

DESAFIOS PARA O MICROCRÉDITO NO MUNDO ECONÔMICO LIMITADAMENTE RACIONAL: uma análise das contribuições da economia comportamental para o caso brasileiro e eventuais implicações de política

Gustavo Henrique de Siqueira (IC) e Roberta Muramatsu (Orientadora)

Apoio: PIBIC Mackenzie

RESUMO: Baseado nos *insights* da Economia Comportamental e nas discussões atuais a respeito do uso e da eficácia do microcrédito, o objetivo deste artigo é desvendar e examinar fatores cognitivos que ampliam a complexo processo decisório de pequenos empreendedores, que dependem das taxas de juros mais baixas, oferecidas pelas instituições microfinanceiras (*do original, MFIs microfinance institutions*), para exercer seu potencial empresarial e obterem ganhos de bem-estar e qualidade de vida. Nosso ponto de partida é a visão de que, diferentemente da literatura econômica tradicional e suas aplicações na área de microcrédito, os indivíduos são limitadamente racionais e nem sempre escolhem o que é melhor para eles em virtude de vieses cognitivos resultantes de determinadas arquiteturas ou contextos decisórios. Mais especificamente, o estudo de caráter exploratório combina revisão bibliográfica sobre economia comportamental aplicada ao estudo do microcrédito com dados obtidos de um questionário de nossa autoria para detectar e examinar heurísticas e vieses cognitivos que restringem a qualidade dos julgamentos e decisões dos indivíduos e em parte explicam por que o mero acesso aos canais de financiamento a potenciais empreendedores de baixa renda não é suficiente para que eles aproximem suas intenções e ações. Os resultados da nossa tentativa de investigação empírica serão apresentados por uma análise estatística de associação de qui-quadrado (MORETTIN; BUSSAB, 2013). Sendo assim, nosso artigo sugere que a abordagem comportamental merece maior espaço nas pesquisas que se propõem a examinar criticamente o escopo limitado do microcrédito para promoção do desenvolvimento humano e ganhos de bem-estar individual e social.

Palavras-chave: Microcrédito, microfinanças, economia comportamental

ABSTRACT: Based on insights from Behavioral Economics, this paper aims to uncover and examine cognitive factors underlying the complex decision-making among low-income entrepreneurs in need of low interest rates by MFIs to undertake their entrepreneurial potential and achieve improvements in welfare and quality of life. Our departure point is the view that, unlike traditional economic literature and its applications to microcredit, individuals are boundedly rational cannot choose what it is in their best interests due to cognitive biases that seem to be resultant from particular choice architects or decision contexts. More specifically, this piece of exploratory research combines a survey of the behavioral economics literature of

microfinance with a tentative analysis of a questionnaire to investigate cognitive heuristics and biases that constrain the quality of judgement and decision-making of small entrepreneurs in the real world. We argue that this partly explains why mere access to microfinance services does not suffice to approximate low-income individuals' intentions and actions. Our empirical results depends on a preliminary statistical qui-square analysis. Our paper goes on to suggest that the behavioral approach deserves extra room in future research engaged in examining critically some sources of the limited scope of the current design of microcredit institutions for the pursuit of human development and individual welfare gains.

Keywords: microcredit, microfinance, behavioral economics

INTRODUÇÃO

Não é novidade que um dos objetos de estudo economia é procurar compreender o comportamento humano. Marshall (1996, p. 77), define a economia como o estudo da humanidade nas atividades correntes da vida. Para entender como se comportam os agentes econômicos dentro dessas atividades, economistas normalmente elaboram modelos que são acompanhados de hipóteses simplificadoras da realidade, bem como a respeito da natureza humana. Uma dessas hipóteses é a de que esta natureza é entendida como perfeitamente racional.

O mundo empírico, porém, revela inúmeros fenômenos e resultados decisórios capazes de desafiar as previsões dos modelos tradicionais da teoria econômica sobre o comportamento dos agentes, tais como alto endividamento, baixa poupança e incapacidade de realização de projetos para ampliação das capacitações humanas (WORLD BANK, 2015).

Dadas as especificidades do mundo real, vale reconhecer que os indivíduos não são plenamente racionais e cometem erros sistemáticos de julgamento e de tomada de decisão, comumente subestimados pela teoria econômica tradicional (THALER, 2000).

Desde o fim da década de 1970, economistas e pesquisadores na área de Microfinanças examinam o papel do microcrédito no aumento da liberdade de escolha dos pobres para ganhar dinheiro, consumir, investir e administrar riscos (BAUER, CHYTILOVÁ, MORDUCH, 2008; ARMENDÁRIZ e MORDUCH 2010). Isso porque o microcrédito refere-se aos serviços financeiros de concessão de empréstimos de baixo valor a empreendedores pobres, sem acesso genuíno aos mecanismos ou serviços convencionais de captação e financiamento (GULLI, 1998; SCHREINER, 2001; TOMELIN, 2003). Para o criador do Banco Grameen de Bangladesh e ganhador do Prêmio Nobel da Paz em 2006, Muhammad Yunus, o acesso ao microcrédito transforma a vida das pessoas porque lhes permite exercer e até mesmo avançar seu potencial empreendedor, salto de produtividade, suavização de consumo intertemporal e melhoria da capacidade de planejamento financeiro.

Sendo assim, países, interessados no avanço econômico com desenvolvimento humano, passaram a explorar o potencial do microcrédito. Alguns deles criaram programas de crédito patrocinados pelos governos com taxas subsidiadas para grupos de renda baixa e até criaram exigências para que os bancos emprestassem uma fração das suas carteiras de crédito para os chamados setores de microempresas, agricultura (familiar), cooperativas, etc.

No Brasil, as discussões sobre microcrédito ganharam força na década de 1990 com mudanças na legislação importantes para a criação da Federação Nacional de Apoio aos Microempreendedores em 1990, Banco da Mulher em 1989 e CrediAmigo do Banco do Nordeste em 1998, entre várias outras instituições microfinanceiras (MFIs). Segundo, Barone

et al (2002) foi criado um projeto pioneiro de microcrédito em parceria com a ONG Acción International nos municípios de Recife e Salvador em 1973 que deu origem à União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações, o programa UNO. Em 2003 as iniciativas de promoção do microcrédito avançam com medida provisória, onde se estabelecia que 2% dos depósitos em conta corrente dos bancos teriam que ser aplicados em operações de microcrédito. Desde então o microcrédito no Brasil cresce em um ritmo acelerado (NERI, 2008).

Todavia, desafios acompanham debate sobre microcrédito e seu poder de promoção de inclusão financeira para que os pobres exerçam atividades econômicas lucrativas e promotoras de suas capacitações. Mais recentemente, as polêmicas crescem em torno do debate sobre se o microcrédito possui mesmo um impacto revolucionário sobre a pobreza, dando aumentos substanciais de renda (ANGELUCCI, KARLAN, ZINMAN. 2015, BANERJEE et al. 2015).

Assim, apoiados na visão de racionalidade limitada de Herbert Simon (1983, 1997) e Daniel Kahneman (2003), revisaremos a literatura teórica e empírica da agenda de pesquisa em Economia Comportamental para investigar vestígios que ajudem a identificar as fontes de vieses cognitivos ou barreiras institucionais que explicam por que os agentes muitas vezes perdem as oportunidades de fazer uso dos instrumentos de microcrédito. Em nossa percepção, a identificação de tais lacunas é indispensável para que possamos pensar em como resolver os problemas e contribuir para o debate sobre o redesenho contratual das instituições de microcrédito e das políticas públicas para ajudar as pessoas a escolherem o que elas consideram ser o melhor para elas, mas não conseguem aproximar suas intenções e ações (DATTA e MULLANAITHAN 2014). Portanto, procurar investigar se e em que medida fatores cognitivos - Aversão à Perda, Viés de Status Quo, Desconto Hiperbólico, Efeito Moldura, Efeito Ancoragem e Contabilidade Mental - contribuem para melhores explicações sobre os comportamentos decisórios efetivamente observados dos (potenciais) tomadores de microcrédito é o questionamento que norteia este trabalho. Dada a natureza e alta complexidade do nosso problema de pesquisa, o estudo terá um caráter exploratório.

Para endereçar a questão acima colocada, o artigo busca mapear fatores cognitivos do mapa de racionalidade limitada dos indivíduos (públicos-alvo das instituições de microcrédito) para examinar a relevância das heurísticas e vieses comportamentais na explicação de padrões de seus comportamentos decisórios sub ótimos, como a escolha por não aproveitar a chance de obtenção de crédito a taxas de juros mais baixas das MFIs e a dificuldade de planejamento financeiro dos pobres. O resto do artigo organiza-se da seguinte forma. A seção 1 oferece nosso referencial teórico, necessário para promover uma reflexão dos conceitos e fundamentos da pesquisa sobre microcrédito informadas pelas contribuições

da pesquisa em economia comportamental. Seção 2 define os procedimentos metodológicos utilizados na pesquisa. Mais especificamente, oferece uma tentativa análise empírica que envolveu o desenho e formulação de um questionário sobre problemas decisórios que fazem parte da realidade dos potenciais empreendedores de baixa renda. Seção 3 analisa resultados e conclui.

1. REFERENCIAL TEÓRICO

1.1 ECONOMIA COMPORTAMENTAL E SEUS FUNDAMENTOS

A Economia Comportamental (EC) surge, como resultado de uma demanda de estudiosos, que se esforçaram, utilizando uma estratégia multidisciplinar, unindo *insights* de economia experimental e da psicologia, para elaborar modelos econômicos capazes de complementar os modelos tradicionais já estabelecidos e de oferecer melhores previsões. Assim, economistas preocupados com o comportamento dos indivíduos e com o processo de tomada de decisões destes, estabeleceram uma agenda de pesquisa relativamente nova no campo das ciências econômicas e esse novo campo de estudo incorporava elementos de outras ciências humanas – psicologia e sociologia- para tentar entender e explicar melhor alguns fenômenos presentes nos estudos econômicos e que não poderiam ser abordados de maneira ampla utilizando o ferramental teórico tradicional da economia.

Segundo Ávila e Bianchi (2015), a EC pode então ser definida como o estudo das influências cognitivas, sociais e emocionais observadas sobre o comportamento econômico das pessoas, empregando, principalmente, a experimentação para desenvolver teorias sobre a tomada de decisão, enxergando uma realidade constituída por indivíduos que agem segundo seus costumes e regras particulares.

Apesar do pouco tempo de existência, a EC olha para o futuro do estudo das ciências econômicas e, não obstante, já tem histórico de contribuições bem rico. Em termos históricos, dois trabalhos que, sem dúvida, deram destaque ao campo da EC, foram os trabalhos de Daniel Kahneman e seu “Pensando Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar” e Richard Thaler e Cass Sustein com “Nudge: O Empurrão para a Escolha Certa”. Trabalhos como este inspiraram, por exemplo, Barack Obama e David Cameron a utilizarem a EC em suas formulações de políticas públicas.

É possível ainda elencar pontos relevantes de reconhecimento da Economia Comportamental ao longo dos anos. Em 1997, por exemplo, uma edição especial da *Quarterly Journal of Economics*, foi totalmente dedicada à EC. Talvez os mais significantes momentos de reconhecimento da EC foram os prêmios Nobel concedidos a Herbet Simon, laureado já

em 1978 e para Daniel Kahneman, laureado em 2002, além de Robert Shiller em 2013 situação em que foi mencionado diretamente como economista da área de EC.

Conceitos básicos: racionalidade limitada

A racionalidade limitada tem sido o conceito central da economia comportamental, utilizado para indicar escolhas sob a presença de limitações cognitivas que moldam os resultados do processo de tomada de decisão. Sob tal perspectiva, o comportamento depende de como os agentes enxergam o mundo à sua volta e como eles definem aquilo que desejam e as formas de se conseguir isso (SIMON, 1997).

Um importante modelo de racionalidade limitada é apresentado por Simon (1997), que sugere um relaxamento das premissas estabelecidas pela teoria econômica do comportamento humano racional. Basicamente, este modelo assume que as dificuldades que os agentes têm de calcular as escolhas ótimas, por conta de suas limitações cognitivas, torna impossível que eles maximizem seus ganhos (ou utilidade). Dessa forma, frente a uma situação onde é praticamente impossível atingir uma escolha ótima, os agentes então passam a buscar não a melhor alternativa, mas aquela que é satisfatória do ponto de vista de alguma condição que os indivíduos tenham estabelecido para a tomada de decisão. Satisfeitas as condições, então a decisão é satisfatória e ela será preferida em lugar da decisão ótima.

Tais premissas podem ser apresentadas como na formalização de Savage (Karni, 2005), Savage (1954), Rudas (2008) e Levin (2006) que deixou como sugestão de leitura para mais detalhes e a formalização dos princípios que embasam a teoria da racionalidade perfeita utilizada pela teoria econômica formal.

O mapa de racionalidade limitada proposto por Kahneman (2003) e aqui utilizado, propõe que a mente do agente econômico é estruturada por dois sistemas que trabalham com as informações percebidas por eles de maneiras distintas. A teoria que classifica o processo de tomada de decisão humana como um fruto da interação de dois sistemas é chamada de Dual-Process Theory (EVANS; STANOVICH, 2013, P. 223 - 241).

No modelo proposto por Kahneman, considera-se dois sistemas (sistema 1 e sistema 2). O sistema 1 é responsável por ações rápidas e com pouco (ou nenhum) esforço deliberativo, assim, essas ações são involuntárias, intuitivas. Este sistema, é altamente contexto- dependente. O sistema 2 é responsável por tarefas onde uma maior atenção e esforço mental são necessárias, dessa forma, decisões complexas são deixadas a cabo deste sistema, que tem por característica ser mais racional, mas ele não é menos relacionado a fatores associados à experiência subjetiva dos agentes. Isso porque o sistema 1 é o responsável pelas fontes de crenças e sentimentos que embasam a forma de como as informações são processadas no sistema 2. Em outras palavras, o sistema 1 opera de maneira

automática construindo padrões de ideias e conceitos, enquanto o sistema dois constrói pensamentos ordenados em etapas.

Neste desenho do mapa de racionalidade limitada, a avaliação natural (*natural assessment*) recebe grande importância. A avaliação natural (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974) ocorre quando o atributo de algo ou de uma situação observada que é notado sem intenção ou sem esforço pelo sistema 1. Detalhes de um determinado objeto, de uma situação específica, de um determinado problema ou tarefa, estão mais ou menos acessíveis (no sentido de estarem evidentes) às pessoas e isso pode variar de pessoa para pessoa. À capacidade de esses elementos que surgem de maneira espontânea na mente de fato surgirem, se dá o nome de acessibilidade (*accessibility*), que tem papel importante na determinação da percepção humana, em seu comportamento e tomada de decisão (KAHNEMAN, 2003). A experiência das pessoas, por exemplo, pode tornar certas coisas mais evidentes que outras. Certas atividades podem parecer complicadas no começo, mas o treino e a perícia conferem a um operador de máquinas de uma linha de produção, por exemplo, uma visão automática de suas funções, de modo que, após um tempo de trabalho, ele não precise pensar muito no que vai fazer. Sendo assim, há fatores que limitam a percepção das pessoas e a maneira como ideias intuitivas surgem em suas mentes. Como constatamos, a habilidade pode aumentar a capacidade das pessoas no sentido de tornar as coisas mais intuitivas porque ela torna a maneira como as pessoas organizam informações de maneira mais eficiente até que uma determinada tarefa possa ser realizada sem nenhum trabalho mental pesado.

O modelo em que estamos apoiados aqui, por sua vez, entende que há racionalidade limitada porque considera que os agentes muitas vezes se deparam com situações que envolvem coisas de valor ou dimensões que não podem ser medidas por eles, tornando o *trade-off* complicado. Este modelo apresenta três situações em que há grande chance de os indivíduos se encontrarem em uma situação de incomensurabilidade, a saber: (1) casos de incerteza, em que cada alternativa traz um resultado bom e um resultado ruim (ao mesmo tempo) que devem ser comparados; (2) casos que envolvem mais de uma pessoa, além do próprio indivíduo, onde a ação dele melhora a situação de uma pessoa implicando em piora de situação de outra; e (3) casos que envolvem escolhas que representam ganhos em uma determinada esfera de valor, mas que também representam perdas em uma outra determinada esfera de valor totalmente diferente à primeira.

Por fim, é interessante trazer para a discussão a contribuição de Kahneman e Tversky (1979) que, com a Teoria da Perspectiva, mostraram que a Teoria da Utilidade Esperada pode se enganar a respeito de como as pessoas tomam decisões baseadas em seus ganhos esperados dado um conjunto de prospectos que elas podem elaborar racionalmente suas

escolhas. Segundo a teoria, na verdade, as pessoas prospectam os resultados de suas decisões, em termos financeiros ou não, em duas fases: a primeira fase consiste em organizar as informações, de modo a analisar os resultados preliminares oferecidos por cada decisão que ele pode tomar, sendo que esses resultados serão resumidos de forma simplificada para as avaliações subsequentes; na segunda fase, o agente analisa os resultados gerados na primeira fase e escolhe aquele que representar a opção mais vantajosa.

Nesses dois processos, o agente entende os resultados em termos de ganhos e perdas, desconsidera opções de baixa probabilidade de ocorrer ou desconsidera, do processo de análise, consequências em comum em todas as possíveis escolhas. A teoria do prospecto ainda considera que os agentes seguem uma tendência de dar maior peso aos eventos que tem maior probabilidade de acontecer em detrimento de eventos que podem ser considerados com menor probabilidade de acontecer, assim, sempre que as decisões envolverem ganhos certos as pessoas tenderão a apresentar aversão ao risco, porém, se envolve perdas certas as pessoas tenderão a ser tomadoras de risco e que as pessoas tomam escolhas pensando em um ponto de referência.

Conceitos básicos: heurísticas e vieses

Tversky e Kahneman (1974) estudaram a forma como as pessoas utilizam uma quantidade limitada de princípios heurísticos para reduzir a complexidade das tarefas de estimar probabilidades e prever valores, de modo que estas tarefas sejam reduzidas a um simples exercício de julgamento mental. Heurísticas são, portanto, as formas ou os meios que as pessoas encontram para estabelecer modelos, padrões ou conceitos para as conduzir à resposta de uma pergunta complexa ou encontrar a saída de uma situação complicada, em outras palavras, serve como um facilitador da tomada de decisões dos indivíduos.

(a) Aversão à Perda

Aversão à Perda pode ser definida a partir da ideia de que as perdas parecem muito maiores para um indivíduo do que as possibilidades de ganho (TVERSKY; KAHNEMAN, 1991). Isso porque as pessoas valoram as alternativas de escolha com base nas percepções de perdas e ganhos relativos a um ponto de referência ou nível de aspiração. As evidências empíricas sobre aversão à perda inspiraram Kahneman e Tversky a formular uma função de valor com formato de S, que sugere indivíduos amantes do risco nos contextos de perdas e avessos ao risco quando percebem contextos de ganhos (que podem ser perdidos).

(b) Viés de Status Quo

O conceito de Viés de Status Quo está diretamente ligado com a noção trazida por Kahneman (2011) de Dominância Negativa. Basicamente esse conceito nos diz que a mente do ser humano tem mecanismos que fazem com que as pessoas deem prioridade para

notícias ruins. Do ponto de vista da dominância negativa, podemos dizer que, sim, perdas importam mais que os ganhos. Em linhas gerais, as pessoas tendem a priorizar a manutenção de sua situação atual do que se arriscar a tomar uma decisão que a deixe em uma situação pior do que a anterior. Como vimos, as pessoas tomam suas decisões pensando em um ponto de referência, para decisões financeiras, sua referência normalmente é o Status Quo (KAHNEMAN, 2011). Muitas vezes uma decisão financeira pode não ser fácil, principalmente considerando que as pessoas têm aversão a perdas, de modo que muitas famílias podem decidir postergar ou não se engajar em investimentos, isso porque elas podem não enxergar retorno dessas atividades em um curto prazo o que pode significar que elas estão em uma situação pior do que se tivesse usado sua renda em algo que trouxesse algum benefício de curto prazo.

(c) Desconto hiperbólico

Inconsistências temporais com relação às preferências dos indivíduos podem surgir quando consideramos a existência de vieses cognitivos. O desconto hiperbólico representa a tendência à procrastinação das pessoas e suas preferências de curto prazo. A intuição é que as pessoas atribuem alta taxa de desconto para o presente (ou curto prazo) e baixa taxa de desconto para o futuro (ou longo prazo) (LAIBSON,1997). Essa característica do comportamento dos agentes diz respeito às preferências temporais conflitantes dos agentes.

A teoria econômica costuma trabalhar a questão das preferências dos indivíduos, em termos de utilidade. Foi Paul Samuelson quem introduziu o conceito de utilidade descontada com a intenção de oferecer um modelo de escolha intertemporal que seja aplicável para vários períodos sob as suposições clássicas das preferências, tais como de transitividade e de preferências completas, simplificando as implicações psicológicas dos indivíduos em termos de taxa de desconto (FREDERICK; LOEWESTEIN; DONOGHUE, 2002).

O fenômeno do desconto hiperbólico pode ser considerado uma anomalia, se pensado em termos da teoria de utilidade descontada, esse fenômeno sugere que as preferências das pessoas são inconsistentes ao longo do tempo fazendo com que as pessoas criem restrições para elas próprias no futuro (LAIBSON,1997). Para que o fenômeno do desconto hiperbólico não ocorresse nunca, seria preciso que as pessoas fossem dotadas de um autocontrole perfeito, a presença desse fenômeno, porém, implica que estratégias possam ser adotadas para evitar o efeito, assim, uma possível estratégia seria a implementação de cláusulas de comprometimento ou multas punitivas em contratos em caso de não cumprimento de acordos.

(d) Efeito Moldura, Efeito Ancoragem e Contabilidade Mental

Efeito Ancoragem, se refere, basicamente, ao efeito de considerar um determinado valor para algo ou para uma quantidade desconhecida antes de estimar esses valores ou

quantidades (KAHNEMAN, 2011). As âncoras influenciam os dois sistemas de processamento de informações dos agentes limitadamente racionais, ajustam e agilizam as inferências e escolhas efetuadas. Elas afetam o Sistema 1 através dos palpites ou das sugestões, de modo que, ao receber a informação, o Sistema 1 a entende imaginando-a como verdadeira. No Sistema 2, por sua vez, a estratégia de ajuste é mais lenta. O Sistema 2 entende a âncora como um número inicial, avaliando se este número é plausível ou não e então ajustando-o a uma estimativa mais real da questão a ser encarada.

O efeito moldura faz com que as pessoas moldem uma percepção ou imagem (quadro) limitada do mundo real, fazendo com que elas tomem decisões embasadas no contexto da imagem criada por elas (WORLD BANK, 2015). Uma pessoa que desconhece os riscos de voar de avião, que ouviu relatos de acidentes de que houve um acidente fatal próximo a ela, poderá concluir, sem muito esforço, que viajar de avião é muito inseguro. Dessa forma, a maneira como as informações são apresentadas para as pessoas podem condicionar a forma como as pessoas moldam a como as pessoas constroem a imagem que elas enxergam sobre as coisas ou situações.

Efeitos moldura podem influenciar a maneira como as pessoas encaram as coisas no sentido de planejar sua vida financeira. Em um experimento nos Estados Unidos, Bertrand e Morse (2009) mostram que a maneira como uma financeira apresentou, aos clientes, a maneira como a taxa de juros age sobre seus empréstimos tornou 11% menos provável que os clientes tomassem empréstimos. Nesse mesmo sentido, podemos dizer que, se antes de um voo, uma empresa aérea relatasse a seus passageiros, todos os riscos que eles correm ao viajar de avião, é muito provável que algumas pessoas sintam desejo de sair do avião.

O fenômeno da Contabilidade Mental é um efeito dessa capacidade que as pessoas têm de estabelecer modelos e de criar conceitos simplificados a respeito daquilo com que elas se deparam diariamente. Uma maneira de conceituar a Contabilidade Mental foi proposta por Thaler (1999) como sendo um conjunto de operações utilizadas pelos indivíduos para organizar, avaliar e manter o ritmo de atividades financeiras. Em adição, o efeito da contabilidade mental não é restrito apenas a atividades financeiras, uma vez que esses efeitos afetam o comportamento das pessoas influenciando a forma como as pessoas tomam suas decisões de várias maneiras. O efeito é similar ao modo como firmas fazem seus balanços, assim, uma estratégia para explicar o fenômeno é através de como as pessoas contabilizam os retornos de suas decisões financeiras mentalmente.

Quando se diz que uma pessoa que trabalha duro para obter seu salário sabe o custo do dinheiro, estamos exercendo esta contabilidade mental. Se imaginarmos dois jovens, um que trabalha para conseguir renda e outro que recebe mesada dos pais, com uma mesma

noção de educação financeira, é mais provável que o jovem que trabalha seja mais cauteloso ao gastar seu dinheiro, pois quando ele se depara com as transações envolvendo sua renda, ele leva em consideração o que precisou fazer para obter aquele dinheiro. Neste balanço que as pessoas fazem, procuram ter um saldo positivo e, por essa razão, o jovem que trabalha estará mais determinado a utilizar sua renda de modo a conseguir o maior benefício que puder extrair daquele dinheiro que ele obtiver.

1.2. IMPLICAÇÕES DA PRESENÇA DE VIÉSES NAS DECISÕES FINANCEIRAS

Segundo o relatório de desenvolvimento mundial de 2015 publicado pelo Banco Mundial, vieses cognitivos e os princípios automáticos para a tomada de decisão individual são relevantes para a vida financeira dos pobres. Em seus próprios termos,

Poverty also heightens uncertainty about future costs and benefits of different actions, magnifying the individual's focus on the pressing and current scarcity of resources—and further complicating decision making for individuals who are often overwhelmed with numerous important day-to-day decisions. Given these considerations, providing an appropriate institutional setting—that is, access to well-functioning financial markets and a sound regulatory environment—may not be enough to improve people's decisions. In developing countries, more proactive policies may be necessary to address the behavioral constraints on financial decision making. For example, providing access to a new insurance instrument may not be sufficient to induce people to use it if they perceive the product as ambiguous or do not trust the institution issuing it (WORLD BANK, 2015, p. 112).

Por considerar que os indivíduos não seguem o padrão de comportamento de racionalidade perfeita sugerido pela teoria comportamental tradicional utilizada na abordagem da teoria econômica, este artigo sugere que não há apenas obstáculos institucionais ou ambientais ao microcrédito, mas também restrições comportamentais que viesam a qualidade das escolhas microfinanceiras dos indivíduos pobres. Tal conjectura nos inspira a pensar sobre pesquisa exploratória para identificar os fatores psicológicos e comportamentais que se levantam como barreiras ao desenvolvimento do microcrédito, internas aos agentes.

Vale ressaltar que as consequências dos vieses cognitivos, por sua vez, podem ser profundas para pessoas que vivem em pobreza (MULLAINATHAN; SHAFIR, 2007) e afetam a forma como as pessoas fazem julgamentos e escolhas. Imagine, por exemplo, que você se encontra em uma situação em que sua restrição orçamentária não lhe permita comprar mais do que aqueles alimentos necessários para o sustento diário. Sob tal contexto de privação, escolher sobre a educação dos filhos torna-se uma tarefa cognitiva extremamente difícil.

Kahneman (2002) mostrou como os indivíduos costumam agir mais intuitivamente e, por conta disso, estão sujeitos em grande parte do tempo aos vieses de julgamento oriundos do Sistema 1. Segundo o autor, à medida que uma atividade é realizada repetidamente por

uma pessoa, o hábito torna as tarefas automáticas e a tomada de decisão, cada vez mais intuitiva. O Banco Mundial (2015), mostrou que pessoas em situação de escassez estão constantemente preocupadas com a manutenção das suas condições mínimas de vida, de modo que, dia após dia, elas passem a pensar apenas intuitivamente nas atividades que visam a sua sobrevivência. Em termos de heurísticas e vieses, as pessoas tentam manter seu *status quo* e são avessas a qualquer tipo de alternativa que possa representar um risco àquilo que garante seu sustento todos os dias.

Os vieses cognitivos podem ter efeitos muito negativos sobre as decisões das pessoas e à situação de pobreza se intensifica para algumas, esses efeitos podem ser ainda piores podendo guiá-las a atitudes que podem perpetuá-las na condição de pobreza. Assim, o que se pretende aqui é conectar os desvios cognitivos levantados no mapa de racionalidade limitada com a forma que uma situação de privação modifica a tomada de decisão dos agentes (WORLD BANK, 2015), em especial, dos tomadores crédito oriundo das iniciativas de microcrédito.

1.3 MICROCRÉDITO: GRANDES QUESTÕES DA LITERATURA

Conhecido internacionalmente por ser uma ferramenta que apresenta potencial para gerar riqueza e emprego, o microcrédito é um crédito de pequeno montante concedido a microempreendedores formais ou não de baixa renda que estão excluídos do sistema financeiro tradicional por não serem capazes de oferecer garantias de pagamento, com metodologia específica para investir em seus microempreendimentos. Sua metodologia específica consiste em fornecer crédito de forma assistida aos seus tomadores, de forma que os bancos fazem uma visita ao cliente para avaliar suas necessidades e para orientá-lo sobre a aplicação eficiente do crédito que está a receber (BARONE, LIMA, DANTAS, REZENDE, 2002). Além disso, além disso, como os potenciais clientes de bancos de microcrédito não tem como oferecer garantias individuais, estratégias como a estratégia de oferecer crédito em grupo para reduzir os custos de informação e aumentar o grau de comprometimento dos participantes no sentido de aplicar o crédito de maneira adequada para poder honrar com os pagamentos futuros, reduzindo o impacto do efeito de informações assimétricas e os custos de transação atrelados ao processo de tomada de empréstimo (NERI, 2008).

Segundo Armendáriz e Morduch (2010), o microcrédito surge de uma necessidade de repensar o sistema bancário para pessoas de baixa renda. Para eles, partindo do princípio de retornos marginais decrescentes da teoria econômica neoclássica, o capital deveria fluir tanto para pessoas ricas como também para pessoas pobres, isso porque os retornos marginais do capital em empreendimentos de baixo capital agregado, em teoria, deveriam trazer retornos

marginais maiores para cada unidade adicional de capital empregado em empreendimentos que tem um baixo nível de capital agregado. Na prática, não é exatamente o que acontece.

Há uma extensa literatura que procura mostrar como o acesso a serviços financeiros e a bancarização exercem papel importante no combate à pobreza e a desigualdade (WORLD BANK, 2015) e a importância das microfinanças neste sentido não pode deixar de ser mencionada. Em 2005, a Organização das Nações Unidas (ONU), promoveu o ano internacional do microcrédito, promovendo o reconhecimento do importante papel do microcrédito na erradicação da pobreza que foi feito na resolução da Assembleia Geral da ONU de 1998. Na ocasião, a organização reconheceu que os programas de microcrédito têm obtido relativo sucesso ajudando pessoas a se libertar das amarras da pobreza, beneficiando especialmente as mulheres no sentido de promover seu “empoderamento” (do original, *empowerment*) em um mundo de extrema escassez, contribuindo ativamente para a melhora dos indicadores de desenvolvimento humano e social, permitindo que as pessoas trabalhem por conta própria e sejam agentes do seu próprio destino (SEN 2000). Em 1998, a própria foi neste ano também que a ONU reconheceu que o microcrédito têm capacidade de ajudar as nações a alcançarem as metas de desenvolvimento do milênio.

Quando, porém, as atenções se voltam para o esforço de estudiosos no campo de finanças que estudam o papel do microcrédito enquanto uma ferramenta eficaz no combate à pobreza ou como instrumento capaz de aumentar as liberdades de escolha, percebe-se que há mais entusiasmo com as experiências de microcrédito ao redor do mundo do que resultados conclusivos em favor dos grandes efeitos práticos do microcrédito propriamente dito (BANERJEE; DUFLO; GLENNERSTER; KINNAN, 2014). Dados recentes da pesquisa de inclusão financeira do Banco Mundial (FINDEX) revelam que 38% dos adultos ao redor do mundo não tem acesso a nenhum tipo de serviço bancário, totalizando um número de 2 bilhões de pessoas sem acesso a serviços bancários. Desse total, somente 4% dos adultos sem serviços bancários declararam não ter conta em banco por não precisar (DEMIRGUC-KUNT; KLAPPER; SINGER; OUDHEUSDEN, 2014).

A literatura tradicional do microcrédito, principalmente depois da experiência de Yunus em Bangladesh, passou a tratar de alguns dos problemas que representavam grande dificuldade para o estabelecimento das atividades de microfinanças, estabelecendo então uma nova metodologia para ofertar serviços e produtos microfinanceiros. Armendáriz e Morduch (2010), Neri (2008) e Ledgerwood (1998) concordam que quando se trata da relação entre emprestadores e tomadores de empréstimos, e em consequência, quando falamos de microcrédito, os problemas podem ser maiores e, como sugere a literatura, pode-se considerar que há problemas de seleção adversa e/ou de risco moral.

Ambos problemas, estão relacionados com a presença de assimetria de informações, ou seja, quando compradores e vendedores de bens e serviços têm informações assimétricas a respeito dos produtos ofertados e/ou a respeito dos clientes presentes no mercado. Quando essas ideias são incorporadas pelos emprestadores na hora de oferecer fundos para as pessoas, podemos esperar que os bancos prefiram clientes que tenham condições de pagar pelos empréstimos.

Segundo Banerjee (2013), é possível levantar algumas hipóteses para explicar as razões pelas quais os impactos do microcrédito ainda são limitados, tais como a hipótese de que os tomadores de empréstimo muitas vezes têm uma baixa capacidade de planejamento financeiro e que não tem aptidão ou conhecimento necessário para fazer um negócio prosperar ou, ainda, que emprestadores tomam empréstimos que deveriam ser direcionados ao investimento para o consumo simples. Entende-se que essas hipóteses têm relação direta com o comportamento limitadamente racional dos indivíduos e com a maneira qual eles processam informações e tomam decisões.

Outras barreiras apresentadas pela literatura do microcrédito também podem ser observadas. Fatores legais, institucionais, políticos ou até mesmo de conjuntura econômica que atrapalham o desenvolvimento dos empreendimentos, pois a regulação afeta diretamente o padrão de produtos e serviços financeiros oferecidos pelas Instituições Microfinanceiras (MFIs), os tipos de negócios estabelecidos e a forma como acontece a interação entre financeiras e clientes (MULLAINATHAN; SHAFIR, 2007). Em uma outra esfera, algumas MFIs se focam em um segmento da população que não tem acesso a oportunidade de negócios por uma ausência de mercado e demanda, de modo que o crédito produtivo não tem grande uso para essas pessoas que não tem outra renda, em consequência, muitas não alcançam a escala mínima para operação sustentável do empreendimento. Tais barreiras dificultam, inclusive, a replicação de modelos que obtiveram relativo sucesso em outras partes do mundo (LEDGERWOOD, 1998).

Precisamos reforçar que o microcrédito e as microfinanças não representam uma solução definitiva para as mais variadas formas de privação e para o fenômeno da pobreza persistente. Muito do que se diz a respeito dessas iniciativas não passa de mito, como o que se diz que a razão pelo relativo insucesso do microcrédito é a falta de oferta de crédito (GULLI, 1998). Entre os mitos e os fatos, mais uma vez parece interessante que os insights da economia comportamental para identificar peculiaridades no comportamento de tomada de decisão dos agentes que ofereça lições úteis que impliquem novas abordagens na elaboração de políticas de microcrédito e microfinanças mais eficientes.

O Microcrédito no Brasil

As primeiras experiências de microcrédito no Brasil remontam à década de 1970, mas foi no fim da década de 1990 que o microcrédito passou a ser discutido com nomenclatura e trato legal específico. A primeira atividade que se tem notícia neste sentido no Brasil é a da União Nordestina de assistência a pequenas Organizações (Programa UNO), financiando vários pequenos empreendimentos da Bahia e de Pernambuco através de concessão de crédito a pequenos trabalhadores informais com ajuda da *Acción International*. Depois disso, muitos outros eventos importantes aconteceram, no sentido de ampliar a experiência do microcrédito no país, tais como a criação da Federação de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (FENAPE) em 1990 que, junto com os Centros de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (CEAPE), replicando a metodologia oferecida pelas experiências anteriores da *Acción International*, passou a oferecer crédito orientado a microprodutores de todas as partes do Brasil. Outros projetos como a Portosol (1995) e o VivaCred (1996) surgiram para somar esforços na tentativa de disseminar a metodologia do microcrédito em todo o país, mas talvez nenhum deles tenha sido tão bem-sucedido como o CrediAmigo do Banco do Nordeste de 1998, oferecendo crédito a pequenos produtores de todo o Nordeste e do norte de Minas Gerais e Espírito Santo. Seu sucesso foi tamanho que, apenas três anos depois de seu estabelecimento e o projeto já havia realizado 599 mil operações de crédito e emprestado cerca de R\$440 milhões, algo que a Rede CEAPE só conseguiu se aproximar depois de dez anos de operações (BARONE, LIMA, DANTAS, REZENDE, 2002, p. 15-18).

Apesar dessas experiências, o microcrédito caminhou, por muito tempo, debaixo de muita fragilidade institucional. Neste sentido, o cenário do microcrédito vislumbrou melhoras apenas em 1999 quando a Lei 9.790/1999, conhecida como lei das Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), permitiu que pessoas jurídicas de direito privado pudessem realizar atividades de crédito, desde que essa atividade não tivesse fins lucrativos e estivesse diretamente associada à promoção do desenvolvimento econômico e social e o combate à pobreza. Apesar deste avanço, a lei não necessariamente regulamentava as atividades de microcrédito no país, apenas permitiu que atividades de microcrédito pudessem ser articuladas por entidades não relacionadas ao governo, desde que estivessem atreladas prerrogativas, até então, não bem definidas (MARTINS, 2008). Assim, para resolver este problema, poucos meses depois da publicação da lei das OSCIPs, a Medida Provisória (MP) 1.894-20 foi apresentada ao congresso e depois convertida na Lei 10.194/2001, que ficou conhecida como a lei das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM), autorizava a criação das SCM e definia seu papel no Sistema Financeiro Nacional (SFN), equiparando essas sociedades às instituições financeiras tradicionais para efeitos legais, colocando as SCM sob a supervisão do Banco Central e

sujeitando elas às regras estabelecidas pelo Conselho Monetário Nacional (CMN). Adicionalmente, essas sociedades estão, por lei, impedidas de captar recursos junto ao público e de emitir títulos de valores mobiliários (MARTINS, 2008).

De uma maneira geral, essa regulamentação foi benéfica porque retirou o estabelecimento de iniciativas de microcrédito do âmbito de políticas públicas e sociais, permitindo que a sociedade se articulasse para estabelecer iniciativas de microcrédito com respaldo do SFN. Neste sentido, o ambiente institucional privilegiou a criação de novas instituições de microcrédito com objetivos de lucro, o que ajuda a explicar os avanços a partir dos anos 2000.

Em outubro de 2014, o Banco Central publicou um relatório sobre panorama do microcrédito no Brasil destacando que as metas de empréstimo ainda não foram atingidas. O diagnóstico é o seguinte - as operações ainda estão engatinhando uma vez que empréstimos dessa modalidade representam apenas 0,2% de todo o saldo de crédito do sistema financeiro nacional, equivalentes a R\$ 5,3 bilhões, e estão concentrados em poucas instituições. Nos termos do próprio relatório:

No total, há 102 instituições concedentes, divididas em quatro segmentos (73 cooperativas de crédito, 10 sociedades de sociedades de crédito ao microempreendedor e à empresa de pequeno porte, as SCMs, e 9 agências de fomento, além dos 10 bancos). No sistema financeiro nacional, há um total de 1.361 instituições desses quatro segmentos, dos quais 1.161 (85,3%) são cooperativas de crédito. E destas, apenas 6,3% concedem microcrédito.

Como resultado, o Banco Central percebe que as operações de microcrédito possuem pouca representatividade em parte explicadas mais pela demanda modesta do que pelas condições de oferta (também restritas pelo próprio marco regulatório).

Alguns bancos de microcrédito identificam dificuldades para atingir sua escala mínima de eficiência. Alguns reclamam que o impedimento e as dificuldades de se captar recursos limita a quantidade de produtos financeiros que a organização pode oferecer, o que compromete a viabilidade das atividades. Conjecturamos que parte da dificuldade para compreender os impasses do microcrédito no mundo econômico real se deve ao modelo de racionalidade plena da literatura convencional. Considerando, então, que o público alvo do microcrédito é um público de restrições financeiras que os exclui do sistema financeiro tradicional, entende-se que essas pessoas estão sujeitas a erros de decisão que comprometem a efetividade do uso do microcrédito em suas atividades e, como consequência, a capacidade de pagar por seus empréstimos fica comprometida. A este respeito, a inadimplência no segmento do microcrédito é maior do que a média do SFN. Dados de 2015 do Banco Central revelam que a inadimplência da carteira total do microcrédito é de 5,6% para pessoa física (PF) e 5% entre pessoa jurídica (PJ), enquanto que para o restante do SFN as taxas caem para 4,4% e 1,8% respectivamente. Em entrevista com agentes do

Banco do Povo Paulista, os agentes de crédito comentam que, além disso, uma dificuldade que coloca em dúvida a efetividade do crédito concedido é o fato de que, ainda que alguns clientes consigam honrar com seus compromissos, eles permanentemente dependem da concessão de crédito para tocar suas atividades. Em outras palavras, não é possível ter certeza se o microcrédito está, de fato, impulsionando empreendimentos a um patamar mais elevado de atividade e geração de renda.

2. METODOLOGIA

O método utilizado na coleta de dados é o de questionário. Segundo Marconi e Lakatos (2003) há muitas vantagens de se usar este método: pode-se reunir uma quantidade grande de informações economizando tempo, pode-se maximizar o número de pessoas alcançadas pela pesquisa, pois elimina barreiras geográficas, representa uma forma precisa de se obter dados porque o caráter de anonimato da aplicação do questionário permite que as pessoas respondam as questões de maneira sincera, além de economizar pessoal e reduzir a influência do pesquisador sobre a entrevista, valorizando a padronização do experimento.

Algumas desvantagens que podem ser observadas é que, por vezes, muitos questionários podem não retornar para o pesquisador, não pode ser aplicado a pessoas que não são alfabetizadas, há a possibilidade de um grande número de questões ficar sem respostas, em virtude de uma eventual não compreensão do que se perguntou.

O processo de elaboração do questionário, procurou ser o mais simples possível para adaptar as questões de caráter comportamental que tem o objetivo de reproduzir as sugestões de testes realizados por outros pesquisadores da área para verificar se os resultados dão, pelo menos, noção em favor das teorias por de trás da Economia Comportamental. Assim, o questionário teve que ser elaborado em duas versões para que nossa tentativa análise estatística pudesse ser realizada. O questionário foi aplicado em dois grupos distintos de pessoas, um grupo composto por pessoas que não são clientes de um banco de microcrédito (grupo de controle) e o outro composto por pessoas que são clientes de bancos de microcrédito da cidade de São Paulo (grupo de tratamento), com o objetivo de avaliar se há diferenças significativas nos padrões de respostas das pessoas que se relacionam com o microcrédito.

Para o tratamento estatístico, usaremos a estratégia de teste de hipótese com estatística de qui-quadrado de Pearson, para verificar se há associação nas frequências de respostas dos participantes, assumindo independência entre os itens de cada grupo de respostas. Dessa forma, a hipótese nula (H_0) é a de que não há associação entre o padrão

de respostas de caráter socioeconômico (tais como anos de estudo ou renda familiar) com as questões de caráter de escolha financeira, comportamental e do microcrédito. A vantagem de se utilizar esta estratégia é que se pode fazer testes envolvendo variáveis qualitativas através da comparação das frequências em que as respostas acontecem, além disso o teste não depende de parâmetros populacionais como média e variância. Apesar do rigor estatístico, é reconhecido que a amostra coletada não representa um tamanho tão significativo frente ao universo ao qual ela foi extraída. Por essa razão, apresentamos os resultados e os testes, apenas como uma sugestão de abordagem para se rastrear presença de vieses decisórios, ficando para trabalhos futuros, a possibilidade de se realizar testes estatísticos mais robustos.

Para rastrear os vieses comportamentais não foi encontrada, na literatura, uma metodologia específica, mas é possível encontrar uma vasta gama de testes realizados por pesquisadores da área. Este estudo se inspira nos trabalhos realizados por Kahneman (2011), Kahneman e Tversky (1979) e Thaler (1980). Fundamentalmente, o trabalho se baseia, também, em princípios de análise exploratória com o objetivo de usar a discussão para abrir caminho para futuras discussões.

2.1 TENTATIVA DE ANÁLISE EMPÍRICA COM INSIGHTS COMPORTAMENTAIS

A análise empírica será baseada em uma combinação do uso da estatística descritiva e os insights da Economia Comportamental. A estratégia será partir de estatísticas mais gerais para as análises das particularidades apresentadas pelos dados. Participaram da pesquisa 222 pessoas, sendo que 152 participantes representam o grupo de pessoas que não tiveram nenhuma experiência com o microcrédito e 70 pessoas representam o grupo de clientes de bancos de microcrédito da cidade de São Paulo. De maneira geral, a distribuição da amostra, do ponto de vista socioeconômico pode ser representada pela Tabela 1:

Tabela 1 – Distribuição socioeconômica

SEXO		SITUAÇÃO DE EMPREGO		RENDA (EM SALÁRIOS MÍNIMOS)	
Feminino	49,55%	DESEMPREGADO (PROCURANDO)	17%	DE 1 ATÉ 3	9%
Masculino	50,45%	TRABALHADOR NÃO REMUNERADO	1%	DE 3 ATÉ 5	37%
FAIXA ETÁRIA		EMPREGADO POR CONTA	30%	DE 5 ATÉ 10	36%
X >= 30 ANOS	68%	EMPREGADO FORMAL	37%	DE 10 ATÉ 20	9%
30 < X <= 40	16%	APOSENTADO	3%	MAIS QUE 20	7%
40 < X <= 50	9%	DESEMPREGADO (NÃO PROCURA)	5%		
50 < X <= 60	5%	EMPREGADOR	7%		
X > 60	1%				

Elaboração: Própria

É interessante começar pelos resultados das respostas de caráter comportamental. As tabelas a seguir apresentam resultados dos testes realizados no experimento:

Tabela 2 – Resultados da questão 34.A e 34.A2.

Kahneman e Tversky (1979)				Experimento - controle				Experimento - tratamento			
Contexto de ganhos		Contexto de perdas		Contexto de ganhos		Contexto de perdas		Contexto de ganhos		Contexto de perdas	
Opção 1	20%	Opção 1	92%	Opção 1	64%	Opção 1	48%	Opção 1	56%	Opção 1	51%
Opção 2	80%	Opção 2	8%	Opção 2	36%	Opção 2	52%	Opção 2	44%	Opção 2	47%
N=95				N=152				N=70			

Elaboração: Própria

Tabela 3 – Resultados da questão 34.B

Controle				Tratamento			
Quando o bem é caro		Quando o bem é barato		Quando o bem é caro		Quando o bem é barato	
Se desfaz	36%	Se desfaz	56%	Se desfaz	33%	Se desfaz	54%
Improvisa	64%	Improvisa	42%	Improvisa	67%	Improvisa	44%
N=149				N=70			

Elaboração: Própria

Tabela 4 – Resultados da questão 34.C

Controle				Tratamento			
Questionário Branco		Questionário Verde		Questionário Branco		Questionário Verde	
Aceita	9%	Aceita	22%	Aceita	6%	Aceita	16%
Recusa	91%	Recusa	68%	Recusa	94%	Recusa	84%
N=69		N=85		N=33		N=37	

Elaboração: Própria

Tabela 5 – Resultados da questão 34.D

Kahneman (2011)		Experimento - Controle		Experimento - Tratamento	
Países da África e ONU		Crianças de 7 - 14 do NE na escola		Crianças de 7 - 14 do NE na escola	
Grupo 10	Média = 25	Grupo 30	Média = 50	Grupo 30	Média = 50
Grupo 65	Média = 45	Grupo 70	Média = 56	Grupo 70	Média = 60
		N=131		N=70	

Elaboração: Própria

Olhando para os resultados apresentados pelos testes inspirados em testes realizados por outros autores importantes da área comportamental, apenas os resultados da Tabela 2 foram controversos do ponto de vista da teoria do prospecto e de aversão à perda. No experimento proposto por Kahneman, os participantes optaram pelo ganho certo a uma opção arriscada em um contexto de ganhos em uma loteria, enquanto optaram pela opção arriscada quando os seus *payoffs* apresentavam perdas. O experimento tentou adaptar o exemplo de Kahneman de experimento com escolha hipotética, mas não foi encontrado indício a favor da

Teoria da Perspectiva. Por outro lado, podemos perceber vestígios de aversão à perda e contabilidade mental em outros resultados, como é o caso dos resultados da Tabela 3. Neste experimento, tanto os participantes do grupo de controle quanto do grupo de tratamento mostraram tendência a improvisar o uso de um item, caso esse item tenha sido comprado de maneira imprecisa por um valor caro. Em outras palavras, parece que as pessoas encontram uma maior resistência a se desfazer desses bens quando eles são caros, ainda que não sirvam exatamente para a finalidade esperada. Os resultados da Tabela 4 e 5 demonstram que a forma como as informações são apresentadas aos indivíduos importa para a decisão final dos agentes. No teste da Tabela 4, os participantes da pesquisa se mostraram mais resistentes a aceitar um financiamento quando lhes são mostrados os detalhes deste. O teste da Tabela 5 mostra como informações, ainda que aleatórias e desconexas podem ancorar as respostas das pessoas. Na ocasião, foi perguntado aos participantes se eles sabiam qual a porcentagem de crianças de 7 a 14 anos no Nordeste do Brasil que estão na escola. Porém, no enunciado foi tentado adaptar a roleta utilizada por Kahneman em seu teste, para mostrar um número aleatório. Um grupo de pessoas viu o número 30 e outro grupo viu o número 70. A média de respostas do grupo que viu o número 30 foi de 50, tanto no grupo de controle quanto no de tratamento e a média de quem viu o número 70 foi de 56 e 60 para os grupos de controle e tratamento respectivamente.

Do ponto de vista estatístico, foram realizados os testes de associação, tanto de maneira generalizada, ou seja, com uma amostra considerando o grupo de tratamento e controle juntos como foram rodados testes com os grupos separados e, para nenhum dos casos, foram encontradas estatísticas qui-quadrado significativas no nível de 0,05, para rejeitar a hipótese de associação das respostas comportamentais com nível de escolaridade, renda, situação de trabalho, com a quantidade dos rendimentos do indivíduo que está comprometida com os gastos familiares ou com a quantidade de trabalho semanal deste indivíduo. Apesar disso, do ponto de vista geral, os testes de associação mostraram que os homens mostraram maior predisposição para guardar mais renda para a contratação de serviços como seguros do que as mulheres.

Tabela 6 – Questão 15: Reservo dinheiro para seguros e planos de saúde x sexo

	FEMININ O	MASCULIN O
SEM RESPOSTA	4%	4%
CONCORDO	17%	36%
CONCORDO MUITO	11%	13%
DISCORDO	18%	9%
DISCORDO MUITO	19%	14%
NEM DISCORDO/NEM CONCORDO	31%	24%

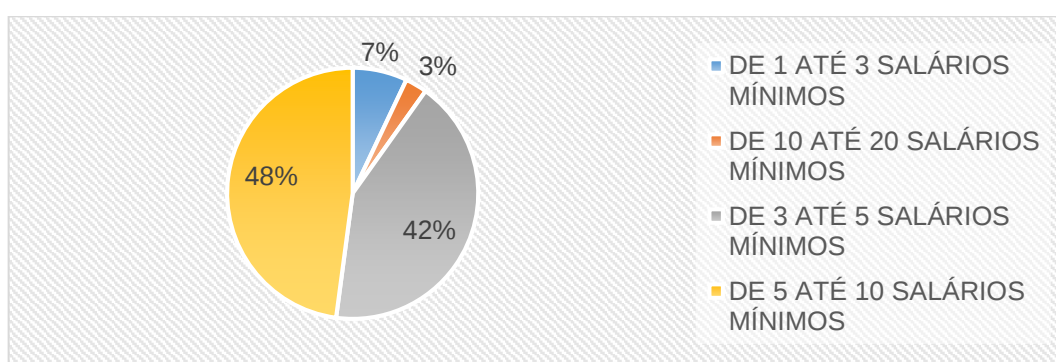
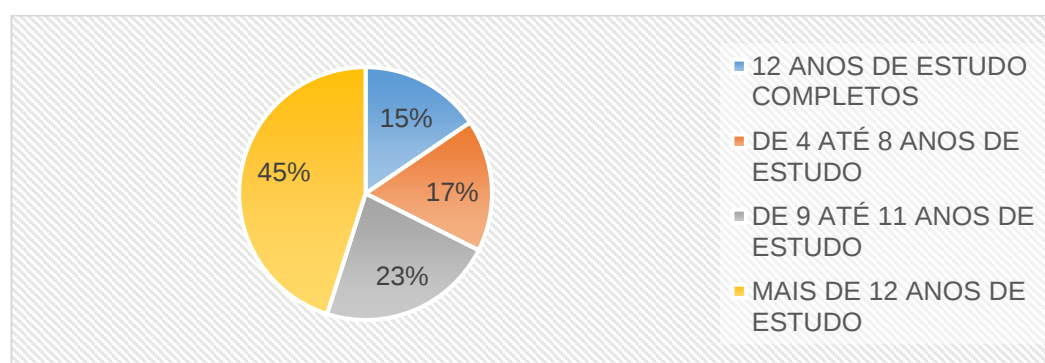
Elaboração: Própria

Tabela 7 - Testes qui-quadrado de Pearson

Q1. Sexo		
Q15.	12,535	Qui-quadrado
	5	Df
	0,028 ¹	Sig.

Elaboração: Própria

Analisando especificamente os dados apenas para os participantes do grupo de tratamento, alguns resultados se nos voltarmos apenas para os dramas que envolvem o microcrédito.

Figura 1 - Nível de renda dos clientes de microcrédito**Elaboração:** Própria**Figura 2 – Escolaridade dos clientes de microcrédito****Elaboração:** Própria

Ao contrário do que se esperava de início, o perfil dos clientes de microcrédito que foram encontrados nas pesquisas foi muito diferente do que aquele descrito pela maioria dos textos que compõem a literatura do microcrédito. De início, se acredita que o microcrédito é algo destinado exclusivamente a pessoas em situação de extrema miséria, mesmo porque bancos de microcrédito oferecem empréstimos que não chegam aos quatro dígitos. Apesar

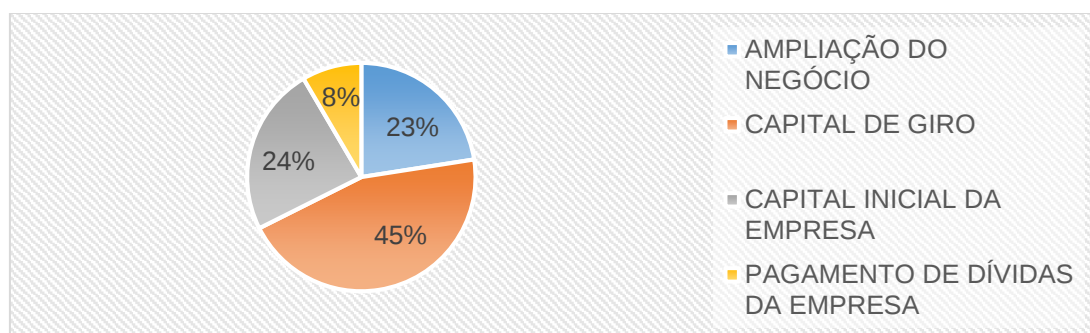
¹ A estatística qui-quadrado é significativa no nível 0,05

disto os dados revelam que pessoas bem acima dos níveis de pobreza verificados em outras regiões. No que diz respeito ao grau de instrução, apenas 17% dos participantes não haviam concluído o ensino médio brasileiro, sendo que 45% dos participantes disseram ter mais de 12 anos de estudo.

Esperava-se encontrar também relação entre nível de escolaridade, renda, situação de trabalho, com a quantidade dos rendimentos do indivíduo que está comprometida com os gastos familiares ou com a quantidade de trabalho semanal deste indivíduo com a forma como eles respondem às questões de decisão financeira ou com a forma como eles respondem as questões de caráter de microcrédito, mas não foi possível encontrar nenhum tipo de associação entre os padrões de resposta, através das estatísticas de qui-quadrado.

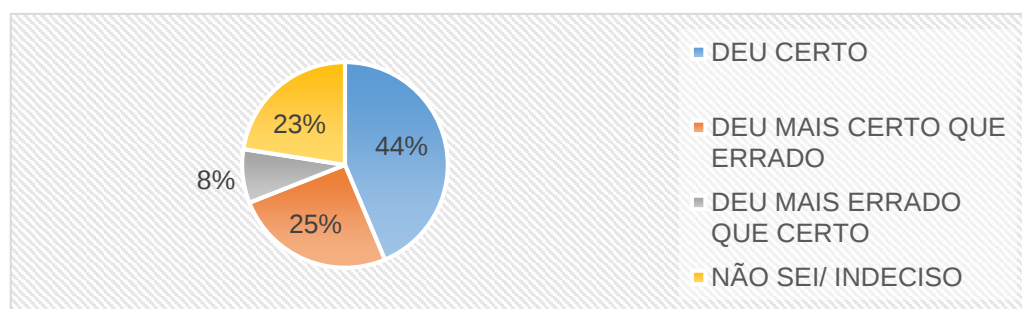
Por outro lado, apesar de o estudo não dispor de ferramentas para medir a efetividade do microcrédito (aliás, não é este o objetivo do estudo), uma quantidade considerável dos participantes considera que o uso do microcrédito deu certo para a finalidade que buscaram, revelando, também, que a burocracia envolvida na gestão de seus negócios, na maioria dos casos, não influenciou as atividades do empreendimento.

Figura 3 – Finalidade do empréstimo do cliente de microcrédito

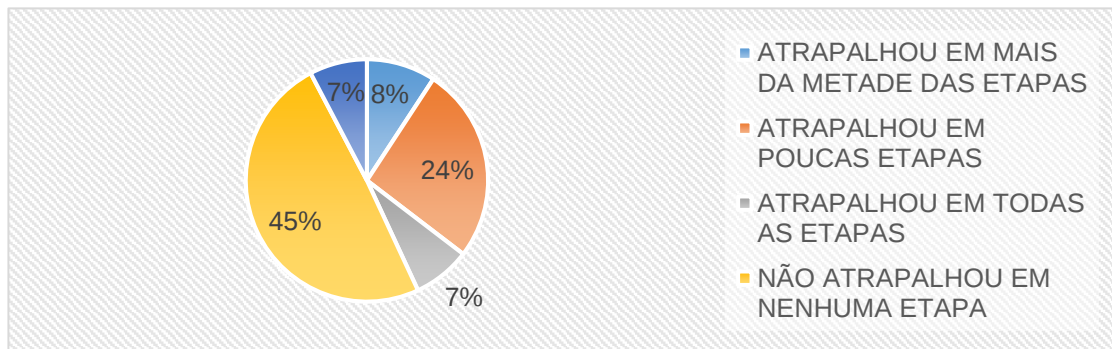


Elaboração: Própria

Figura 4 – Percepção de sucesso do empréstimo do cliente de microcrédito



Elaboração: Própria

Figura 5 – Percepção do cliente do microcrédito a respeito da burocracia

Elaboração: Própria

3. CONCLUSÃO

Inspirado nos termos do debate sobre o potencial do microcrédito e sua eficácia, este estudo buscou investigar erros cognitivos que influenciam a qualidade dos julgamentos e tomada de decisão na esfera das microfinanças e mais precisamente microcrédito. Nossa visão era que a agenda comportamental nos ajudaria a identificar elementos para compreender por que os clientes das instituições de microcrédito nem sempre escolhem de modo alinhada com o previsto para teoria econômica tradicional.

Não foi possível encontrar evidências que indiquem uma associação clara de fatores socioeconômicos à forma como as pessoas organizam suas finanças ou seus empreendimentos de microcrédito, para o caso dos clientes do grupo de tratamento, prejudicando uma eventual associação do padrão de resposta dos participantes com vieses decisórios. Apesar disto, o estudo revela dados importantes do ponto de vista comportamental, porque os resultados da nossa empreitada de investigação empírica foram semelhantes àqueles obtidos por outros pesquisadores da área de economia comportamental. Longe de querer afirmar qualquer relação causal, os resultados sugerem que os agentes nem sempre agem de forma ótima ou plenamente racional. Se é verdade que a forma como as informações são apresentadas pelos agentes econômicos importa para ajudá-los a tomar decisões mais acertadas do ponto de vista financeiro, então intervenções e políticas que tenham por objetivo ajudar o microcrédito a se desenvolver devem desenhar arquiteturas de escolha que neutralizem os efeitos das heurísticas e vieses sobre suas escolhas financeiras sem que isso implique danos à liberdade, autonomia e dignidade humana.

Há exemplos de intervenção direcionados ao campo de microfinanças que incorporaram insights da economia comportamental para melhorar os resultados dos produtos financeiros oferecidos por MFIs. O trabalho feito por Fiorillo, Potok e Wright (2014), realizado

nas Filipinas, identificou que os clientes não utilizavam as contas que abriam junto à instituição porque os compromissos do presente os pressionavam enquanto que os objetivos futuros eram abstratos, distantes e, portanto, pouco atrativos, resultando em baixa ou nenhuma utilização dos serviços e na falta de comprometimento por parte dos clientes. Rearranjando informações contratuais e estreitando os laços de comunicação entre a MFI e os clientes, com o uso do *Behavioral Design*, aumentou os saldos nas contas dos clientes em 37% e aumentou a probabilidade de os clientes movimentarem suas contas em 73%.

Logo, uma tarefa interessante para reinventar as instituições de microcrédito no Brasil seria examinar criticamente lições da Economia Comportamental para a área e avançar nos trabalhos empíricos sobre a relevância e impactos das heurísticas e vieses nas decisões microfinanceiras da população.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANGELUCCI, M.; KARLAN, D.; ZINMAN, J. *"Microcredit Impacts: evidence from a randomized microcredit program placement experimente by Compartamos Banco"*. American Economic Journal; Applied Economics 7, 1, pp. 151-82, 2015.

ARMENDÁRIZ, B.; MORDUCH, J. *The Economics of Microfinance*. Massachusetts: The MIT Press, 2010.

ÁVILA, F.; BIACHI, A. M. *Guia de Economia Comportamental e Experimental*. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015. Disponível em: <<http://www.economiacomportamental.org/guia-economia-comportamental.pdf>>. Visitado em: 26 abr. 2016.

BANERJEE, A. *Microcredit Under the Microscope: What Have We Learned in the Past Two Decades, and What We Need to Know?* Massachusetts: Annu. Rev. Econ. 2013.

BANERJEE, A.; DUFLO, E.; GLENNERSTER, R.; KINNAN, C. *The Miracle of Microfinance? Evidence from a randomized evaluation*. Massachusetts, 2014

BARONE, F. M.; LIMA, P. F.; DANTAS, V.; REZENDE, V. *Introdução ao microcrédito*. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

BAUER, M.; CHYTILOVÁ, J.; MORDUCH, J. *Behavioral Behavioral Foundations of Microcredit: Experimental and Survey Evidence from Rural India*. IES Working Paper, 28, 2008

DATTA, S.; MULLANAITHAN, S. *'Behavioral design: a new approach to development policy'*. Review of Review of Income and Wealth Series 60, Number 1, March 2014, pp.7-35

EVANS, J.; STANOVICH, K. *Dual-Process Theories of High Cognition: Advancing the Debate*. Perspectives on Psychological Science, 2013. P. 223 – 241.

FIORILLO, Alexandra; POTOK, Louis; WRIGHT, Josh. *Applying Behavioral Economics to Improve Microsavings Outcomes*. 2014

GULLI, H. *Microfinance and Poverty: Questioning The Conventional Wisdom*. Inter-American Development Bank, 1998.

KAHNEMAN, D. *Thinking Fast and Slow*. Farrar Straux and Giroux, 2011

_____. *Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics*. Nashville: The American Economic Review, 2003

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*. Econometrica, 1979.

KARNI, E. *Savages' Subjective Expected Utility Model*. Johns Hopkins University, 2005.

LAIBSON, D. *Golden Eggs and Hyperbolic Discounting*. The Quarterly Journal of Economics, 1997.

LEDGERWOOD, J. *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective*. Washington DC: The World Bank, 1998

LEVIN, J. *Choice Under Uncertain*. Stanford: Outubro, 2006. Disponível em: <<http://web.stanford.edu/~jdlevin/Econ%20202/Uncertainty.pdf>>. Visitado em: 17 abr. 2016.

MANI, A.; MULLAINATHAN, S.; SHAFIR, E.; ZHAO, J. *Poverty Impedes Cognitive Function*. Science: 2013. Disponível em: < <http://science.sciencemag.org/content/341/6149/976.full>>. Visitado em: 10 mar. 2016.

MARCONI, M.; LAKATOS, E. *Fundamentos de Metodologia Científica*. São Paulo: Editora Atlas, 2003.

MARSHALL, A. *Princípios de Economia: Tratado Introdutório*. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda., Os Economistas, Vol I, 1996.

MARTINS, P. *Diagnóstico do Marco Legal das Microfinanças no Brasil*. Brasília: TEM, BNDES, BID, 2008.

MORETTIN, P; BUSSAB, W. *Estatística Básica*. São Paulo: Ed. Saraiva, 2013.

MULLAINATHAN, S.; SHAFIR, E. *Savings Policy & Decision-making in Low-income Households*. National Poverty Center, 2007

NERI, M. *Microcrédito: O Mistério do Nordeste e o Grameen Brasileiro*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2008

RUDAS, T. *Handbook of Probability*. Budapest: Sage Publications, 2008. P. 38 – 43.

SAVAGE, L. *The Foundations of Statistics*. New York: John Wiley, 1954.

SCHREINER, M. *"Informal Finance and the Design of Microfinance"*, Development in Practice, Vol. 11, No. 5, pp. 637–640, 2001.

SELTEN, R. *What is Bounded Rationality?* Bonn: Paper prepared for the Dahlem Conference, 1999. Disponível em: < <http://www.wiwi.uni-bonn.de/sfb303/papers/1999/b/bonnfb454.pdf>>. Visitado em: 01 Mar. 2016.

SIMON, H. *Models of Bounded Rationality*. MIT Press: 1997.

THALER, R. *Mental Accounting Matters*. Chicago: Journal of Behavioral Decision Making, 1999

THALER, R. *From Homo Economicus to Homo Sapiens*. Journal of Economic Perspectives, Vol. 14, 2000.

TOMELIN, M., 2003. *O Microcrédito no Brasil*. Brasília.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. *Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Science: 1974

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. *Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model*. The Quarterly Journal of Economics, 1991. Disponível em: <http://www3.uah.es/econ/MicroDoct/Tversky_Kahneman_1991_Loss%20aversion.pdf>. Visitado em: 05 mai. 2016.

WORLD BANK GLOBAL FINDEX. *Apresenta informações e dados sobre inclusão financeira*. Disponível em: < <http://www.worldbank.org/en/programs/globalindex>>. Visitado em: 31 Mai. 2016.

WORLD BANK. *Global Financial Development Report 2015/2016: Long-Term Finance*. Washington, DC: Global Financial Development Report, 2015b. Disponível em: <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/22543>>. Visitado em: 24 Abr. 2016.

WORLD BANK. *World Development Report 2015: Mind, Society and Behavior*. Washington, DC: World Bank, 2015. Disponível em: < <http://www.worldbank.org/en/publication/wdr2015>>. Visitado em: 01 Mar. 2016