



UFRJ

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

PROGRAMA DE GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

GUILHERME ALCANTELADO FURTADO BASTOS. MATRÍCULA Nº
110181914

**Análise do crédito no período Lula-Dilma segundo a ótica da
psicologia econômica**

MONOGRAFIA

1

Rio de Janeiro

Março de 2017

GUILHERME ALCANTELADO FURTADO BASTOS. MATRÍCULA Nº
110181914

**Análise do crédito no período Lula-Dilma segundo a ótica da
psicologia econômica**

Monografia apresentada ao curso de economia
da UFRJ sendo requisito final para obtenção do
título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Maria Silvia Possas
Coorientador: Co-orientador

1

Rio de Janeiro
Março de 2017

Agradecimentos

Agradeço à vida cheia de oportunidades que tenho, aos meus pais pelo apoio e sacrifício, ao meu irmão por conviver melhor comigo do que eu mesmo, a todos os parentes e amigos que sempre quiseram o meu melhor e que de alguma forma me ajudaram até aqui. Por fim, queria agradecer a minha querida orientadora, não só pelo conhecimento até aqui passado, mas também por toda paciência nesse difícil trabalho de auxílio na elaboração desse tema abrangente e apaixonante.

Tudo aqui também é de todos vocês. Obrigado do fundo do coração.

As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade do autor.

Resumo

O presente trabalho explora interpretações, com uso de elementos de psicologia econômica, da expansão e retração de crédito para a classe de baixa renda no período Lula-Dilma. É feita uma análise do comportamento econômico, começando por retomar a visão neoclássica de racionalidade, que leva à maximização da utilidade. Para contrastar, são abordadas as visões de Simon e Kahneman, com ênfase na regra de satisfazimento e na postulação de duplo processamento das decisões (rápido e devagar), efeito *priming* e a teoria do prospecto. É feita uma interpretação para a expansão e retração de crédito juntamente com comportamento da classe de baixa renda nesse contexto, analisando a captação de crédito, a elevação momentânea da renda e o consequente endividamento.

Palavras-chave : Psicologia econômica, comportamento, racionalidade, crédito, endividamento.

Abstract

The present work explores interpretations, using elements of economic psychology, of the expansion and retraction of credit for the low-income class in the Lula-Dilma period. An analysis of economic behavior is made, starting with the neoclassical view of rationality, which leads to the maximization of utility. To contrast, the views of Simon and Kahneman, with emphasis on the rule of satisfaction and the postulation of double decision processing (fast and slow), priming effect and prospect theory, are discussed. An interpretation is made for the expansion and retraction of credit along with the behavior of the low income class in this context, analyzing the collection of credit, the momentary increase of income and the consequent indebtedness.

Keywords : economic psychology, behavior, rationality, credit, debt

Lista de ilustrações

Figura 1 – Despesa acumulada de consumo das famílias	
.....	28
Figura 2 – Endividamento das famílias brasileiras	29

Lista de tabelas

Tabela 1 – Evolução do salário mínimo real (Valores de 2008). IPCA anual para atualizar a variação.	24
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Lista de abreviaturas e siglas

ANPAD	Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Administração e áreas afins.
BACEN	Banco central do brasil
COPOM	Comitê de política monetária
FGV	Fundação getúlio vargas
IBGE	Instituto brasileiro de geografia e estatística
PEIC	Pesquisa de endividamento e inadimplência do consumidor
PSI	Programa de sustentação do investimento
UNPD	United Nations Development Programme

Sumário

1	INTRODUÇÃO	10
2	A RACIONALIDADE DO AGENTE ECONÔMICO	12
2.1	A escola neoclássica	12
2.2	Simon e a racionalidade limitada	13
3	A PSICOLOGIA DAS DECISÕES ECONÔMICAS.	16
3.1	Psicologia econômica: Novas interpretações, novos conceitos.	16
3.2	Kahneman e a psicologia econômica.	17
4	INTERPRETAÇÕES SOBRE O CRÉDITO, SEGUNDO A ÓTICA DA PSICOLOGIA ECONÔMICA, PARA O PERÍODO LULA - DILMA. .	20
4.1	Análise do contexto histórico	20
4.2	Definições de baixa renda.	22
4.3	O governo Lula e a expansão do crédito à população de baixa renda . .	22
4.4	Interpretações da psicologia econômica para a retração do crédito no go- verno Dilma.	26
5	CONCLUSÃO	31
	Referências	33

1 Introdução

O presente trabalho tem como objeto analisar a forma da tomada de decisão do agente econômico sob a ótica da psicologia econômica. No decorrer do mesmo, em geral, será mostrada a maneira como eventos passados influenciam nas decisões e de como mudanças de perspectivas são também relevantes no momento da escolha.

O foco, de forma ilustrativa para corroborar o que se propõe, será dado na interpretação dos efeitos que a elevação do crédito trouxe para o consumo e como que a consequente retração foi relevante para o endividamento da classe de baixa renda. Para que isso tudo seja explicado de uma forma melhor, será abordado o contexto histórico do período Lula-Dilma, de forma sucinta, justamente com o intuito de situar o leitor de maneira mais apropriada.

Nas últimas décadas tem crescido as críticas à visão tradicional da economia neoclássica, quanto à psicologia que se pressupõe estar por trás das decisões econômicas. Evidências cada vez mais fortes de que estava errada foram apresentadas; novos estudos passaram a levar em consideração a interação social dos indivíduos e não apenas o individualismo metodológico no estudo de seu comportamento. Os modelos econômicos começaram a interagir com outras disciplinas, conceitos foram reformulados e outros novos surgiram.

Nesse âmbito de mudanças, houve diversos estudos sobre a racionalidade e novas interpretações foram ganhando relevância. É nesse contexto que no primeiro capítulo serão apresentados conceitos da economia neoclássica (maximização de utilidade, conhecimento total das variáveis do mercado e completa racionalidade) e as contribuições do trabalho de Simon (regra do satisfazimento, racionalidade limitada e procedimental).

No segundo, será feita uma introdução a outros conceitos de psicologia econômica, em especial as contribuições de Kahneman ao tema apresentado. Elementos da obra desse autor serão explicados e exemplificados, pois o conceito de duplo processamento, ou seja, processamento rápido e devagar, trabalhado pelo mesmo, é de extrema relevância para ajudar a explicar conceitos relevantes da psicologia econômica.

No terceiro, será analisado o mercado de crédito no período Lula-Dilma. Nessa análise serão abordados os conceitos de efeito priming e teoria do prospecto para apresentar uma interpretação alternativa dos efeitos da elevação do crédito para a demanda da classe de baixa renda e de como essa classe sofreu as consequências da posterior queda do volume ofertado.

Dentro desse contexto, será mostrado, pelas contribuições advindas da psicologia econômica sobre a reação dos agentes na captação de crédito, como a elevação e contração desse recurso foi relevante no endividamento da população em geral e principalmente da classe de baixa renda.

2 A Racionalidade do Agente Econômico

Base do campo de estudo da ciência econômica, justamente por ser fundamental na análise do comportamento econômico e das interações sociais, a racionalidade é um conceito amplo e que foi usado pela economia neoclássica no âmbito da tomada de decisão dos agentes econômicos. Com o passar dos anos, novos estudos sobre tais assuntos foram surgindo na teoria econômica e, desde então, vem sendo explicados por diversos autores. É nesse contexto que a primeira parte desse capítulo inicial aborda a racionalidade neoclássica, analisando seus pressupostos e fundamentações.

A intenção primordial desse início é justamente abordar alguns conceitos neoclássicos, abrangendo a questão do reducionismo metodológico e de como a racionalidade foi explicada nesse contexto. Além disso, nesse capítulo será mostrada, segundo os conceitos de Simon, uma das formas de se conceituar a racionalidade com um número maior de variáveis. Esse autor dividiu a racionalidade em duas para que pudesse desenvolvê-la de uma forma a dimensionar mais detalhadamente a tomada de decisão dos agentes.

2.1 A escola neoclássica

A economia neoclássica elaborou proposições que buscam no comportamento humano racional a fundamentação das leis econômicas. Levando em consideração a concepção do homem econômico racional reducionista, ela limitou a análise do agente econômico.

Os neoclássicos interpretaram o agente econômico como sendo racional, o que nessa visão consiste em ser maximizador de suas utilidades e capaz de obter e analisar todas as informações disponíveis. Para eles, os agentes conseguem mensurar todas as variáveis em suas avaliações e, dessa forma, obtêm a melhor escolha, de forma a maximizarem as suas funções-objetivo.

Essa hipótese de maximização parte do princípio de que os consumidores estão numa relação entre o que realmente demandam, em determinado conjunto orçamentário, e o que poderiam demandar, pois têm conhecimentos suficientes para saber, necessariamente, o que é melhor para si. Nesse modelo, em geral quando os preços e renda variam, a escolha ótima do consumidor também varia, pois o agente ainda continua a ser conhecedor das variáveis que alteram as suas escolhas e as usa para manter sua otimização.

O modelo mostrado, não deu atenção às interações sociais dos agentes e os reduziu à sua individualidade, levando a interpretação individual para uma análise ampla das relações sociais; portanto limitando a análise de um modo geral e elaborando assim uma visão simplificada do ser humano.

Nessa interpretação da ciência econômica, o homem é concebido basicamente direcionado para a obtenção de ganho (o qual pode ser apenas uma troca, por exemplo, na qual há benefício mútuo) e com uma característica diretamente voltada para o autointeresse e a busca de utilidade. Sua análise é feita com um agente com forma de pensar e agir centralizada, desconsiderando as necessidades do âmbito coletivo.

Dessa forma, esse pensamento tem uma avaliação subjetiva dos seres humanos, fazendo nesse contexto a apresentação de um individualismo metodológico particular, atomístico que, além do que já exposto, interage em um mercado com tecnologia e instituições dadas.

“O individualismo metodológico neoclássico tem a ideia de que o micro reducionismo é a abordagem válida. Esse micro reducionismo requer que níveis superiores sejam explicados em termos de níveis inferiores de análise”(HOFMANN.R; PELAEZ.V, 2011 apud YOUNG; PHILIP, 2002)

Diante do que foi anteriormente exposto, nota-se que há possibilidade de uma análise crítica da teoria neoclássica sendo a redução da unidade de análise da economia ao comportamento estritamente racional e maximizador dos agentes e a plenitude de conhecimento das variáveis da economia, sendo dois dos pontos mais relevantes.

Além disso, há também que se falar sobre o aspecto dos custos de obtenção e do processamento das informações, esses são ignorados pela teoria neoclássica, sendo que são bastante relevantes na tomada de decisão, já que limitam o que será demandado pelo agente. Podendo-se evidenciar a importância do tempo na tomada de decisão, pois a demora na execução da mesma pode retirar o agente do mercado, visto que seus concorrentes ao tomarem decisões mais rapidamente, aumentam a chance de obter melhores resultados dentre as opções existentes.

2.2 **Simon e a racionalidade limitada**

Simon agregou mais elementos ao comportamento do agente econômico, os quais possibilitaram uma análise com mais variáveis da tomada de decisão. O seu trabalho contribuiu, não só, mas também, com os novos conceitos de racionalidade limitada, racionalidade processual e com a regra do “satisfazimento”.

Antes de se chegar às definições de racionalidade que Simon elabora, faz-se necessário falar sobre a racionalidade substantiva para haver um contraponto com os outros conceitos. Essa pode ser definida como a afirmação de que os agentes formam suas expectativas consistentemente, ou seja, de que esses confirmam um modelo de racionalidade neoclássica e, além disso, ela considera como racional apenas a busca pela obtenção do resultado ideal.

Já a racionalidade limitada é usada pelo autor para mostrar que há limites cognitivos no comportamento do indivíduo dentro de um ambiente com uma imensidão de informações, as quais acabam não sendo possíveis de ser analisadas em sua totalidade, na grande maioria dos casos.

Segundo Simon, essa racionalidade é mais modesta e realista acerca do conhecimento e da capacidade de cálculo dos agentes econômicos. Ele encara o indivíduo com vontade de fazer a melhor escolha, mas sem a capacidade, devido a diversos fatores, de interpretar e analisar todas as informações disponíveis.

Ou seja, não que o agente, segundo esse autor, não seja racional, apenas que a racionalidade se encontra limitada em muitas situações, já que esse não consegue processar todas as informações necessárias, ou que os custos, de se tentar esse processamento, não compensam. Assim, na maioria das vezes, não há maximização da sua função-objetivo devido a essas limitações.

Já a racionalidade processual é voltada para a forma do processo de tomada de decisão, ou seja, identifica um modelo de racionalidade voltado para a forma de como a decisão é feita em cada situação específica. Nesse modelo a racionalidade do agente se encontra em cada etapa que ele tem que fazer para alcançar seu objetivo, sendo que o ponto ótimo não será necessariamente encontrado.

Simon observou que é muito custoso tentar buscar todas as informações. Dessa forma, o agente interpreta as informações que tem mais facilidade em captar e assim, de uma forma menos custosa tanto no aspecto temporal, quanto financeiro, elabora sua decisão de uma maneira satisfatória dentro do que lhe é favorável e possível. Portanto, o agente, ao encontrar esses limites, desiste de estabelecer metas ótimas, contentando-se com aquilo que é bom o bastante. Nesse contexto das metas satisfatórias é que então se encontra a racionalidade processual.

Diante dessas definições e levando em consideração todo o contexto do trabalho do Simon, evidencia-se que as escolhas dos agentes são guiadas pelas avaliações de consequências esperadas de suas ações. As situações são interpretadas com os fatos que ocorrem ao redor dos agentes, utilizando estes da sua racionalidade processual.

“Um instrumento para lidar com as limitadas habilidades humanas de compreensão e de cálculo, na presença de complexidade e incerteza.”(SIMON, 1980 apud STEINGRABER.R; FERNANDEZ.A.R, 2013)

Aperfeiçoando a sua teoria, Simon elabora a “regra do satisfazimento”, essa regra é uma forma de providenciar uma maneira de organizar a busca por alternativas (um modelo de se chegar a algo satisfatório contrapondo-se à busca pelo ideal). Ou seja, o agente não para pelo meio em sua busca pelo ideal, mas sim, como num jogo de xadrez, consciente de que não tem como atingir a melhor situação, se envolve com procedimentos mais favoráveis à obtenção de resultados satisfatórios. Assim a racionalidade volta-se para o procedimento, é este que é racional, ao invés do resultado, por isso o nome racionalidade processual.

Assim, pode-se evidenciá-la quando, por exemplo:

“Se está procurando um bom vinho para servir com o jantar, pode-se adotar a

regra de parar a busca quando se encontrar um vinho satisfatório – que é um “tão bom quanto”. Este quadro é consistente com a regra já que simplifica a função de valor (satisfatório, não satisfatório).”(STEINGRABER.R; FERNANDEZ.A.R, 2013 apud BYRON, 2004)

Com essas análises, Simon concluiu que o agente econômico não consegue maximizar sua função-objetivo em diversas situações.

Sendo assim, portanto, com essas contribuições para o avanço da análise do comportamento econômico, Simon colabora com alguns conceitos da psicologia econômica atual, que se origina da interação de conceitos da psicologia e da economia. Essa disciplina traz uma abordagem mais ampla do comportamento do agente econômico, promovendo novas abordagens para comportamentos dos agentes na economia como um todo.

Fazendo uma introdução ao que será proposto no próximo capítulo, e agregando a esta outras ferramentas para a interpretação mais ampla do homem econômico, surgem então mais estudos sobre a tomada de decisão e o papel da psicologia econômica nesse campo. Essa vem tratando dos aspectos psicológicos das decisões econômicas e, basicamente das influências externas que podem alterar nossas decisões.

3 A psicologia das decisões econômicas.

O capítulo que será iniciado a seguir trata do conceito de psicologia econômica, das contribuições dessa disciplina para o estudo da economia e de que forma novos conceitos trazidos pela psicologia podem ser úteis para interpretar e explicar fenômenos econômicos de uma forma alternativa, levando em consideração aspectos comportamentais que interferem na tomada de decisão do agente econômico. Além disso, haverá uma exposição do trabalho de Kahneman no que se refere ao duplo processamento (decisão rápida e devagar) na tomada de decisão, abordando o fato de como nosso cérebro age de maneira rápida em decisões mais imediatas e devagar em outras que necessita de maior cálculo.

3.1 Psicologia econômica: Novas interpretações, novos conceitos.

A psicologia econômica, ou o que atualmente é assim denominado, já que houve autores que falaram de temas semelhantes ao que hoje se chama de psicologia econômica, concebe que o comportamento pode ser decorrente de uma mistura de mecanismos relacionados (como por exemplo, emoção, percepção, interação com o ambiente, entre outros) e não apenas como visto pelos pressupostos neoclássicos.

Sendo um recente campo de estudo da economia, a psicologia econômica apresenta interpretações variadas para diversos temas dentro da ciência econômica. Dentre elas são apresentadas uma nova abordagem para a tomada de decisão estritamente racional do consumidor, para as decisões imediatas e para o caráter emocional nas tomadas de decisões.

Fornecendo bases psicológicas para modelos econômicos distintas das adotadas pelos modelos mais ortodoxos, seu objeto de estudo abarca não só as decisões sobre o uso de recursos escassos, mas também decisões econômicas em geral buscando fundamentar suas preposições em dados empíricos.

Essa abordagem leva em consideração, além de outros aspectos, a interligação das emoções, percepções e das interações com o ambiente; sendo a forma como esses elementos interferem nas tomadas de decisão (principalmente as imediatas e, de certa forma, as impulsivas) a principal parte de estudo.

Os autores desse novo campo de estudo têm como objetivo estabelecer um novo comportamento do agente por meio do estudo empírico e também da compilação de dados sobre a atuação dos indivíduos dentro dos mercados. A principal consequência disso é a manutenção de diversos postulados da economia tradicional, acrescentando teorias da psicologia para explicar determinadas anomalias, manias e pânico vividos rotineiramente dentro do mundo econômico como um todo.

Por fim, pode-se concluir afirmando que, com o desenvolvimento da ciência econômica, outras formas de interpretação do pensamento econômico surgiram, trazendo avanços para a interpretação dos agentes, possibilitando uma análise com maiores detalhes do comportamento. Isso se deu com elaboração de teorias que levam em consideração mais elementos para a elaboração de conceitos.

Dessa forma, dois autores irão compor a base teórica do trabalho sendo eles, Herbert Simon o qual já foi mencionado, e Kahneman, com conceitos relevantes dentro da psicologia econômica que irão ajudar a explicar o que se propõe a seguir.

3.2 **Kahneman e a psicologia econômica.**

Daniel Kahneman é uma das principais referências nessa disciplina, esse autor estudou como os aspectos psicológicos fazem as pessoas mudarem suas decisões, o modo de como o meio pode modificar as ações econômicas e como isso pode auxiliar o estudo da economia em si.

Sendo assim, essa disciplina torna mais fundamentada empiricamente e ampla a análise do mundo econômico em si. Seus estudos adentram áreas que antes eram obscuras para os economistas e muitas descobertas desmistificam problemas que pareciam não ter solução.

Com o desenvolvimento da psicologia e com a interação desta com a economia, hoje se chegou ao entendimento de que pensamentos e comportamentos podem ser influenciados por estímulos dos quais os agentes não têm a menor consciência e também de como ocorre a reação a eles. Ou seja, muitas de nossas ações são reações fora do nosso controle mental, significando que a independência de nossas escolhas não é tão efetiva quanto parece ser e que somos mais condicionados a determinadas tomadas de decisão do que pensamos ser.

O agente econômico em determinadas situações, as quais necessitam de uma decisão rápida, as toma de forma imediata, como algo intuitivo, sem muitos cálculos ou interpretações que demandam tempo, com pouco ou nenhum esforço e sem nenhuma percepção de controle voluntário, utilizando-se aqui portanto do sistema 1 o qual é o sistema rápido.

Já em outras, devido à necessidade de uma elaboração melhor da decisão, mais tempo é requerido juntamente com a realização de cálculos complexos, diversas vezes associados com a experiência subjetiva de atividade, escolha e concentração. Assim, mais análises são feitas nessas situações levando em consideração mais variáveis envolvidas no contexto. Utilizando-se aqui o sistema 2, o qual é o sistema vagaroso.

Aqui, menciona-se a questão do duplo processamento elaborada por Kahneman, a qual não é apenas a relação entre emoção, percepção ou interação com o meio, mas também, de como se dá a reação do ser humano às situações cotidianas de decisão.

Como exemplo, podemos expressar o experimento de Alex Todorov abordado por Kahneman em seu livro “rápido e devagar” sobre os julgamentos rápidos (KAHNEMAN, 2011). Ele

demonstrou que somos dotados de uma capacidade para estimar, com um simples olhar para o rosto de um estranho, dois fatos potencialmente cruciais sobre essa pessoa: até quando ela é dominante e até que ponto é confiável.

Ou seja, esse exemplo se encaixa no fato da nossa interpretação cotidiana, de como ocorrem nossas reações às situações corriqueiras e de como podemos analisar o que ocorre em diversos contextos, sendo assim um exemplo de uma das partes do duplo processamento.

Esse novo conceito trazido pela psicologia experimental mostra como números previamente conhecidos podem interferir na nossa análise e a forma que isso é usado para que possamos ter uma avaliação pré-determinada do que está sendo exposto nas nossas tomadas de decisões e consumo.

“Se você considera quanto deveria pagar por uma casa, vai ser influenciado pelo preço perguntado” (KAHNEMAN, 2011)

Um produto parecerá mais valioso se o preço fornecido pelo vendedor for elevado (dentro de um limite tolerável) mesmo que o agente esteja determinado a resistir à influência desse número e assim por diante. Dessa forma, qualquer número indicado para uma estimativa, como solução possível para um problema, induzirá ao efeito de ancoragem.

Outro conceito dentro desse contexto é o de efeito “*priming*”, ou seja, a ideia de que nossas escolhas futuras são nitidamente influenciadas por acontecimentos no passado, por determinadas ações que havíamos cometido e que os nossos pensamentos e comportamentos são direcionados muito mais do que sabemos e queremos pelo que já aconteceu e ficou, de certa forma, “marcado” no comportamento. Assim, os agentes são direcionados a todo instante para padrões de comportamento e, conseqüentemente consumo, os quais não são percebidos efetivamente.

Além disso, como forma de auxílio a esse efeito, hoje se sabe que o nosso cérebro compreende sentenças tentando torná-las verdadeiras e, com esse condicionamento, somos propensos a acreditar no que nos é induzido acreditar.

Além dos dois conceitos anteriormente mencionados, surge a teoria do prospecto, a qual contrapõe-se à teoria da utilidade esperada afirmando que utilidades estão mais ligadas a mudanças de riquezas do que estados de riqueza propriamente ditos. O valor psicológico de ganhos e perdas é que é o “portador” de valor nessa teoria. Sendo assim, elabora que as decisões dependem da forma como a situação está estruturada e é percebida.

A teoria da utilidade esperada aborda que a utilidade de um ganho é aferida comparando-se as utilidades de dois estados de riqueza. Nela tem-se que estados de ganhos e perdas são diferenciadas apenas por sinal de (+/-), não há maneira de representar o fato de que uma desutilidade de perder 100 reais seja maior que uma utilidade de ganhar essa mesma quantidade.

Nessa teoria, distinções entre ganhos e perdas não foram estudadas e, portanto, presume-se que a distinção entre ambos não importava.

A teoria da utilidade esperada presume que a utilidade da riqueza é o que torna as pessoas mais ou menos felizes. Contrapondo-se a essa ideia, segue o exemplo:

“Hoje Jack e Jill têm cada um uma riqueza de 5 milhões. Ontem, Jack tinha um milhão e Jill tinha 9 milhões. Ambos estão igualmente felizes? (Eles têm a mesma utilidade?)”(KAHNEMAN, 2011)

A teoria da utilidade esperada assegura que ambos devem estar igualmente felizes, mas isso não é o que se vê, já que Jill não está feliz como Jack, pelo contrário, está triste por ter perdido. Portanto, nota-se que a felicidade que é vivenciada pelos agentes em questão é determinada pela mudança recente na sua riqueza, relativa aos diferentes estados que se encontrava (seus pontos de referência).

Em oposição a esse conceito inicial da teoria da utilidade esperada, a teoria do prospecto é um modelo descritivo cujo principal objetivo é documentar e explicar violações sistemáticas dos axiomas de racionalidade em escolhas entre opções de risco.

Na teoria do prospecto o agente precisa saber o seu estado de riqueza para determinar sua utilidade e também o estado de referência. Portanto, essa teoria é mais complexa que a da utilidade esperada e aborda um conjunto suficientemente rico de previsões novas, mais abrangentes que a teoria anterior não consegue explicar.

Assim, o processo de decisão abrange três etapas, sendo elas opções de escolha, possíveis respostas ou consequências dessas escolhas e continências ou probabilidades associadas a cada opção.

Além do mais, as decisões dependem da forma como a situação está estruturada e como é percebida, sendo a estrutura que um tomador de decisão adota a combinação de formulação de um problema mais hábitos e características pessoais do tomador de decisão.

A partir do capítulo seguinte será então analisado, tendo em mãos os conceitos de efeito priming e a teoria do prospecto, o endividamento do consumidor de baixa renda nos anos 2000, para tal haverá uma contextualização do período macroeconômico da época mencionada, da elevação do bem-estar dessa classe e também uma análise das causas e consequências do endividamento dela de forma geral.

4 Interpretações sobre o crédito, segundo a ótica da psicologia econômica, para o período Lula - Dilma.

Este capítulo fará uma análise do contexto histórico do período Lula-Dilma sem a intenção de aprofundá-lo, justamente porque, o que se propõe aqui é apenas indicar os principais pontos relacionados ao aumento e redução do volume de crédito que serão abordados segundo a ótica da psicologia econômica. Será feita também a definição, segundo os critérios da FGV, de baixa renda, já que o trabalho se direciona para essa camada social.

4.1 Análise do contexto histórico

O governo FHC, em seu segundo mandato, adotou o tripé macroeconômico (metas da inflação, superávit primário e taxa de câmbio flutuante). Apesar da sinalização de que esta política seria mantida, foi em um quadro de instabilidade (pressões cambiais e inflacionárias) que se deu a transição para o governo Lula. O volume de endividamento do governo de até então, combinado com as incertezas em relação ao governo seguinte, gerou uma situação de inoperância do sistema de metas inflacionárias em conjunto com o câmbio flutuante.

Dessa forma, uma forte demanda no sentido de reformas se colocava para o novo governo: estabilizar a economia, aprofundar o ajuste fiscal e reverter a tendência de crescimento da dívida pública, buscando o crescimento econômico. Esses eram alguns dos desafios.

Porém, historicamente, dentre as políticas defendidas pelo PT estavam: redução do superávit primário, redução das despesas com juros, repulsa ao acordo com o FMI, questionamento da privatização e do papel das agências reguladoras além de outros aspectos. Isso tudo colocava em dúvida o compromisso do novo governo com a política de estabilização então vigente e gerava incertezas em relação à preservação dos contratos.

Dessa maneira, a primeira tarefa do governo, antes mesmo de se ter o início do mandato, foi conquistar a credibilidade para garantir a governabilidade do país. Com isso, ao longo de 2002 observou-se uma mudança significativa do discurso do partido, em que teve papel central a indicação de Antonio Palocci (que, quando prefeito de Ribeirão Preto, teve forte aproximação com o setor privado, sendo pioneiro em uma das primeiras experiências de privatização no setor de saneamento básico no país) como coordenador do programa de governo do Lula.

Nesse momento teve início a associação do partido com a ideia de manutenção da estabilidade econômica, da defesa dos contratos, da preservação do ajuste fiscal e da garantia de pagamento das dívidas, portanto, ausência de mudanças significativas em relação ao governo anterior.

Após a vitória eleitoral, e com a indicação de Antonio Palocci como ministro da fazenda houve a confirmação do governo em relação à nova postura anunciada ao longo da campanha.

Percorrendo o primeiro ano do governo Lula, pode-se citar o acordo do novo governo com o FMI e a preservação da diretoria do BACEN - alterando-se apenas seu presidente, sendo neste momento, Henrique Meirelles, nome fortemente ligado ao mercado financeiro. Em breve síntese, buscou-se manter uma equipe econômica com a mesma postura que a anterior, ou seja, com o comprometimento com o ajuste fiscal e a defesa da estabilidade econômica. Mudou-se o governo, mas a política econômica permaneceu, basicamente, a mesma.

A conquista da estabilização, já previamente iniciada com a política econômica capitaneada pelo Governo FHC, foi a principal preocupação do governo Lula em seu primeiro ano de mandato. Percebendo-se a eficiência do feito, seguiu-se nos anos seguintes com o comportamento da taxa de câmbio e inflação determinando o comportamento da política monetária, conforme o regime de metas inflacionárias, influenciando diretamente no comportamento do produto.

Uma das causas segundo GREMAUD, VASCONCELLOS e TONETO JÚNIOR (2007) dessa estabilização tão desejada foi a então valorização cambial, a qual foi possibilitando uma redução da taxa de juros a partir do segundo semestre de 2003. O comportamento da taxa de juros ao longo do primeiro mandato do presidente Lula foi ditado pelo comportamento da inflação, como pode ser visto pela forte elevação no início de 2003, seguida de uma ampla redução conforme a inflação foi se reduzindo.

Uma das consequências dessa redução da taxa de juros, a qual se deu continuamente a partir de meados de 2005, foi um aumento da disponibilidade de crédito para a população brasileira como um todo. A sua parte menos favorecida economicamente (a população de baixa renda) passou a ter mais incentivo para a captação de recursos, devido também a mecanismos financeiros que vieram a ser implantados. Isso foi ocasionado basicamente devido à estabilidade da economia que o primeiro governo Lula proporcionou.

A união da taxa de juros reduzida com esses incentivos ao crédito beneficiou diretamente a população de baixa renda, passando esta a ter acesso a diversos recursos financeiros que em momentos anteriores não tinha. Além disso, o posicionamento de bancos foi aumentar a concessão de empréstimos para angariar mais lucros com o cenário favorável que vinha se pondo.

Devido à redução da taxa de juros e à criação de medidas institucionais voltadas a ampliar e facilitar o acesso ao crédito houve, a princípio, e de forma ficcional, uma elevação do poder de compra e do bem-estar das classes menos favorecidas.

Essa forma ficcional segundo METTE e MATOS (2014) se explica pela elevação posterior do endividamento dessa classe, ocasionando consequências ruins de uma suposta “ilusão financeira”, resultado de uma falta de controle na hora de adquirir e posteriormente quitar esses empréstimos.

Para dar sequência ao que se propõe no trabalho faz-se necessário explicar algumas definições das classes econômicas no Brasil, principalmente a população de baixa renda já mencionada. Assim, seguem algumas definições que têm o intuito primordial de facilitar a

compreensão e também delimitar o que se pretende fazer no decorrer do trabalho.

4.2 Definições de baixa renda.

A definição de baixa renda, em todo mundo, ainda apresenta grandes diferenças no que tange à renda dessa população. Segundo PRAHALAD e HART (2005 ; 2006), para tal deve-se considerar como baixa renda pessoas que vivem com menos de US\$2 por dia. Entretanto, uma definição mais abrangente tem sido utilizada nos estudos sobre essa classe, os quais consideram pertencentes a esse grupo quem vive com menos de US\$8 por dia, de acordo com a UNDP (United Nations Development Programme). Para estudos a nível nacional, o presente trabalho usará a definição da FGV, pois retrata com maior precisão a realidade aqui vivida.

Para Marcelo Neri, pesquisador referência no assunto pela FGV, (Centro de Políticas Sociais – FGV, 2008), as classes A e B (elite econômica) que correspondem a 10,11 % da população tem renda mensal superior a R\$ 4591,00, já a classe C (classe média), que é responsável por 49,22% da população, possui renda mensal entre R\$ 1.064,00 e R\$ 4.591,00. Já a classe D que conta com 24,35% da população e tem sua renda inicial indo de R\$768,00 mensais até R\$ 1064,00, compõe, junto com a E, que corresponde 16,32% e tem sua renda sendo inferior a R\$ 768,00 mensais, a classe de baixa renda no Brasil. Valendo-se ressaltar que esses valores são de 2008 e que o salário mínimo vigente na época encontrava-se em R\$ 415,00.

Tendo em vista o crescimento da classe C e seu maior poder de compra, levarei em consideração, para este trabalho, as pessoas de baixa renda que são pertencentes às classes D e E.

Essas duas classes eram, em 2008, responsáveis por cerca de 40,37% do total da população brasileira. Importante ressaltar que definir baixa renda não depende apenas da determinação de quanto as pessoas ganham por mês, mas também, do estilo de vida que levam. Por isso, a relevância de entender os valores e o comportamento desta população para melhorar a explicação do que será exposto no decorrer do trabalho.

A partir dessa introdução sobre as definições das classes, será analisado, como que a elevação do crédito pode ser interpretada, pela ótica da psicologia econômica, com a sua atuação diretamente sobre a classe de baixa renda. Isso será feito com uma breve contextualização (devido ao fato de não ser o intuito do trabalho falar diretamente de economia brasileira) do período histórico dos governos Lula-Dilma

4.3 O governo Lula e a expansão do crédito à população de baixa renda

O governo Lula foi marcado pela retomada da expansão de crédito no Brasil, as operações de crédito do sistema financeiro do período registraram significativa expansão, devido primordialmente à redução da taxa de juros a qual foi verificada a partir de meados de 2003 (se dando continuamente apenas a partir de 2005), à diversidade de opções no mercado e ao número de instituições que passaram a trabalhar com empréstimos.

A partir do segundo semestre de 2003, considerando o primeiro mandato de governo Lula em geral, a manutenção da estabilidade cambial e a convergência das expectativas de inflação à meta estabelecida pela autoridade monetária foram preponderantes para a expansão do crédito. Nesse mesmo período, o governo apresentou medidas para aumentar a oferta de produtos financeiros à população de baixa renda.

O conceito de acesso ao crédito passou a ser visto como um conceito de microfinanças, em sentido mais amplo, e principalmente com a bancarização das camadas mais baixas da população e a concessão de crédito para o consumo ou produção, pelo sistema financeiro nacional.

Conforme ALVES e SOARES (2006), como principais medidas teve-se a possibilidade de abertura de contas simplificadas (bancarização), a criação de mecanismos que estimulam a oferta de crédito com base nos valores recolhidos em depósitos à vista (microfinanças) e a formação de cooperativas de crédito de livre associação, as quais ampliaram significativamente o volume de crédito para as classes mais baixas.

O consumo da baixa renda aumentou no período, consequência, entre outros fatores, dessa expansão de crédito que foi feita, possibilitando o maior acesso a bens que antes essa camada da população não tinha. Por outro lado, o endividamento cresceu bastante no período, com uma mudança da relação que essa classe tinha com o consumo, com a maior quantidade de recursos a seu dispor, desencadeando um descontrole na captura de crédito.

Além disso, começou a haver um aumento real do salário mínimo, devido basicamente à estabilização da economia, que vinha se concretizando e que promovia uma elevação da renda real de uma forma geral. Pode-se analisar também que essa elevação da renda foi um fator relevante para a expansão do crédito e por essa expansão houve um consequente aumento do consumo. Com a posterior escassez de crédito que veio surgir, deu-se início a elevação do endividamento da população, principalmente da sua camada mais pobre.

Isso se explica pelo fato de haver um costume com a captação do crédito e, dessa forma, os agentes acabavam comprando bens supérfluos, pagando parcela mínima do cartão de crédito e captando mais recursos para pagar dívidas anteriores, sendo assim, costumavam olhar apenas para o “caber em seu bolso” e se esqueciam dos juros e das formas de pagamento futuras. Dessa forma, com a escassez do crédito que veio a surgir, não houve formas de quitação de todas essas dívidas anteriormente contraídas, elevando assim o endividamento da população.

A tabela abaixo retrata o aumento real do salário mínimo no período de (2003-2008), sendo os dados nele expostos melhor explicados no decorrer do trabalho.

Tabela 1 – Evolução do salário mínimo real (Valores de 2008). IPCA anual para atualizar a variação.

SAL.MÍNIMO NOMINAL	DATA	IPCA ACUMULADO	SAL.MÍNIMO REAL	VAR.ANUAL	IPCA ANUAL
R\$240,00	2003-2008	29,31%	R\$ 310,34	2003-2004	6,82%
R\$ 260,00	2004-2008	21,67%	R\$ 316,34	2004-2005	8,58%
R\$ 308,00	2005-2008	12,58%	R\$ 346,74	2005-2006	4,23%
R\$ 350,00	2006-2008	7,83%	R\$ 377,41	2006-2007	3,29%
R\$ 380,00	2007-2008	4,73%	R\$ 397,97	2007-2008	4,73%
R\$ 415,00	2008	-	R\$ 415,00	-	-

Elaboração própria de acordo com calculadora da inflação (Site uol)

Como forma de complementação da tabela anterior e também de esclarecimento do que se coloca, segundo estudos do IBGE, foi notado que o aumento proporcional do consumo ao longo desses anos foi maior na classe de baixa renda representado aproximadamente por 19%, seguido das classes média e alta, respectivamente com 17% e 13%. Todas essas porcentagens estão de acordo com as definições expostas anteriormente no mesmo ano de análise (2008).

Sem a pretensão primordial de dar uma explicação do contexto histórico do período, mas apenas com a intenção de mostrar uma abordagem que relaciona uma quantidade maior de variáveis; observa-se que a expansão de crédito no contexto descrito se inicia abordando que essa elevação para a classe de baixa renda se deu de diversas formas a partir do período estudado. Uma das principais formas foi pela proliferação de cartões de crédito para pessoas que até então não tinham acesso a esse tipo de recurso financeiro.

“Em recente pesquisa foi mostrado que houve um aumento significativo da utilização do cartão de crédito por parte da população de baixa renda, o estudo mostrou que a taxa de penetração, ou seja, a variação da quantidade de pessoas que passou a ter acesso aos cartões, passou de 29% em 2004 para 33% em 2005.”(FONTE, 2006)

Essa facilitação de crédito, de modo geral, trouxe uma maior possibilidade de acesso a bens duráveis por parte da população de um modo geral, e principalmente a de baixa renda. O consumo de eletrodomésticos (geladeira, fogão, freezer), por exemplo, teve um aumento considerável nos anos seguintes.

“O fenômeno do uso do cartão de crédito pelo consumidor, por exemplo, foi reflexo de diversas variáveis, como a situação financeira do indivíduo, da sua colocação como pessoa dentro da sociedade (sua interação social) e do seu processo cognitivo” (KAMLEITNER; HOELZL; KIRCHLER, 2012)

Essa ilusão que o cartão de crédito trouxe à classe baixa, além da interpretação já exposta, pode ser abordada, de três formas complementares ao que foi mostrado, sendo elas a do efeito

priming, que aborda a ideia de que os pensamentos e comportamentos são influenciados pelo ambiente que nos cerca e por tomadas de decisão e atitudes do passado; a teoria do prospecto, a qual aborda que utilidades estão mais ligadas a mudanças de riqueza do que estados de riqueza; e, por fim, a concepção de um consumidor que toma atitudes não racionais, já que, em muitas ocasiões esse acaba por fazer avaliações e tomar atitudes a partir de determinadas posições já pré-estabelecidas sem analisar as alternativas ao redor.

Quanto ao primeiro, nota-se que o cartão de crédito modificou o ambiente em que os agentes de baixa renda se encontravam e esse passou a influenciar de forma mais ampla (devido à sua mudança) o comportamento econômico dessa classe. Assim, com a influência da ampliação de seu poder de compra, passaram a ser influenciados por produtos e serviços que antes não tinham a menor relevância para eles, isso teve como consequência uma mudança tanto do pensamento quanto do comportamento econômico dessa classe. Começaram então a mudar os hábitos, elevando seus níveis de consumo e consequente endividamento. Fato esse que foi ocasionado, muitas vezes, devido à impulsividade de um consumo imediato ou de um planejamento feito de maneira equivocada.

Pelo lado do prospecto, com o aumento do crédito para essa classe, a situação de consumo foi totalmente reestruturada e percebida de outra forma, suas opções de escolha mudaram seus hábitos de consumo. Isso contribuiu para novas respostas quanto aos interesses que passaram a ter, resultando na consequência, do já mencionado, aumento do endividamento. Essa classe passou a se ver em uma situação ilusória de renda mais elevada e com o viés de que não sairia dela ou de que não teria que quitar essa “nova renda” que estava sendo disponível.

Nesse contexto, o aumento do crédito levou a uma ilusão de renda elevada e a mudança de hábitos de consumo. Isso está relacionado diretamente a um contexto de interação social dos indivíduos, do convívio na sociedade em si e de como a renda ajuda a se “posicionar” nas relações sociais cotidianas. Portanto, não se relaciona diretamente com o “conseguir pagar ou não ” o crédito adquirido.

Há ainda também uma interpretação que os indivíduos só se perguntam se o valor da parcela cabe no seu bolso BLOCK-LIEB e JANGER (2006), ou seja, são diretamente determinados pelo suposto valor limite que a sua renda poderia suportar, e essa, estando aparentemente maior devido a diversos fatores como, por exemplo, pela elevação do crédito, faz com que os indivíduos aumentem esse limite. Isso impede que o indivíduo tome consciência do custo desse crédito e faz com que não haja comparações entre esse custo e a opção de se utilizar os fundos de uma poupança, por exemplo, ou ainda a comparação entre ofertas financeiras competitivas.

Nessa interpretação é como se o indivíduo ficasse cego quanto ao mundo de possibilidades ao redor e só se direcionasse para o fato de determinado consumo ser ou não possível de pagar.

Dessa forma, nota-se que o consumidor fica atrelado a apenas o “caber em seu bolso”, ou seja, não observa outras opções no mercado, ignora se o preço do capital que está adquirindo

é caro, nem mesmo se preocupa, em muitos casos, quando terá que quitar o tal empréstimo captado e se vai haver um aumento das parcelas em um momento posterior.

“A elevação do crédito da população de baixa renda leva o consumidor à maior vulnerabilidade de consumo e ao aumento de endividamento, assim contrai novas dívidas objetivando o consumo de itens associados à emoção e à felicidade sendo o consumo de crédito um fator contribuinte ao vício de consumir.” (FUSTAINO; YAMAMOTO, 2009)

Conclui-se com essas interpretações que o crédito aumenta de forma exacerbada o endividamento dessa classe, evocando as características impulsivas dos consumidores e os colocando em situações nas quais, certamente, não gostariam de estar.

4.4 Interpretações da psicologia econômica para a retração do crédito no governo Dilma.

O período de elevação do crédito, que teve seu início nos primeiros anos do governo Lula, se deu até basicamente o segundo semestre de 2008 quando, devido à crise norte-americana, começou a reduzir-se. Mas foi no início de 2011, com medidas de austeridade, que o governo Dilma, o qual teve início conturbado devido à crise na zona do euro, reduziu o fornecimento de crédito para conter a inflação que então aumentava.

A variação do nível de preços da economia voltou a subir com força no ano de 2011, atingindo o pico de 7,31% em setembro. Apesar dessa situação de elevação inflacionária nesse ano e diante do cenário econômico mundial de crise, o BACEN decidiu inverter a lógica prevalecente no mercado, e em agosto de 2011, trocou de direção a trajetória de juros, apontando agora para um afrouxamento monetário e reduzindo os juros em 0,5 p.p.

Em nota distribuída ao mercado após a reunião, o Banco Central afirmou:

“Reavaliando o cenário internacional, o Copom considera que houve substancial deterioração, consubstanciada, por exemplo, em reduções generalizadas e de grande magnitude nas projeções de crescimento para os principais blocos econômicos.” (COPOM, 2012)

Devido à situação mundial conturbada que se passava no período, o COPOM, por conveniência, manteve a taxa básica de juros reduzida para que o crescimento econômico não fosse afetado de forma brusca, tendo o objetivo de continuar então com o país estável.

Para garantir estabilidade, com uma taxa básica de juros reduzida, o governo promoveu um corte elevado dos gastos fiscais nesse início de governo. Além disso, por meio de medidas institucionais, elevou o fornecimento de crédito, principalmente aumentando o limite do consignado. Porém, essas medidas não geraram estímulos suficientes para reativar o nível de atividade e o investimento produtivo.

Dessa forma, a estratégia foi então a adoção de pacotes de compras governamentais e de investimentos públicos, que compuseram uma política fiscal de estímulo ao crescimento econômico, ou seja, houve uma mudança da política fiscal, a qual antes era de cortes elevados e passou a ser de estímulos para formação bruta de capital fixo. No caso do investimento, o estímulo “a mais” ocorreu por meio do Programa de Sustentação do Investimento (PSI), que passou a cobrar, até dezembro de 2012, juros negativos na aquisição de máquinas e equipamentos.

O processo de aceleração inflacionária, que foi elevado mais fortemente no final de 2012 e se estendeu pelo primeiro semestre de 2013, associado ao resultado bastante reduzido do crescimento econômico de 2012, explicitou os dilemas do regime de política macroeconômica e os limites da própria estratégia de flexibilização que caracterizou o primeiro biênio do governo Dilma.

O combate à inflação, que havia cedido espaço para a busca de um crescimento econômico mais acelerado, voltou a ocupar o topo das prioridades do BACEN em 2013. Assim, diante da manutenção da política de metas de inflação, a autoridade monetária acabou respondendo às pressões inflacionárias, levando ao início de uma nova fase de elevação da taxa básica de juros.

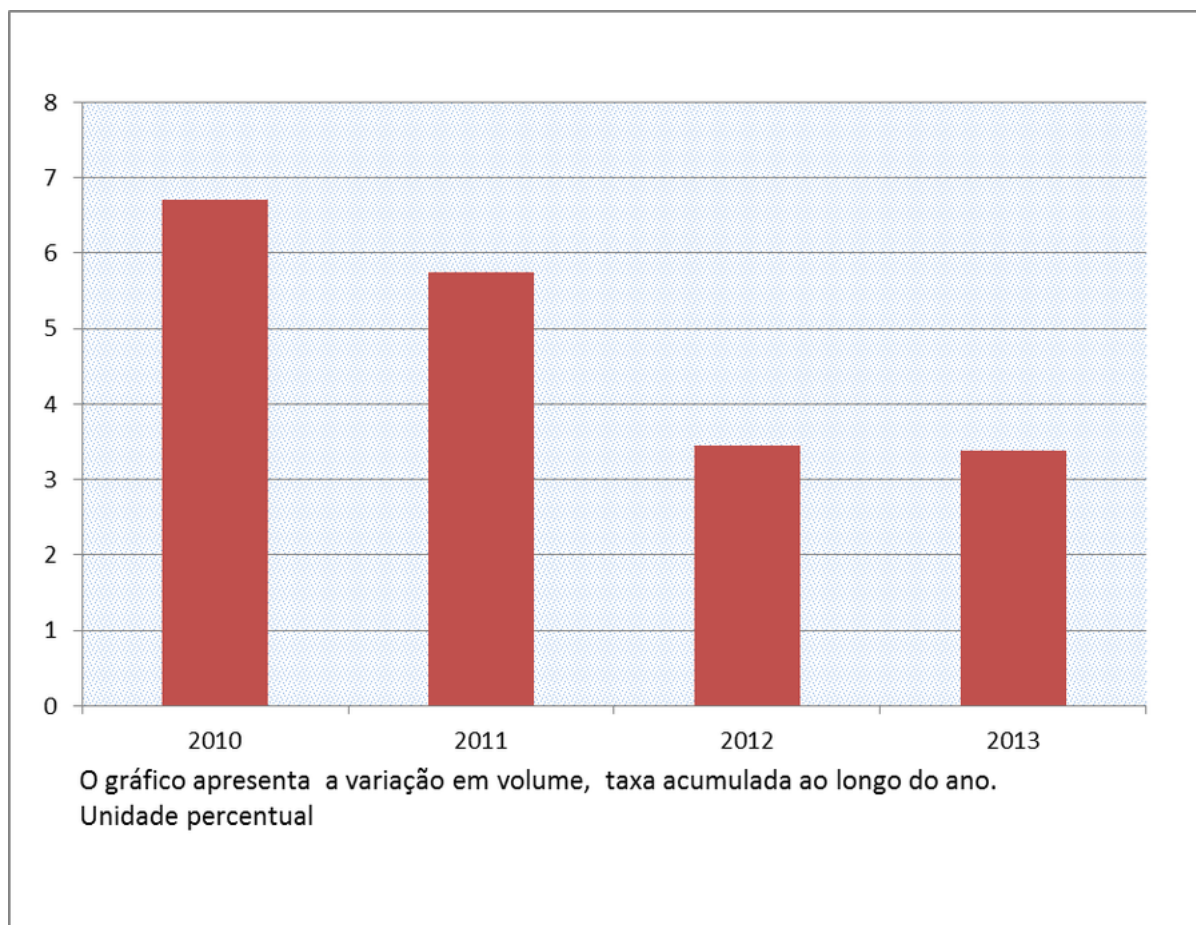
Com o intuito primordial de fazer uma análise quanto à posição da classe de baixa renda após a elevação da taxa de juros desse período, observa-se que já em meados do primeiro governo Dilma houve uma política macroeconômica oposta ao do governo Lula. Evidencia-se que, com a elevação da taxa de juros e com a crise passada pela presidente, o mercado de crédito ficou retraído e a população mais carente, que se via em um momento anterior de “euforia” devido às facilidades de acesso ao maior volume de recursos financeiros, teve dificuldades de se adequar a realidade que vinha se pondo.

Os bens de consumo duráveis (carros, eletrodomésticos, eletroeletrônicos) que outrora eram facilitados para a compra, agora se encontravam com o preço da parcela mais elevado devido à redução do período de financiamento, o preço da economia como um todo (devido à elevação inflacionária) se tornou também uma barreira para a manutenção do consumo de antes.

Por causa desses fatores, a situação da classe de baixa renda, no arcabouço econômico, foi modificada de forma brusca, remetendo-a a uma situação que não parecia possível de acontecer, já que o país, no período Lula, estava com uma tendência de crescimento por muitos anos e que aparentemente elevaria a qualidade de vida e o consumo dessa classe por um período maior de tempo.

O gráfico abaixo mostra o crescimento da despesa de consumo em relação ao ano anterior, ou seja, o percentual frente à rendas das famílias, indo de 0% até 80%, ao longo de 2010-2013. Nele observa-se que apesar de em todos os anos haver aumento, esse foi decrescente no decorrer dos anos.

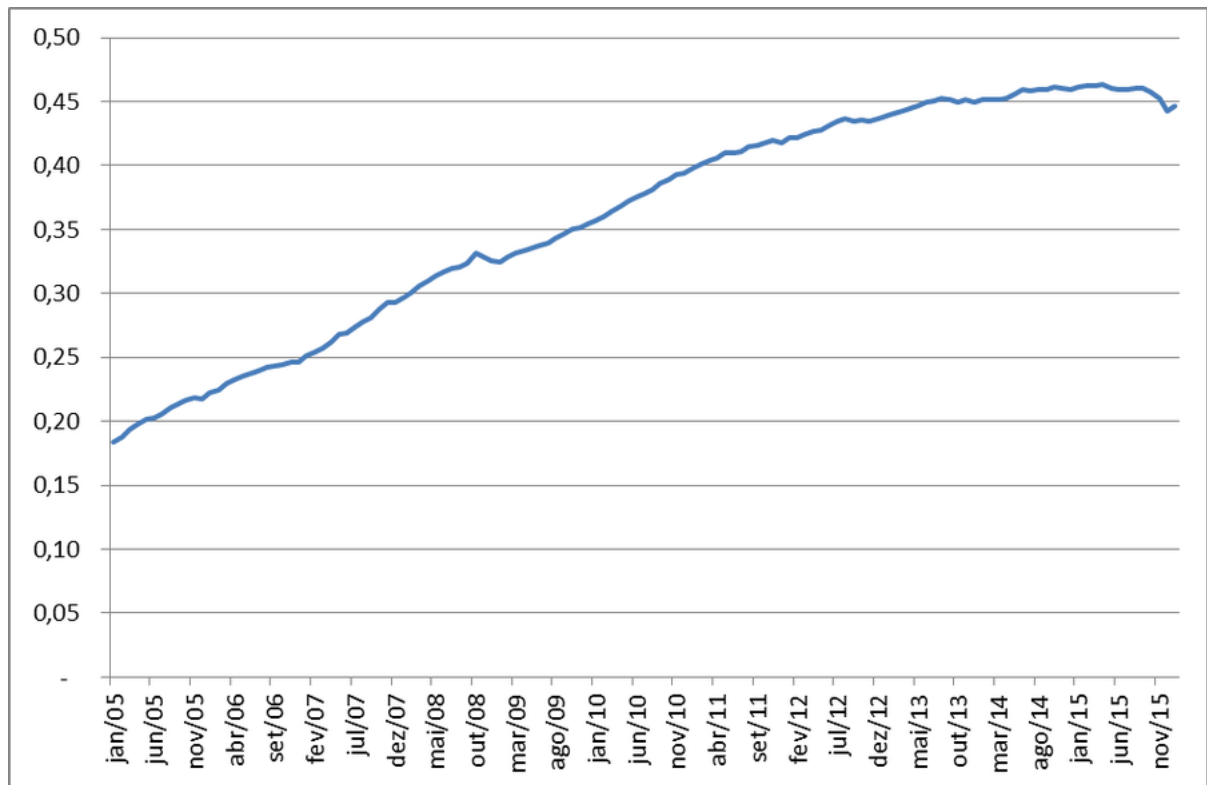
Figura 1 – Despesa acumulada de consumo das famílias



FONTE : IBGE

A partir dos dados expostos no gráfico, observa-se que o ambiente, as possibilidades maiores de consumo e a realidade econômica estavam sendo modificados. Desse modo, analisando pela ótica do “efeito *priming*” a euforia vivida no governo anterior estava acabando e fazendo com que os consumidores em geral, e principalmente os das classes analisadas no presente trabalho (D e E), sofressem redução da expansão de consumo que vinham apresentando em períodos anteriores. Isso fica evidenciado e explicado no gráfico a seguir.

Figura 2 – Endividamento das famílias brasileiras



FONTE : BACEN

O gráfico acima mostra o endividamento das famílias brasileiras com o sistema financeiro nacional em relação à renda acumulada nos últimos 12 meses, com a porcentagem do endividamento frente à renda no decorrer dos anos. O gráfico mostra inclusive quase a totalidade dos anos do período do governo Lula, justamente com a intenção de fazer uma comparação com os anos do governo Dilma e mostrar como se deu esse crescente nível de endividamento das famílias brasileiras.

Primeiramente, a interpretação que será dada ao gráfico anterior não tem a pretensão de explicar a totalidade do que envolve o assunto exposto, ao contrário, tem a intenção apenas de mostrar que existe uma vertente com um número maior de variáveis para analisar o que se expõe. Diante do mesmo, pode-se observar que o endividamento das famílias não cresce na mesma proporção ao longo dos anos e, mais que isso, essa proporção vem diminuindo. Visto isso, as pessoas estão angariando crédito em menor quantidade, porém a dívida que foi contraída foi sendo rolada no decorrer dos anos (ou seja, os juros sobre a mesma é que a faz aumentar) o que faz concluir que foi a falta de capacidade de quitá-la que gerou isso, a fazendo ocasionar no aumento da inadimplência.

“Houve no Brasil na década 2004-2014 um elevado crescimento no nível de endividamento da população, com o volume de crédito atingindo 54,1% do PIB brasileiro em 2013. Já o nível de famílias brasileiras endividadas alcançou

cerca de 61% em março de 2014, O cartão de crédito foi apontado como um dos principais tipos de dívida por 74,2% das famílias endividadas.” (PEIC, 2014)

Com os dados apresentados no decorrer do trabalho, observa-se que o volume de crédito foi bastante elevado no primeiro governo Lula. Isso pode ser evidenciado (como já explicado) com a facilitação de mecanismos de crédito em geral no mercado financeiro, com o acesso a cartões de crédito para as classes de baixa renda e também com a redução da taxa de juros e a maior estabilização da economia como um todo. Como se mostra no gráfico, o que veio atrelado a esse novo cenário de crédito abundante foi uma elevação considerável do endividamento das famílias brasileiras.

Sendo assim, pode-se observar que mesmo depois da expansão do crédito ser reduzida, o volume de endividamento só fez aumentar, o que faz evidenciar (segundo a ótica da psicologia econômica) que os indivíduos se acostumaram com o crédito de anos anteriores e não conseguiram se desvincular da posição de consumo elevado e que, ainda sem o mesmo volume de crédito disponível de anos anteriores, mantiveram posições elevadas de consumo, o que favoreceu o aumento do endividamento mostrado. Evidentemente, essa não é a única variável que determina esse aumento, como foi visto, a “rolagem” da dívida também contribuiu para a elevação do mesmo.

Conclui-se que a consequência mais imediata e negativa dessa expansão do crédito às classes menos favorecidas foi uma forte ilusão monetária, deixando essa classe com a falsa impressão de que os créditos cedidos eram ilimitados, levando a concepção equivocada de uma forte elevação da renda. Ou seja, houve uma dissonância cognitiva em relação ao dinheiro, fazendo com que as pessoas perdessem o controle de seus empréstimos e gastos, aumentando assim o endividamento e a consequente redução do bem-estar dessa classe econômica. Além disso, pode-se observar a relação direta entre esse aumento de crédito e a inadimplência, as consequências negativas disso no curto, médio e longo prazos.

5 Conclusão

O trabalho como um todo faz um desenvolvimento histórico, sem aprofundamento, já que não era esse o intuito, das concepções de racionalidade e de tomada de decisão dos agentes econômicos, com a finalidade de mostrar como os aspectos cotidianos, comportamentais e situações imperceptíveis passaram a ser valorizadas no estudo da economia em si.

Tudo isso partiu da racionalidade neoclássica até chegar aos conceitos da psicologia econômica atual para poder expor uma maneira alternativa de interpretação da expansão e retração do crédito para as classes D e E.

Diante disso, é possível observar diversos pontos que corroboram o que foi descrito na monografia. Dentre os mais relevantes, primeiramente nota-se que a alavancagem econômica, feita com a elevação do crédito no período Lula, fez com que as pessoas de baixa renda tivessem a falsa sensação de uma renda “extra” disponível e, com isso, passaram a adquirir crédito para o consumo. Depois do início da redução de crédito, os agentes então, em um ambiente de crescimento das dívidas, passaram a ter que quitar essas dívidas originárias do período em que o volume era maior, para isso, recorreram ao crédito que já não era mais tão abundante.

Esse cenário de elevação do crédito começou a ruir a partir de 2008, ano da crise econômica mundial, e de consequentes resquícius para o Brasil. Diante de tal cenário, houve escassez de crédito juntamente com uma queda da renda real, o que fez por contribuir para a elevação do endividamento e da inadimplência.

Dentre os principais fatores para o endividamento, explorados no presente trabalho e corroborados pelos dados fornecidos por pesquisa da ANPAD (METTE; MATOS, 2014) sobre o comportamento do consumidor endividado, estão, principalmente, as compras por impulso, o pagamento do valor mínimo do cartão de crédito, a troca de uma dívida por outra e fatores imprevistos como a perda de emprego. Cabendo ressaltar que a todos esses fatores mencionados estão relacionados com os juros elevados cobrados por bancos e financiadoras, o que faz certamente aumentar a dificuldade da quitação das dívidas e a consequente elevação do endividamento do adquirente.

Por um lado mais específico e já entrando nos aspectos relacionados ao comportamento dos agentes, o cartão de crédito como já se sabe, trouxe a falsa sensação de elevação do poder de compra sem a devida noção de pagamento postergado, agregado a falta de planejamento na aquisição de mais recursos financeiros sendo apontado como principal causa das dívidas. Ele pode ser atrelado diretamente às compras por impulso, porque facilita a impulsividade do comprador inibindo a real noção de pagamento, já que o posterga e, além disso, amplia o horizonte de produtos disponíveis aos compradores, já que com o cartão, estes têm a opção de

parcelar suas compras, podendo assim aumentá-las.

Como segundo ponto mencionado, o crédito em si, ao ser angariado pelo consumidor, não é atrelado ao pagamento, surgindo a ilusão de que aquela situação de crédito se perdura indefinidamente, isso ocasiona o terceiro ponto mencionado, pois diante dessa situação o endividamento se eleva e o pouco planejamento que se tinha, acaba por ir a colapso.

Assim, o que se pode notar com os dados apresentados na monografia é que com uma elevação da renda não permanente da população das classes D e E e da multiplicação de meios institucionais de obtenção de crédito, há um aumento da vulnerabilidade do consumidor, tornando-o mais endividado, já que a contratação de crédito em um primeiro momento não se torna possível de ser quitada posteriormente.

Por fim, de uma forma global, muito se nota, no contexto do trabalho, que as respostas emocionais do consumidor são primordiais para suas tomadas de decisão de consumo nas diversas situações apresentadas. Dentro disso, a teoria do prospecto e o efeito *priming* podem explicar, de certa forma, como ocorre a mudança de comportamento do consumidor nesse cenário e como pode ser feita uma interpretação para a variação do volume de crédito na economia brasileira com as ferramentas da psicologia econômica.

Referências

- ALVES; SOARES. *Microfinanças : Democratização do crédito no Brasil. Atuação do Banco Central*. [S.l.], 2006.
- BLOCK-LIEB; JANGER. The myth of the rational borrower : Rationality, behavioralism and the misguided “ Reform of bancruptcy law”. *Texas law review*, v. 84, n. 6, maio 2006.
- BYRON, M. *Satisficing and maximizing: moral theorists on practical reason*. . [S.l.]: Cambridge, 2004.
- COPOM. *Nota à Imprensa - 161ª. Reunião*. [S.l.], 2012.
- FONTE : IBGE. *Pesquisa IBGE*. [S.l.], 2006.
- FUSTAINO, J.; YAMAMOTO, C. S. O Consumo de Crédito no Mercado de Baixa Renda : Fatores Contribuintes para o Aumento das Dívidas. . In: *Anais do XXXIII Encontro da ANPAD*. [S.l.]: ANPAD, 2009.
- GREMAUD, A. P.; VASCONCELLOS, M. A. S. D.; TONETO JÚNIOR, R. Economia brasileira pós-estabilização : FHC - Lula. In: _____. *Economia brasileira contemporânea*. 7. ed. [S.l.]: ATLAS S.A, 2007. v. 1.
- HOFMANN.R; PELAEZ.V. A psicologia econômica como resposta ao individualismo metodológico . *Revista de economia política*, v. 31, n. 2, junho 2011.
- KAHNEMAN, D. *Rápido e Devagar : Duas formas de pensar* . [S.l.]: Objetiva, 2011.
- KAMLEITNER, B.; HOELZL, E.; KIRCHLER, E. Psychological perspectives on a multifaceted phenomenon. . *International Journal of Psychology*, 47 (1), p. 1 – 27, 2012.
- METTE; MATOS. Comportamento do Consumidor Endividado: Um estudo com indivíduos de baixa renda. *EnANPAD*, v. 1, n. 1, Setembro 2014.
- PEIC. *Pesquisa Nacional de Endividamento e Inadimplência do Consumidor* . [S.l.], 2014. Disponível em: <www.cnc.org.br>.
- PRAHALAD, C. K.; HART. *A riqueza na base da pirâmide / O Capitalismo na Encruzilhada* . [S.l.]: Bookman, 2005 ; 2006.
- SIMON, H. *A racionalidade do processo decisório em empresas*. . São paulo: Multiplic, 1980.
- STEINGRABER.R; FERNANDEZ.A.R. A racionalidade limitada de Herbert Simon na Microeconomia. *Revista da sociedade brasileira de economia política*, n. 34, p. 123 – 162, Fevereiro 2013.
- YOUNG, O.; PHILIP, B. “Preferences, reductiuonism, and the microfoundations of analytical marxism”. *Cambridge Journal of Economics*, p. 313 – 329, 2002.