

JULIANA ESTRELLA

*“Avaliando o Microcrédito como uma Política de Redução de
Desigualdade de Oportunidades e Melhoria de Bem-Estar”*

Trabalho apresentado como Tese de
Doutorado ao Instituto Universitário de
Pesquisas do Rio de Janeiro como
requisito parcial para obtenção do grau
de Doutora em Ciência Política.

Banca Examinadora:

Gláucio Ary Dillon Soares (IUPERJ/UCAM) – Presidente

Maria Regina Soares Lima (IUPERJ/UCAM) – Orientadora

Nelson do Valle e Silva (IUPERJ/UCAM)

Paulo de Tarso Almeida Paiva (CEDEPLAR/UFMG - BDMG)

Bruno Pinheiro Wanderley Reis (FAFICH/UFMG)

Rio de Janeiro

2008

Livros Grátis

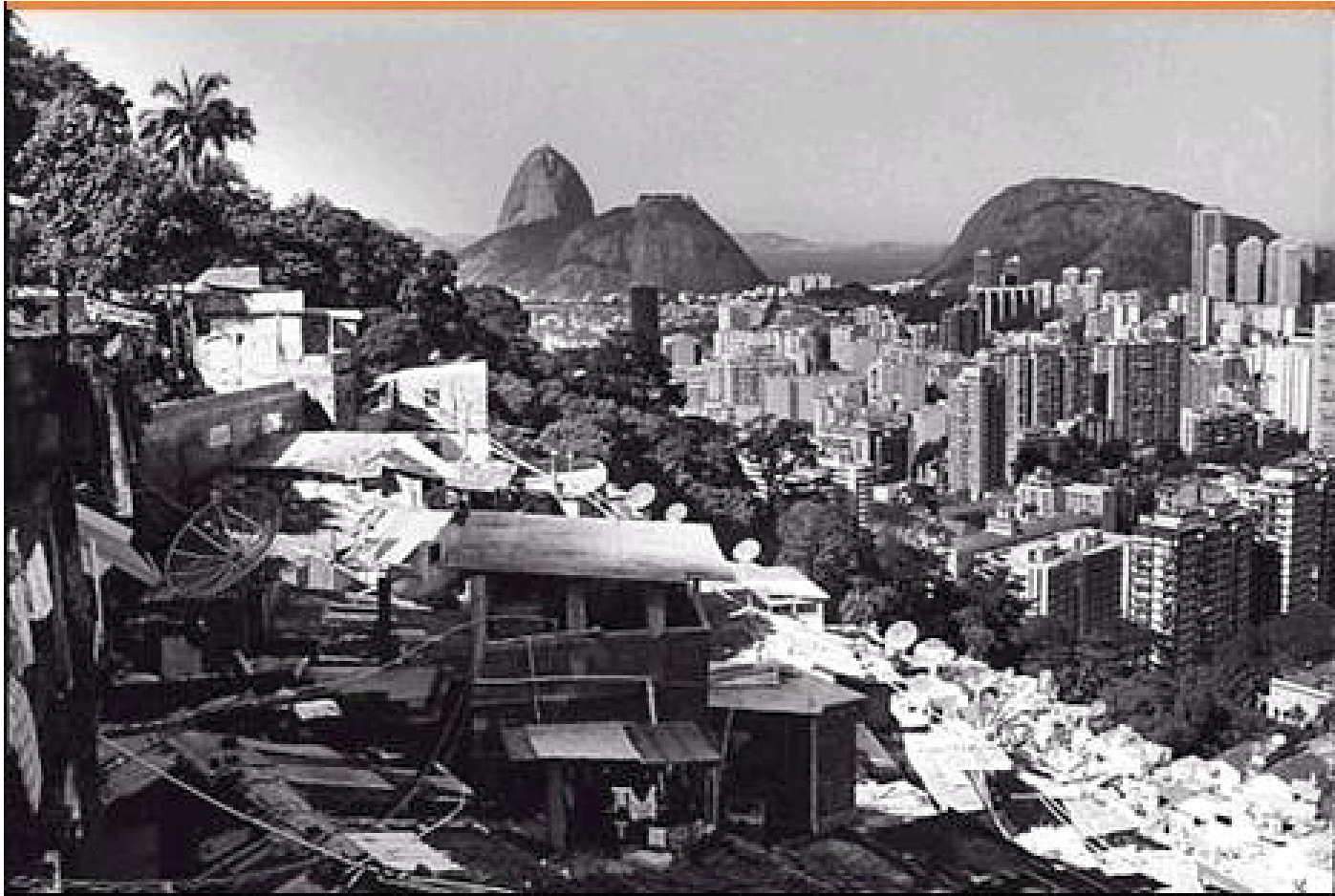
<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

Yo soy: yo y mi circunstancia.

José Ortega y Gasset

*A desigualdade se inicia no
olhar que se coloca sobre o
outro...*



Fonte: Olhares do morro – www.olharesdomorro.org (2004)

ÍNDICE

RESUMO	10
AGRADECIMENTOS.....	11
INTRODUÇÃO.....	13
<u>1</u> <u>CAPÍTULO 1 - DESIGUALDADE.....</u>	<u>16</u>
1.1 INTRODUÇÃO:	16
1.2 ORIGEM E TIPOS DE DESIGUALDADE:	17
1.3 TIPOS DE DESIGUALDADE E CONCEPÇÕES DE JUSTIÇA SOCIAL:	19
1.3.1 AS ESCOLAS CONTRATUALISTA, LIBERTARIANA E UTILITARISTA:	20
1.3.2 DESIGUALDADE DE OPORTUNIDADES E DE RENDA:	24
1.3.3 IGUALDADE DE OPORTUNIDADES: DWORKIN, SEN E ROEMER	27
1.4 RELEVÂNCIA DA DEMOCRATIZAÇÃO DO ACESSO AOS ATIVOS VALIOSOS:.....	35
1.4.1 OS ATIVOS	42
1.4.2 O MICROCRÉDITO COMO INSTRUMENTO DE IGUALDADE DE OPORTUNIDADES	47
1.5 CONTEXTO DA DESIGUALDADE NO BRASIL E NO RIO DE JANEIRO:.....	53
<u>2</u> <u>CAPÍTULO 2 – MICROFINANÇAS E MICROCRÉDITO:.....</u>	<u>68</u>
2.1 DEFINIÇÃO DE MICROFINANÇAS E MICROCRÉDITO:	68
2.2 CARACTERIZANDO O MICROCRÉDITO:	69
2.2.1 TIPO DE EMPRÉSTIMO E A NATUREZA DOS COLATERAIS:	69
2.2.2 METODOLOGIA DE CONCESSÃO:	71
2.2.3 CICLO DO NEGÓCIO E PRAZO DE PAGAMENTO DOS EMPRÉSTIMOS:	72
2.2.4 NATUREZA DA TAXA DE JUROS:	73
2.2.5 CONJUNTO DE SERVIÇOS OFERECIDOS E CONDICIONALIDADES:	74
2.2.6 ORIGENS DO MICROCRÉDITO NO MUNDO:.....	75
2.3 MICROFINANÇAS E MICROCRÉDITO NO BRASIL E NO RIO DE JANEIRO: 79	
2.3.1 OFERTA DE SERVIÇOS MICROFINANCEIROS:	80
<i>Serviços microfinanceiros:.....</i>	80
<i>Crédito para consumo de bens duráveis:.....</i>	80
<i>Microcrédito:</i>	82
2.3.2 DEMANDA POR SERVIÇOS MICROFINANCEIROS:	84
<i>Microfinanças:</i>	84
<i>Microcrédito:</i>	86
2.3.3 HISTÓRICO DO MICROCRÉDITO NO BRASIL:	89
2.3.4 ARCABOUÇO INSTITUCIONAL:	96
2.3.5 NATUREZA DAS INSTITUIÇÕES DE MICROFINANÇAS:	98
2.3.6 MICROFINANCEIRAS NO BRASIL E NO RIO DE JANEIRO:	101
2.4 CONTEXTO SOCIOECONÔMICO DOS MICROEMPREENDIMENTOS	104
<u>3</u> <u>CAPÍTULO 3 – METODOLOGIA</u>	<u>114</u>
3.1 TIPO E NATUREZA DO ESTUDO:.....	114
3.2 CARACTERIZAÇÃO DO UNIVERSO DA PESQUISA:.....	115

3.3 OS DADOS DA PESQUISA:	119
3.4 VARIÁVEIS ADOTADAS E TRATAMENTO DOS DADOS:	120
3.4.1 <i>FATORES DO NEGÓCIO:</i>	120
6.1.1 <i>FATORES DO CRÉDITO:</i>	123
3.4.3 <i>FATORES DO EMPREENDEDOR:</i>	125
3.4.4 <i>FATORES DO DOMICÍLIO:</i>	127
3.5 MODELOS ECONOMÉTRICOS:	129
3.5.1 <i>ESTRATÉGIA DA ANÁLISE</i>	130
3.5.2 <i>MICROCRÉDITO E EVOLUÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS</i>	141
3.5.3 <i>MICROCRÉDITO E EVOLUÇÃO DO BEM-ESTAR DOS MORADORES DO DOMICÍLIO</i>	144
<u>4 CAPÍTULO 4 - ESTUDO DE CASO</u>	<u>149</u>
4.1 CARACTERIZANDO O VIVACRED:	149
4.2 CARACTERÍSTICAS DOS MICROEMPREENDEDORES, DOS MICROCRÉDITOS E DOS MICROEMPREENDIMENTOS:	152
4.2.1 <i>CARACTERÍSTICAS DOS MICROEMPREENDEDORES E DE SEUS DOMICÍLIOS:</i>	154
4.2.2 <i>CARACTERÍSTICAS DOS MICROEMPREENDIMENTOS E DO CRÉDITO DESEMBOLSADO:</i>	177
4.3 MICROCRÉDITO, EVOLUÇÃO DO EMPREENDIMENTO E DO BEM-ESTAR DO DOMICÍLIO:	184
<i>Teste de Diferença de Médias ou de Proporções:</i>	184
<i>Efeito-Fixo:</i>	186
<i>Partição da Amostra da Análise de Painel em duas Sub-amostras:</i>	188
4.3.1 <i>MODELOS RELATIVOS AO EFEITO DO MICROCRÉDITO SOBRE A EVOLUÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS</i>	192
<i>Modelo TOBIT para Ativo Total e Patrimônio Líquido:</i>	192
<i>Ativo Total:</i>	193
<i>Patrimônio Líquido:</i>	197
4.3.2 <i>MODELOS RELATIVOS AO EFEITO DO MICROCRÉDITO SOBRE O BEM-ESTAR DO DOMICÍLIO DOS EMPREENDEDORES (CONSUMO DO DOMICÍLIO)</i>	200
<i>Modelo TOBIT para Consumo do Domicílio:</i>	200
<i>Consumo do Domicílio:</i>	201
4.3.3 <i>ANEXO - MODELOS DE EQUAÇÕES SIMULTÂNEAS RELATIVOS AO EFEITO DO MICROCRÉDITO SOBRE O DESEMPENHO DO NEGÓCIO E DO BEM-ESTAR DO DOMICÍLIO DOS EMPREENDEDORES</i>	205
<i>Modelos para Ativo Total:</i>	205
<i>Modelos para Patrimônio Líquido:</i>	206
<i>Modelos para Consumo do Domicílio:</i>	207
<u>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS</u>	<u>209</u>
<u>6 BIBLIOGRAFIA</u>	<u>221</u>
<u>7 ANEXO</u>	<u>230</u>
7.1 RELAÇÃO CONDENSADA DE ATIVIDADES DA CNAE ADOTADAS NA ECINF 2003(IBGE)	230

LISTA DE GRÁFICOS:

GRÁFICO 1: EVOLUÇÃO DA RENDA APROPRIADA PELOS CENTÉSIMOS DA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA - BRASIL - 1996/2006	54
GRÁFICO 2: EVOLUÇÃO DA RENDA APROPRIADA PELOS CENTÉSIMOS DA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA - RIO DE JANEIRO - 1996/2006	55
GRÁFICO 3: EVOLUÇÃO DA RENDA APROPRIADA PELOS CENTÉSIMOS DA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA - REGIÃO METROPOLITANA DO RIO DE JANEIRO - 1996/2006	55
GRÁFICO 4: ÍNDICE DE GINI: BRASIL, ESTADO DO RIO DE JANEIRO E REGIÃO METROPOLITANA DO RIO DE JANEIRO - 1996/2006	56
GRÁFICO 5: PROJEÇÃO DE CRESCIMENTO DA PARTICIPAÇÃO RELATIVA DA POPULAÇÃO, POR GRUPOS DE IDADE - 2005/2030	57
GRÁFICO 6: RAZÃO DE DEPENDÊNCIA (%): BRASIL E REGIÃO METROPOLITANA DO RIO DE JANEIRO - 1996-2005	59
GRÁFICO 7: MÉDIA DE ANOS DE ESTUDO DAS PESSOAS DE 25 ANOS OU MAIS DE IDADE - BRASIL, RIO DE JANEIRO E REGIÃO METROPOLITANA DO RIO DE JANEIRO - 1996-2006	61
GRÁFICO 8: MÉDIA DE ANOS DE ESTUDO DAS PESSOAS DE 25 ANOS OU MAIS DE IDADE, POR FAIXA DE RENDA - BRASIL E REGIÃO METROPOLITANA DO RIO DE JANEIRO - 2006.	62
GRÁFICO 9: OCUPAÇÃO PRINCIPAL (%) DOS CHEFES DE DOMICÍLIO, POR FAIXA DE RENDA - BRASIL - 2006.	63
GRÁFICO 10: OCUPAÇÃO PRINCIPAL (%) DOS CHEFES DE DOMICÍLIO, POR FAIXA DE RENDA - REGIÃO METROPOLITANA DO RIO DE JANEIRO - 2006.	64
GRÁFICO 11: MICROEMPREENDEDORES, SEGUNDO POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO (%), POR FAIXA DE RENDA MENSAL - BRASIL, RIO DE JANEIRO E REGIÃO METROPOLITANA DO RIO DE JANEIRO - 2003.	107
GRÁFICO 12: MICROEMPREENDEDORES, SEGUNDO TIPO DE CONSTITUIÇÃO JURÍDICA (%), POR FAIXA DE RENDA MENSAL DOS MICROEMPREENDEDORES - BRASIL, RIO DE JANEIRO E REGIÃO METROPOLITANA DO RIO DE JANEIRO - 2003.	108
GRÁFICO 13: MICROEMPREENDEDORES, SEGUNDO REGISTRO DE MICROEMPRESA (%), POR FAIXA DE RENDA MENSAL DOS MICROEMPREENDEDORES - BRASIL, RIO DE JANEIRO E REGIÃO METROPOLITANA DO RIO DE JANEIRO - 2003.	109
GRÁFICO 14: MICROEMPREENDEDORES, SEGUNDO ACESSO A SERVIÇOS FINANCEIROS (%), POR FAIXA DE RENDA MENSAL DOS MICROEMPREENDEDORES - BRASIL, RIO DE JANEIRO E REGIÃO METROPOLITANA DO RIO DE JANEIRO - 2003.	110
GRÁFICO 15: MICROEMPREENDEDORES, SEGUNDO FAIXA ETÁRIA (%), POR FAIXA DE RENDA MENSAL - BRASIL, RIO DE JANEIRO E REGIÃO METROPOLITANA DO RIO DE JANEIRO - 2003.	111
GRÁFICO 16: MICROEMPREENDEDORES, SEGUNDO ANOS DE ESCOLARIDADE (%), POR FAIXA DE RENDA MENSAL - BRASIL, RIO DE JANEIRO E REGIÃO METROPOLITANA DO RIO DE JANEIRO - 2003.	112
GRÁFICO 17: MICROEMPREENDEDORES, SEGUNDO FILIAÇÃO A SINDICATO OU ÓRGÃO DE CLASSE (%), POR FAIXA DE RENDA MENSAL - BRASIL, RIO DE JANEIRO E REGIÃO METROPOLITANA DO RIO DE JANEIRO - 2003.	113
GRÁFICO 18: DISTRIBUIÇÃO DO MONTANTE DE CRÉDITO CONCEDIDO - 1997-2003	136
GRÁFICO 19: DISTRIBUIÇÃO DO MONTANTE DE CRÉDITO CONCEDIDO LOGARITIMIZADO (LN) - 1997-2003	136
GRÁFICO 20: IDADE DOS EMPREENDEDORES POR SEXO	154
GRÁFICO 21: EMPREENDEDORES POR SEXO (%).	155
GRÁFICO 22: EMPREENDEDORES POR ESTADO CIVIL (%).	156
GRÁFICO 23: NÚMERO TOTAL DE FILHOS, NÚMERO DE FILHOS COM MENOS DE 18 ANOS E NÚMERO DE FILHOS COM 18 ANOS OU MAIS.	156
GRÁFICO 24: NÚMERO TOTAL DE MORADORES DO DOMICÍLIO E NÚMERO DE MORADORES NO DOMICÍLIO QUE GERAM OUTRAS RENDAS DIFERENTES DA RENDA DO NEGÓCIO.	157

GRÁFICO 25: GASTOS DOMICILIARES MENS AIS COM ALIMENTAÇÃO POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	157
GRÁFICO 26: GASTOS PER CAPITA DOMICILIARES MENS AIS COM ALIMENTAÇÃO POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	158
GRÁFICO 27: GASTOS DOMICILIARES MENS AIS COM EDUCAÇÃO POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	158
GRÁFICO 28: GASTOS PER CAPITA DOMICILIARES MENS AIS COM EDUCAÇÃO POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	159
GRÁFICO 29: GASTOS DOMICILIARES MENS AIS COM TAXAS RESIDENCIAIS POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	160
GRÁFICO 30: GASTOS PER CAPITA DOMICILIARES MENS AIS COM TAXAS RESIDENCIAIS POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003	160
GRÁFICO 31: GASTOS DOMICILIARES MENS AIS COM ALUGUEL POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	161
GRÁFICO 32: GASTOS PER CAPITA DOMICILIARES MENS AIS COM ALUGUEL POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003	161
GRÁFICO 33: GASTOS DOMICILIARES MENS AIS COM SERVIÇOS DOMÉSTICOS POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	162
GRÁFICO 34: GASTOS PER CAPITA DOMICILIARES MENS AIS COM SERVIÇOS DOMÉSTICOS POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	162
GRÁFICO 35: GASTOS DOMICILIARES MENS AIS COM SAÚDE POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	163
GRÁFICO 36: GASTOS PER CAPITA DOMICILIARES MENS AIS COM SAÚDE POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	163
GRÁFICO 37: GASTOS DOMICILIARES MENS AIS COM VESTUÁRIO POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	164
GRÁFICO 38: GASTOS PER CAPITA DOMICILIARES MENS AIS COM VESTUÁRIO POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	164
GRÁFICO 39: GASTOS DOMICILIARES MENS AIS COM TRANSPORTE POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003	165
GRÁFICO 40: GASTOS PER CAPITA DOMICILIARES MENS AIS COM TRANSPORTE POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003	166
GRÁFICO 41: GASTOS DOMICILIARES MENS AIS COM LAZER POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003	166
GRÁFICO 42: GASTOS PER CAPITA DOMICILIARES MENS AIS COM LAZER POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003	167
GRÁFICO 43: OUTROS GASTOS DOMICILIARES MENS AIS POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	167
GRÁFICO 44: OUTROS GASTOS PER CAPITA DOMICILIARES MENS AIS POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	168
GRÁFICO 45: GASTOS DOMICILIARES MENS AIS COM DÍVIDAS DOMÉSTICAS POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	168
GRÁFICO 46: GASTOS PER CAPITA DOMICILIARES MENS AIS COM DÍVIDAS DOMÉSTICAS POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	169
GRÁFICO 47: GASTOS DOMICILIARES TOTAIS MENS AIS POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	169
GRÁFICO 48: GASTOS PER CAPITA DOMICILIARES TOTAIS MENS AIS POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	170
GRÁFICO 49: DISTRIBUIÇÃO DAS RENDAS DOMICILIARES EXTRA-NEGÓCIO, POR TIPO DE RENDA – PRIMEIRA RENDA - 1997-2003.	171
GRÁFICO 50: DISTRIBUIÇÃO DAS RENDAS DOMICILIARES EXTRA-NEGÓCIO, POR TIPO DE RENDA – SEGUNDA RENDA - 1997-2003.	172
GRÁFICO 51: DISTRIBUIÇÃO DAS RENDAS DOMICILIARES EXTRA-NEGÓCIO, POR TIPO DE RENDA – TERCEIRA RENDA - 1997-2003.	172
GRÁFICO 52: RECEITAS TOTAIS DOMICILIARES MENS AIS EXTRA-NEGÓCIO, POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	173
GRÁFICO 53: RECEITAS TOTAIS PER CAPITA DOMICILIARES MENS AIS EXTRA-NEGÓCIO, POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	173
GRÁFICO 54: DISTRIBUIÇÃO DO TIPO DE RESIDÊNCIA DOS EMPREENDEDORES.	174

GRÁFICO 55: DISTRIBUIÇÃO DAS RESIDÊNCIAS DOS EMPREENDEDORES QUANTO A REGULARIZAÇÃO FUNDIÁRIA.	174
GRÁFICO 56: DISTRIBUIÇÃO DO TEMPO DE RESIDÊNCIA DOS EMPREENDEDORES EM ANOS NA MESMA RESIDÊNCIA.	175
GRÁFICO 57: DISTRIBUIÇÃO DO TEMPO DE EXPERIÊNCIA DOS EMPREENDEDORES EM ANOS, NO NEGÓCIO.	176
GRÁFICO 58: TEMPO DE EXPERIÊNCIA DO EMPREENDEDOR NO NEGÓCIO EM ANOS, ANOS DE EXISTÊNCIA DO NEGÓCIO E NÚMERO DE EMPREGADOS FIXOS.	177
GRÁFICO 59: DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS POR TIPO DE ATIVIDADE DO NEGÓCIO.	178
GRÁFICO 60: DISTRIBUIÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS POR INDICADOR DE FORMALIZAÇÃO.	178
GRÁFICO 61: MONTANTE DE CRÉDITO DESEMBOLSADO, POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	179
GRÁFICO 62: MONTANTE DE CRÉDITO PER CAPITA DOMICILIAR DESEMBOLSADO, POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	180
GRÁFICO 63: DISTRIBUIÇÃO DA AVALIAÇÃO DO EMPREENDEDOR QUANTO AO PAGAMENTO DO CRÉDITO, POR CRÉDITO DESEMBOLSADO	180
GRÁFICO 64: ATIVO TOTAL DO EMPREENDIMENTO, POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003	181
GRÁFICO 65: ATIVO TOTAL DO EMPREENDIMENTO PER CAPITA DOMICILIAR, POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	181
GRÁFICO 66: PATRIMÔNIO LÍQUIDO DO EMPREENDIMENTO, POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	182
GRÁFICO 67: PATRIMÔNIO LÍQUIDO DO EMPREENDIMENTO PER CAPITA DOMICILIAR, POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	182
GRÁFICO 68: RECEITA LÍQUIDA MENSAL DO NEGÓCIO, POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	183
GRÁFICO 69: RECEITA LÍQUIDA MENSAL DO NEGÓCIO PER CAPITA DOMICILIAR, POR ANO DE DESEMBOLSO DO CRÉDITO – 1997-2003.	183

LISTA DE TABELAS:

TABELA 1: DISTRIBUIÇÃO DOS MICROEMPREENDEMENTOS POR REGIÃO (BRASIL)	87
TABELA 2: EMPREENDIMENTOS DO SETOR INFORMAL, POR TIPO, SEGUNDO OS INDICADORES DE FORMALIZAÇÃO (RJ)	88
TABELA 3: EMPREENDIMENTOS DO SETOR INFORMAL, POR TIPO, SEGUNDO OS INDICADORES DE FORMALIZAÇÃO (RMRJ)	89
TABELA 4: INSTITUIÇÕES DE MICROFINANÇAS DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO, POR NATUREZA JURÍDICA	103
TABELA 5: RECEITA MÉDIA MENSAL DO NEGÓCIO, POR FAIXA DE RENDA - BRASIL, RIO DE JANEIRO E REGIÃO METROPOLITANA DO RIO DE JANEIRO – 2003.	106
TABELA 6: TEMPO MÉDIO NO NEGÓCIO EM ANOS E NÚMERO MÉDIO DE EMPREGADOS – BRASIL/2003.	113
TABELA 7: NÚMERO DE CRÉDITOS OUTORGADOS: VIVACRED E AGÊNCIA ROCINHA POR ANO- 1997-2003	115
TABELA 8: NÚMERO DE CLIENTES E NÚMERO DE CRÉDITOS OUTORGADOS - AGÊNCIA ROCINHA 1997-2003	117
TABELA 9: NÚMERO DE CLIENTES E NÚMERO DE CRÉDITOS OUTORGADOS – AMOSTRA AGÊNCIA ROCINHA 1997-2003.	118
TABELA 10: INFORMAÇÕES RECENTES OPERACIONAIS E FINANCEIRAS BÁSICAS ANUAIS – VIVACRED - 2004-2006.	151
TABELA 11: RESULTADO DO TESTE DE HAUSMAN PARA OS MODELOS ESTIMADOS DE EVOLUÇÃO DO EMPREENDIMENTO E DE CONSUMO DO DOMICÍLIO.	187

TABELA12: MODELOS ESTIMADOS PARA EVOLUÇÃO DO EMPREENDIMENTO MEDIDO PELO ATIVO TOTAL, PARA AMOSTRA <i>MATER</i> E SUB-AMOSTRAS.	189
TABELA13: MODELOS ESTIMADOS PARA EVOLUÇÃO DO EMPREENDIMENTO MEDIDO PELO PATRIMÔNIO LÍQUIDO, PARA AMOSTRA <i>MATER</i> E SUB-AMOSTRAS.	190
TABELA14: MODELOS ESTIMADOS PARA EVOLUÇÃO DO BEM-ESTAR MEDIDO PELO CONSUMO DO DOMICÍLIO, PARA AMOSTRA <i>MATER</i> E SUB-AMOSTRAS.	191
TABELA15: PRIMEIRA EQUAÇÃO - MODELO TOBIT ESTIMADO PARA EVOLUÇÃO DO EMPREENDIMENTO	192
TABELA16: SEGUNDA EQUAÇÃO - MODELOS ESTIMADOS PARA EVOLUÇÃO DO EMPREENDIMENTO MEDIDO PELO ATIVO TOTAL	196
TABELA17: SEGUNDA EQUAÇÃO - MODELOS ESTIMADOS PARA EVOLUÇÃO DO EMPREENDIMENTO, MEDIDO PELO PATRIMÔNIO LÍQUIDO.	199
TABELA18: PRIMEIRA EQUAÇÃO - MODELO TOBIT ESTIMADO PARA EVOLUÇÃO DO BEM-ESTAR	200
TABELA19: SEGUNDA EQUAÇÃO - MODELOS ESTIMADOS PARA EVOLUÇÃO DO BEM-ESTAR, MEDIDO PELO CONSUMO DO DOMICÍLIO.	204
TABELA20: MODELOS ESTIMADOS PARA EVOLUÇÃO DO DESEMPENHO DO NEGÓCIO, MEDIDO PELO ATIVO TOTAL.	205
TABELA21: MODELOS ESTIMADOS PARA EVOLUÇÃO DO DESEMPENHO DO NEGÓCIO, MEDIDO PELO PATRIMÔNIO LÍQUIDO.	206
TABELA22: MODELOS ESTIMADOS PARA EVOLUÇÃO DO BEM-ESTAR, MEDIDO PELO CONSUMO DO DOMICÍLIO.	207

LISTA DE QUADROS E FIGURAS:

QUADRO 1: ATIVOS-SÍNTESE DAS CLASSIFICAÇÕES DE EDIN E ATTANASIO & SZÉKELY	46
FIGURA 1: MODELO DA JANELA DEMOGRÁFICA DE OPORTUNIDADES	59
QUADRO 2: FRONTEIRA DE CORTE DAS CAMADAS SOCIAIS CONSIDERANDO-SE A DISTRIBUIÇÃO NACIONAL DE RENDA MENSAL NA PNAD - 2006	61
QUADRO 3: INDICADORES SOCIECONÔMICOS BÁSICOS PARA ÁREAS DE FAVELAS E NÃO-FAVELAS NA CIDADE DO RIO DE JANEIRO – 1991/2000.	66
QUADRO 4: DEMANDA FINANCEIRA E MECANISMOS CORRENTES DE CRÉDITO NO BRASIL EM 2002.	85
QUADRO 5: SERVIÇOS FINANCEIROS DISPONÍVEIS EM 2002.	86
QUADRO 6: MERCADO DE INSTITUIÇÕES MICROFINANCEIRAS HABILITADAS NO PROGRAMA NACIONAL DE MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO (PNMPO), POR REGIÃO.	102
QUADRO 7: FRONTEIRA DE CORTE DAS CAMADAS SOCIAIS PARA ECINF – 2003.	105
FIGURA 2: MODELOS TEÓRICOS PARA DESEMPENHO DO NEGÓCIO E BEM-ESTAR DO DOMICÍLIO	133
QUADRO 8: SINOPSE DOS FATORES DOS MODELOS E DOS EFEITOS ESPERADOS.	147
QUADRO 9: RESULTADOS DO TESTE DE DIFERENÇAS ENTRE MÉDIAS OU PROPORÇÕES PARA OS FATORES DOS MODELOS.	185

RESUMO

O objetivo deste trabalho é analisar o efeito da redução de uma desigualdade de oportunidade, *o acesso ao crédito produtivo*, sobre empreendedores informais de baixa-renda, o desempenho do negócio desses empreendedores e o bem-estar de seus domicílios. Para isso, foram testadas duas hipóteses: (H₁) o acesso ao microcrédito contribui para o fortalecimento dos pequenos empreendimentos; (H₂) o acesso ao microcrédito contribui para o bem-estar do domicílio. As medidas adotadas para desempenho do empreendimento são o ativo total e o patrimônio líquido do negócio, e a medida de bem-estar é o consumo total do domicílio em gastos correntes. Ao longo do trabalho foram adotados dados do IBGE e dados de uma instituição *microfinanceira* sediada no Rio de Janeiro – o VIVACRED. A técnica econométrica de análise adotada foi a análise de painel, sendo o modelo de regressão em dois estágios (*two-stage least square*), com a primeira equação Tobit e a segunda, Prais-Winsten com *panel corrected standard error model* (PCSE-AR1), para o período 1997-2003. Os resultados confirmam que o acesso ao *microcrédito* melhora o desempenho do empreendimento e o bem-estar dos domicílios. Entretanto, os mesmos resultados apontam que acesso ao crédito é fundamental, porém não é suficiente, exigindo do Estado a oferta integrada de outras políticas sociais para a melhoria sustentável do bem-estar e inclusão desse público-alvo: empreendedores informais, de baixa-renda, à margem do Estado legal.

AGRADECIMENTOS

Agradeço...

O meu irmão pelo afeto, confiança irrestrita e apoio incondicional nos últimos anos; o meu pai e os meus tios, Emília e Tarcísio, pelo afeto e exemplo.

Os meus amigos *daqui e d'acolá* pelo companherismo e apoio na consecução desta tese e, em especial, a minha colega e amiga Valéria Paiva, pela rara e intrínseca capacidade de emprestar o ombro amigo e tão somente me ouvir, nos momentos mais difíceis e em outros nem tanto, sem a pretensão de me ensinar, ditar rumos ou soluções. Pelos cuidadosos comentários na etapa final deste trabalho, agradeço a Carol, Maíra e Valéria.

Agradeço também a minha orientadora, Maria Regina, e o IUPERJ; no Texas, a acolhida e apoio dos professores Joe Potter, Kristine Hopkins, Chandler Stolp e Bob Wilson; pela dedicação na transmissão do conhecimento, os professores Bryan Roberts e James Galbraith, Nelson do Valle e Silva e Paulo Paiva; e a Wendy Hunter, pela confiança e pela oportunidade de trabalho.

A CAPES diretamente e, indiretamente, os brasileiros, em particular aqueles sem oportunidades, que custearam meu curso superior, o mestrado e o doutorado e, especialmente, o meu estágio na Universidade do Texas-Austin, no *Vilmar Faria Fellowship Program in Quantitative Analysis and Public Policy*.

O Vivacred, por me acolher diariamente ao longo de quase doze meses e gentilmente me permitir construir a base de dados que viabilizou este estudo.

Aos nove anos, eu estudava em um colégio de elite, mas a qualidade do ensino no segundo ano primário havia se tornado muito deficiente, motivo que causou a

decisão da minha mãe de me transferir ao fim do segundo ano para outra escola privada, também de elite, todavia com excelente qualidade de ensino.

Para alcançar o terceiro ano primário na nova escola, sem defasagem de aprendizado, minha mãe me impôs um regime diário de estudo, ao longo de quatro meses. Eu fazia o dever da minha escola, da escola para a qual eu seria transferida e ainda um reforço diário de redação, leitura, interpretação de texto, tabuada e solução de problemas matemáticos. Isso me consumia todas as tardes; cerca de 5 a 6 horas de estudo. Certa vez eu chorei e reclamei a ela que eu só estudava enquanto meu irmão, que também seria transferido, apenas brincava. Minha mãe então me disse:

“Seu irmão não tem a defasagem que você tem. Não é fácil estudar tanto todos os dias, mas acredite, este é o maior bem que eu posso lhe legar. É agora, no segundo ano primário, que eu garanto o seu futuro, pois se nesse momento você não souber escrever corretamente, ler com fluência, interpretar e realizar os cálculos matemáticos básicos, não terá um bom desenvolvimento nos anos seguintes. A educação de qualidade é a garantia do seu futuro e da sua liberdade; o único bem que uma vez adquirido ninguém será capaz de lhe retirar. É só seu! Você tem a oportunidade que inúmeros brasileiros jamais terão, portanto não tem o direito de desperdiçá-la, por eles e por você. Quando for adulta, se lembrará desse dia e eu não mais estarei presente, mas terei a certeza de ter lhe legado o melhor recurso que eu pude lhe dar para garantir o seu futuro.”

Dedico esta tese à memória daquela que, há quase 30 anos, me ensinou que em um país de tão ampla desigualdade, a oportunidade de educação de qualidade é acessível a poucos, sendo um dever de cada um que tem acesso a ela não desperdiçá-la.

Dedico também aos meus amigos da Rocinha, que ao longo desse trabalho me ensinaram, por meio de sua labuta diária, o quão pode ser árdua, limitada, desesperançosa e precária a vida daqueles que não tiveram oportunidades.

“No fundo de cada um de nós existem muito mais possibilidades do que aquelas que tivemos ocasião de explorar até o presente. Se não criarmos o ambiente favorável ao desenvolvimento de nosso potencial, nunca saberemos o que temos dentro de nós.” (YUNNUS, 2000)

INTRODUÇÃO

A presente tese de doutorado tratará fundamentalmente de uma política pública específica – o *Microcrédito* – como uma alternativa, dentre várias outras, para a redução de desigualdades no Brasil. O foco da análise será uma avaliação do efeito do microcrédito sobre a **desigualdade de oportunidades** entre aqueles contemplados com esta linha de crédito. O objetivo do trabalho é analisar o efeito da redução de uma desigualdade de oportunidade – o acesso ao crédito produtivo – sobre o desempenho do negócio do empreendedor e o bem-estar de seu domicílio. Para isso, pretende-se responder a duas questões:

1. Como evoluem os empreendimentos a partir do desembolso do primeiro crédito?
2. Como evolui o bem-estar domiciliar dos empreendedores a partir do desembolso do primeiro crédito?

A melhoria de bem-estar significa em sentido amplo a melhoria das condições de vida – saúde, educação, renda e riqueza, etc. A forma mais freqüente de se mensurar melhoria de bem-estar é a renda. Contudo, para efeito empírico deste trabalho, a melhoria do bem-estar será mensurada a partir do consumo do domicílio, tomado como *proxy* da renda domiciliar disponível.

O pressuposto subjacente neste trabalho é o de que a redução da desigualdade de oportunidades acelera a redução da pobreza (KERSTENETZKY, 2002; ATTANASIO & SZÉKELY, 1999)¹. O trabalho é sustentado por uma abordagem teórica que defende que a melhoria de oportunidades para a população de baixa-renda pode desenvolver um ciclo virtuoso de acumulação, reduzindo desigualdade, combatendo a pobreza e melhorando o bem-estar.

A unidade de análise adotada é o domicílio, por dois aspectos: i) se tratar de negócios que são predominantemente familiares ou principais fontes de sustento do domicílio; ii) a análise de concessão do crédito passa por uma avaliação de risco que considera características da unidade domiciliar.

Os dados adotados no estudo desses empreendedores foram gentilmente cedidos pelo Vivacred², uma instituição de microfinanças sediada na cidade do Rio de Janeiro, que atende predominantemente empreendedores informais moradores de favelas e comunidades de baixa-renda do Rio de Janeiro. O período de análise compreende de abril de 1997 a dezembro de 2003.

O primeiro capítulo apresenta uma revisão da literatura de desigualdade, com especial enfoque nas teorias de justiça distributiva que discutem soluções para a desigualdade de oportunidades. O capítulo também trata da relevância de se democratizar ativos para a redução da desigualdade de oportunidades e apresenta um sucinto contexto da desigualdade no Brasil e Rio de Janeiro.

¹ Este pressuposto não é universal. Alguns países precisam muito mais de políticas voltadas ao combate à pobreza para a redução da mesma que de políticas voltadas para a redução das desigualdades como mecanismo de reduzir a pobreza. No caso do Brasil, devido à estrutura produtiva e à alta concentração de ativos, políticas voltadas para a redução da pobreza necessitam levar em conta políticas voltadas para a redução de desigualdades a fim de se alcançar o primeiro objetivo.

² O Vivacred é uma instituição de microfinanças que possui agências de microcrédito na cidade do Rio de Janeiro, localizadas na Rocinha, em Rio das Pedras, na Glória, na Maré e em Inhoaíba, e no interior do Estado do Rio de Janeiro, localizada em Macaé. Os dados desse trabalho são de clientes da agência matriz – Agência Rocinha – sendo esta a maior agência da instituição, com quase 50% dos créditos concedidos desde a fundação da instituição.

O segundo capítulo caracteriza as microfinanças e o microcrédito, expõe qual é o contexto dessas políticas no Brasil e no Rio de Janeiro, assim como o contexto socioeconômico dos microempreendimentos.

A discussão metodológica da análise empírica encontra-se no terceiro capítulo, com descrição das variáveis adotadas, tratamento dos dados e especificação dos modelos econométricos.

Ao quarto capítulo reserva-se a análise descritiva da base de dados adotada e a análise dos modelos estimados para a evolução dos empreendimentos e evolução do consumo do domicílio.

Por fim, seguem-se as considerações finais acerca dos resultados encontrados.

1 CAPÍTULO 1 - DESIGUALDADE

1.1 INTRODUÇÃO:

A desigualdade é um fenômeno multidimensional: econômico, social, político e cultural. Ao se atuar sobre a redução de um aspecto da desigualdade, em geral, acentuam-se as diferenças entre os demais.

Como coloca SEN (2001), dada a diversidade humana, a realização da igualdade em um dado espaço implicará necessariamente em desigualdade em outros espaços. Nesse sentido, a igualdade é relativa, pois ao se fixar um aspecto específico da igualdade, escolhe-se um espaço ou uma variável basal que definirá sobre *qual tipo de desigualdade* os indivíduos serão comparados e qual será a variável basal em que se buscará a igualdade. Dada a escolha da variável focal, as outras variáveis que também merecem ser contempladas no tratamento da igualdade não serão privilegiadas. Dessa forma, a igualdade não pode ser tratada como um conceito absoluto e completo, devido à impossibilidade de buscar a igualdade de todos os indivíduos quanto a todos os aspectos da diversidade humana. Buscar a igualdade quanto a uma determinada variável basal implicará em necessariamente aceitar a desigualdade quanto as outras variáveis. A igualdade se realiza, pois, em um espaço específico, delimitado.

Portanto, ao se discutir o tema, o primeiro passo é delimitar sobre qual tipo de desigualdade se considera. Parafraseando Sen às avessas, *Desigualdade quanto a quê: Renda, Oportunidades, Condições?* E qual dimensão do fenômeno se pretende discutir?

Este trabalho discute a dimensão socioeconômica da desigualdade e a literatura revista está focada na redução da desigualdade de oportunidades. Todavia, previamente à discussão da desigualdade de oportunidades em si mesma, será feita uma breve

consideração sobre a origem da desigualdade, os tipos de desigualdades e a ligação entre a redução de desigualdades e a teoria de justiça distributiva.

1.2 ORIGEM E TIPOS DE DESIGUALDADE:

A despeito de o capitalismo ser associado à criação e à reprodução de desigualdades, estas não surgem com o modo de produção capitalista. A alusão à estratificação e à desigualdade na estrutura social ocorre desde a Grécia Antiga. Aristóteles, em *A Política*, claramente define três classes sociais e diferenças *marcantes* entre homens e mulheres, escravos e homens livres, usando estas diferenças como fator definidor de acesso à cidadania e à participação na Polis. TAWNEY (1931) argumenta que as noções de desigualdade de oportunidades estão associadas aos privilégios baseados em status e origem de nascimento e, portanto, remontam ao feudalismo. Em suma, a estrutura de desigualdades é muito anterior ao capitalismo e ao mercado. O mercado, por meio da moeda, despessoaliza a relação social que está na origem da estrutura de desigualdades e a replica; contudo, não é a sua origem. Os indivíduos ingressam no mercado imbuídos de características e condições que os tornam desiguais perante o mesmo.

Nas sociedades modernas, a relevância da redução de desigualdades não está apenas na busca da igualdade como um valor social, como uma questão sociológica. Encontra-se também na base da política: a presença de severas desigualdades implica, freqüentemente, em violência urbana, alienação do indivíduo e instabilidade social (TURNER, 1986), quando existe a percepção social de que as condições socioeconômicas são tão brutalmente desiguais que impedem a mobilidade social. A política enxerga a redução das desigualdades como uma questão normativa de justiça

distributiva. A equidade se torna um valor fundamental nas democracias industriais modernas, na busca pela universalização da cidadania.

“The modern notion of citizenship presupposes some commitment to equality, an emphasis on universalistic norms and a secular system of values to reinforce political claims and social obligations. Within this framework, social inequality was no longer regarded as inevitable and natural.” (TURNER, 1986:20)

A percepção moderna da redução da desigualdade vem associada a uma concepção de cidadania que pretende garantir condições iguais de tratamento para todos, pressupondo três dimensões. Estas três dimensões são apontadas e bem desenvolvidas historicamente por MARSHAL (1992), a saber: a cidadania civil (séc. XVIII), referente à liberdade pessoal do indivíduo, à propriedade privada e ao direito de se manifestar; a cidadania política (séc. XIX), envolvendo os direitos políticos, a democratização do voto e o acesso a participação política; e, por fim, a cidadania social, referente ao direito a um patamar de bem-estar socioeconômico mínimo para todos, fortemente desenvolvida no século XX, e sustentada na estrutura institucional do *Welfare State*. Historicamente, é nas democracias industriais modernas que ocorre a defesa da universalização da cidadania. Nesse sentido, a busca pela igualdade é fruto da construção política de instituições (sistema jurídico, sistema político-eleitoral e sistema de proteção social) que dêem suporte à realização empírica da igualdade como um valor, defendido na esfera política.

Conquanto buscar a redução da desigualdade como um fenômeno multidimensional seja um processo analítico e histórico permanente – pois atuar sobre um aspecto dela significa acentuar outras características ou combater novas

características emergentes³ –, politicamente a busca da igualdade é um fim em si mesmo: a igualdade é um objetivo normativo a ser alcançado.

Quando consideramos os tipos de desigualdades, o oposto, ou seja, quatro tipos de igualdade, são sempre lembrados. TURNER (1986) aponta os quatro tipos: ontológica, de oportunidades, de condições e de resultados. A primeira diz respeito à condição do indivíduo enquanto ser humano e é própria da tradição religiosa – a igualdade perante Deus. A segunda refere-se à busca da igualdade de oportunidades para todos em uma determinada sociedade, visando-se alcançar os fins desejados. A terceira visa garantir condições iguais de vida para diferentes grupos sociais. Isto implica que todos os indivíduos detenham as mesmas condições sociais. A quarta representa a busca pela igualdade de resultados e seu aspecto mais conhecido é a igualdade de renda. Enquanto a igualdade de condições e de oportunidades tende a reduzir as desigualdades presentes na estrutura social e produzir desigualdade de resultados, a inversa também é verdadeira: a igualdade de resultados ignora a desigualdade de oportunidades e de condições, visando minorar a desigualdade de renda.

A associação entre tipos de desigualdade e soluções de justiça distributiva objetivando minorar essas desigualdades será discutida a seguir.

1.3 TIPOS DE DESIGUALDADE E CONCEPÇÕES DE JUSTIÇA SOCIAL:

Segundo a teoria da justiça social, *as desigualdades podem ser justas ou injustas*. Justas ou justificáveis são as desigualdades derivadas exclusivamente da escolha ou da responsabilidade individual. Por sua vez, *desigualdades injustas* são

³ Um exemplo é a mudança tecnológica no sistema produtivo que faz emergir novas características, tal como o domínio da informática. Dada a mudança tecnológica, de forma a permitir a igualdade de oportunidades no mundo digital, a democratização do conhecimento e do acesso à tecnologia passa a ser um *issue* para a redução da desigualdade; um aspecto antes inexistente.

aquelas que limitam as chances de realização de projetos de vida, tais como classe, família, cor, etnia, gênero, idade e escolaridade. Estas afetam os resultados do jogo econômico, ao limitar os recursos que os indivíduos levam ao mercado e ao limitar a liberdade de escolha individual (KERSTENETZKY, 2003).

A real liberdade das escolhas individuais depende de oportunidades efetivas (não apenas formais) de realizar vantagens socioeconômicas, pressupondo a liberdade das privações e de relações de dependência para o exercício autônomo da escolha. Essas oportunidades incluem a igualdade de direitos civis e a igualdade de oportunidades econômicas (ex. crédito, renda e riqueza), políticas (ex. participação) e sociais (ex. saúde e educação).

As teorias de justiça social, a seguir sinteticamente expostas, apresentam diferentes perspectivas de como combater as desigualdades injustas.

1.3.1 As Escolas Contratualista, Libertariana e Utilitarista:

SEN (2001) considera que todas as três escolas – contratualista, libertariana e utilitarista – são igualitaristas, ao defender a igualdade. O que as diferencia são as dimensões de desigualdade que propõem combater.

Enquanto os contratualistas defendem a igualdade na distribuição de recursos básicos, os libertarianos enfatizam a defesa das liberdades iguais e os utilitaristas advogam igual peso para as utilidades dos indivíduos. Os expoentes mais associados a cada uma dessas três escolas são: John Rawls à contratualista, Friedrich Hayek à libertariana e John Harsanyi à utilitarista.

O foco central do utilitarista é a eficiência, buscando-se sempre maximizar a utilidade social. KERSTENETZKY (1999) pontua que os utilitaristas normativos propõem um critério ético para a agregação das utilidades individuais. Neste agregado,

as utilidades individuais teriam o mesmo peso. Todavia, quando considerados os pressupostos que sustentam essa concepção, estes são pouco operacionais e de difícil sustentação, dado que a realização de uma igualdade utilitarista exigiria a existência de um determinado *observador técnico* capaz de definir a escala de comparação das utilidades e atribuir a elas pesos iguais. Quando nada, isso implica um insulamento técnico pouco razoável ou um sistema operacional muito complexo no que se refere a dimensionar a intensidade das preferências das pessoas e a mensuração de suas satisfações.

A concepção de igualdade dos libertarianos envolve a defesa da liberdade na base da estrutura social. Esta escola estabelece uma relação entre liberdade, desigualdade e riqueza, sustentando a defesa da igualdade de *liberdade para realizar*, levando necessariamente à desigualdade de resultados socioeconômicos. Nesse sentido, as desigualdades de riqueza são desejáveis e inevitáveis.

“A ligação entre liberdade e desigualdades é assim constituída: se os indivíduos se virem livres para gozar plenamente de seus direitos, em particular os de contrato e de propriedade, suas diferenças terão livre curso e inevitavelmente se expressarão em desigualdades socioeconômicas”. KERSTENETZKY (1999:19)

NOZICK (1991), outro expoente da escola libertariana, argumenta que a distribuição dos resultados econômicos deve ser regulada pelos princípios de justiça associados aos direitos de propriedade. Cumpre ressaltar, no entanto, que o autor não leva em consideração que na base da estrutura social os indivíduos não se encontram no mesmo nível de distribuição dos direitos de propriedade, já partindo inicialmente de condições desiguais de *oportunidades de realização*.

A escola contratualista, cujo maior expoente contemporâneo é John Rawls, argumenta em favor de uma concepção procedimental de liberalismo, denominada

justiça como equidade (OLIVEIRA, 2003). O intuito central dessa concepção é combinar igualitarismo (igualdade de bem-estar social) com individualismo (defesa das liberdades individuais), advogando que arranjos sociais estáveis dependem de acordos sólidos quanto à justiça distributiva.

RAWLS (1997), na *Teoria da Justiça*, adota dois princípios de justiça necessários à efetiva distribuição eqüitativa de bens primários (*primary goods*)⁴. Os bens primários são entendidos como bens básicos que todos os indivíduos devem ter, em distribuição igualitária, independentemente de suas concepções sobre o bem ou de seus projetos de vida. A distribuição desses bens só deve ser desigual se trazer vantagens para todos. São eles, a saber: auto-respeito (*self-respect*), auto-estima (*self-esteem*), acompanhados das liberdades básicas, oportunidades, renda e riqueza, e direitos a recursos como educação e saúde. Os dois princípios que norteiam a *Teoria da Justiça* são:

“Primeiro: cada pessoa deve ter um direito igual ao mais abrangente sistema de liberdades básicas iguais que seja compatível com um sistema semelhante de liberdades para todos.

Segundo: As desigualdades sociais e econômicas devem satisfazer a duas condições. Elas devem (a) representar o maior benefício possível aos membros menos privilegiados da sociedade; e (b) estar vinculadas a posições e cargos abertos a todos, em condições de igualdade eqüitativa de oportunidades.” (RAWLS, 1997:64)

Saliente-se que no segundo princípio, a condição (a), representada no formato *maximin* (favorecimento das condições dos mais desfavorecidos), foi de grande relevância no desenvolvimento de políticas sociais no final do século XX e início do

⁴ Este é um ponto que distancia fortemente Rawls de Hayek e Nozick, na medida em que são os bens primários que tornam a então liberdade formal uma liberdade substantiva, transformando-a em liberdade real. Como bem coloca Van Parijs “(...) Rawls formulou seu princípio de diferença não em termos de utilidade ou de bem-estar, mas em termos do que se denomina ‘bens sociais primários’, ou seja, essas condições indispensáveis e meios gerais que permitem a cada um perseguir a realização de sua concepção de vida: a riqueza e a renda, poder, etc. que contribuem para melhorar a sorte dos mais desfavorecidos.” VAN PARIJS, (1997:147)

XXI, voltadas à igualdade de oportunidades, a um patamar mínimo de renda que reduza a condição de pobreza dos mais pobres, ou a ambos conjuntamente.

Quanto à relação igualdade-liberdade, tal como aparece em Rawls, KERSTENETZKY (1999) esclarece que a liberdade é prioritária em relação à igualdade e não negociável, enquanto a igualdade é negociável em alguma medida, no que se refere à justa igualdade de oportunidades ou à igualdade econômica. Nessa perspectiva, Kerstenetzky reforça Sen, quando este afirma que a busca pela igualdade exige um espaço delimitado de atuação.

A concepção de igualitarismo liberal de Rawls influencia fortemente a operacionalização das políticas sociais da segunda metade do século XX em diante. A vertente contratualista de John Rawls permite pensar a justiça igualitária como redistribuição e efetivação de oportunidades de realização (KERSTENETZKY, 2003). Nesse sentido, Rawls é o ponto de partida de diversas variações da escola contratualista, desenvolvidas posteriormente por autores *verdadeiramente libertarianos*⁵, como SEN, DWORKIN e ROEMER, independentemente de suas soluções distributivas: capitalistas ou socialistas.

“(...) um verdadeiro libertariano - alguém que não se preocupa somente com a liberdade formal, mas também com a liberdade real – reconhecerá como legítima a exploração voluntária (seja ela ‘capitalista’, ou seja, baseada na riqueza, ou ‘socialista’, ou seja, baseada nas qualificações) se, e somente se, ela decorre de uma situação de igualdade de oportunidades, por exemplo, pela imposição de direitos de sucessão proibitivos ou pela implantação de um sistema de ensino fortemente compensatório.”(VAN PARIJS, 1997:134)

⁵ Atribuir aos contratualistas a denominação “*verdadeiramente libertarianos*”, ou seja, aqueles preocupados com a **liberdade real**, significa, no limite, qualificar a escola libertariana – Hayek e Nozick – como “*formalmente libertarianos*”, ou seja, aqueles preocupados com a **liberdade formal** ou, apenas liberais, no sentido pejorativo do termo, ou seja tratados como neoliberais.

Não é objetivo desse trabalho discutir desenhos institucionais para a distribuição dos resultados. O aspecto a que se circunscreve o trabalho é a visão comum de autores como Dworkin, Sen e Roemer sobre a igualdade de oportunidades como mecanismo de ampliar a liberdade real e melhorar o bem-estar. A seção seguinte discutirá a relação entre desigualdade de oportunidades e desigualdade de renda.

1.3.2 Desigualdade de Oportunidades e de Renda:

TURNER (1986) afirma que a igualdade de oportunidades é ideologicamente associada ao individualismo e ao capitalismo, porque pressupõe igualar as oportunidades dos indivíduos e deixar livre a competição destes no mercado com base em seus próprios talentos. Já a igualdade de resultados, especialmente de renda, é ideologicamente associada ao socialismo. Embora os *igualitaristas econômicos* enfoquem a igualdade de renda ou riqueza, os *igualitaristas libertarianos* abordam a igualdade de oportunidades como meio para realizar a renda e a riqueza. Adotando como ponto de partida a escola contratualista, esses autores desenvolvem a defesa da igualdade de oportunidades, privilegiando o esquema lógico ***igualdade de oportunidades como meio de melhoria do bem-estar***⁶.

Esse trabalho sustenta que, *na prática* da política social voltada para a redução de desigualdades, o embate ideológico *igualdade de oportunidades* ou *igualdade de renda* é uma falsa dicotomia: é possível conjugar as duas visões. Para que isso se mostre possível, no entanto, é importante considerar que: por um lado, a igualdade de oportunidades não está restringida a um único momento do ciclo de vida de um indivíduo ou exclusivamente a uma única característica social, sendo antes parte de um processo dinâmico, no tempo e no que diz respeito ao seu conteúdo, por outro lado,

⁶ Bem-estar mensurado nesse trabalho através do consumo do domicílio.

buscar minorar a desigualdade de resultados (renda ou consumo) não implica necessariamente abandonar o aspecto da desigualdade de oportunidades.

As duas visões, quando levadas ao extremo, tornam-se, no entanto, potenciais mecanismos de reiteração de desigualdade. Igualar oportunidades em um único momento e deixar livre a competição dos indivíduos, sem ajustes ao longo do tempo, significa que uns poucos vencerão freqüentemente em detrimento de outros. Igualar resultados sem considerar as oportunidades, condições, habilidades, esforço e talento dos indivíduos é ignorar a estrutura de desigualdades e reiterá-la.

Cumprir esclarecer que ainda que as escolas teóricas sejam bem delimitadas quanto ao espaço de desigualdade em que pretendem atuar, elas não geram necessariamente, no mundo empírico, políticas sociais tão circunscritas e segmentadas em relação ao espaço de desigualdade em que atuarão. Um exemplo empírico de concepção de política social que busca igualar resultados em um determinado patamar de renda, com uma renda mínima⁷, e simultaneamente igualar condições e oportunidades de acesso é o Programa Bolsa Família. De um lado, a transferência⁸ monetária busca reduzir a desigualdade de renda de uma determinada camada da população - os pobres; de outro, condiciona essa renda a contrapartidas de saúde

⁷ **Renda mínima** e **renda básica** são conceitos distintos e com funções diferentes. A **renda mínima** significa uma renda suficiente para garantir a plena propriedade de si e, sobretudo, a ausência de escravidão e servidão, enquanto a **renda básica** significa uma renda igual para todos, de direito de qualquer cidadão, sem qualquer condicionalidade, funcionando como uma dotação material ao longo de toda a vida. A **renda básica** tanto integra a dimensão de riqueza do “*princípio da diferença*” de Rawls, quanto o aspecto de oportunidades de acesso as diferentes posições sociais, associado à fortuna. (VAN PARIJS, 1997)

⁸ “*As despesas classificadas como transferências são constituídas por pagamentos unilaterais feitos pelo Governo, que não exigem contrapartida específica, em bens ou serviços, por parte dos agentes beneficiados. A maior parte das transferências é representada pelos benefícios pagos pelos institutos de previdência social, sob a forma de aposentadorias, pensões, salário-família e outros auxílios. Incluem-se ainda nesta categoria de gastos governamentais os auxílios a populações flageladas e as subvenções sociais a instituições sem fins lucrativos. Finalmente, também fazem parte dos pagamentos de transferências os juros da dívida pública. Embora, no caso dos juros, os pagamentos sejam feitos em grande parte para instituições financeiras, as transferências são conceitualmente caracterizadas como um agrupamento de despesas que flui do setor Governo em direção das unidades familiares.*” (ROSSETTI, 1990:107-108)

(condições) e educação (oportunidades), prestadas pelo setor público, que visam reduzir a desigualdade de condições e de oportunidades⁹ dos beneficiários na estrutura social. A imensa maioria dos beneficiários do Programa Bolsa Família são desempregados ou trabalhadores informais com baixo nível de escolaridade¹⁰. Ao se adotar a transferência monetária do programa como um *colateral*, possibilitando ampliar o acesso ao crédito em geral e, em especial, para a aquisição de bens duráveis, é possível reduzir a desigualdade de oportunidades no mercado de crédito.

“Social inequality is inevitable but whether or not it is acceptable will depend upon a range of associated circumstances (such as levels of consumption, social mobility and the impartiality of administration and government). Citizenship may abate the inequalities of class but reformist governments have never been able to remove inequality, especially inequality of income. Inequality of outcome, however, has been made tolerable as a consequence of a variety of institutions which have in the post-war period promoted equality of opportunity.”
(TURNER, 1986:52)

Contudo, para que a igualdade de oportunidades seja *de facto* e não apenas *de jure* é necessário que a política social crie as condições de acesso a oportunidades. Dentro dessa perspectiva, a próxima seção está dedicada ao pensamento de autores fundados na escola contratualista e que apresentam como ponto em comum a defesa da igualdade de oportunidades.

⁹ Atuar sobre a desigualdade de oportunidades educacionais, aumentando a escolaridade do indivíduo, significa também reduzir a desigualdade de oportunidades no acesso ao mercado de trabalho formal e permitir redução de desigualdade salarial.

¹⁰ O Programa Bolsa Família cobria mais de 11 milhões de famílias em 2007, o que representa cerca de 48 milhões de pessoas (aproximadamente 24% da população brasileira formada por 189 milhões de habitantes). Quase metade das 11 milhões de famílias atendidas tem como principal responsável uma pessoa desempregada e 92% dos beneficiários são mulheres. Além disso, 56,2% dos beneficiários diretos são analfabetos ou têm menos de 4 anos de estudo, enquanto outros 24,6% têm entre 4 e 8 anos de estudo. (O GLOBO, 2007)

1.3.3 Igualdade de Oportunidades: Dworkin, Sen e Roemer

A partir da noção de liberdade em Rawls, SEN (2001) destaca o problema dos *meios* para liberdade, acrescentando valor substantivo às liberdades formais. Em suma, sem acesso a bens primários distribuídos pelo menos de maneira mais eqüitativa, os indivíduos não serão substancialmente livres. SEN (1992), ao defender uma liberdade significativa de escolhas e ao enfatizar que estas dependem da realização de direitos sociais e da distribuição reparatória de oportunidades, quando estas são desiguais, sustenta que a liberdade é real e substantiva, contrapondo-se a uma outra visão de liberdade estritamente formal, jurídico-legal.

Nessa perspectiva, Sen se aproxima de Marx, ainda que suas soluções sejam completamente distintas. Ser *livre para realizar* não significa ter *o poder de realizar*. Marx apontou que os proletários são formalmente livres para não trabalhar para os capitalistas, pois eles têm o direito de não vender a sua força de trabalho. Contudo, essa liberdade formal não se traduz em uma liberdade real, dado que eles não possuem a propriedade dos meios de produção. Conseqüentemente, possuir a liberdade de fazer o que se deseja da própria vida, ou seja, consumir e produzir de acordo com a própria escolha, implica não ter somente *o direito* de realizar, ou seja, ser proprietário de si mesmo, mas também ter *o poder* (a capacidade) de realizar, ou seja, possuir, além do direito, as capacidades e os recursos para realizar.

Se Marx defendia uma solução *não liberal* de coletivização da propriedade dos meios de produção, Sen defende, pois, uma distribuição equitativa de oportunidades para obter esses meios. Uma solução posterior, envolvendo Rawls e J. Meade, no entanto, de abordagem *liberal* e mais elaborada em termos operacionais, propõe a noção de *democracia de proprietários*, em contrapartida à visão, própria à social democracia moderna, dos indivíduos como clientes do *Welfare State* clássico.

“(…) Rawls [em ‘Justice as Fairness: a restatement’] chamou vigorosamente a atenção para a importância que atribui à distinção entre um capitalismo de Estado-providência, ilustrado pela Europa Ocidental e América do Norte, e o que denomina, seguindo James Meade (1964), a democracia de proprietários (*property-owning democracy*). É esta, e não aquela, que ele considera, com o socialismo liberal (*democrático e descentralizado*), um sério candidato à realização de seus princípios. Qual é, a seus olhos, a diferença fundamental entre essas duas formas de capitalismo? É que o Estado-providência se esforça para corrigir ‘*ex-post*’, por meios de mecanismos redistributivos, as iniquidades engendradas pelo mercado, enquanto numa democracia de proprietários, é ‘*ex-ante*’ que a distribuição equitativa se estabelecerá graças especialmente ao papel desempenhado pelo sistema de ensino e por meio de uma legislação que entrava a concentração de propriedade”.

(VAN PARIJS, 1997: 74)

Uma possível operacionalização dessa *democracia de proprietários* pode ocorrer através da redução da desigualdade de oportunidades por meio da democratização de ativos de valor¹¹, possibilitando a geração de renda e riqueza, a poupança e a acumulação por parte daqueles indivíduos antes desprovidos desses ativos. O detalhamento desses ativos será discutido mais cuidadosamente na seção 1.4, *A Relevância da Democratização do Acesso a Ativos Valiosos*, bem como a implicação de sua distribuição sobre a melhoria do bem-estar dos microempreendedores de baixa renda.

Precedente ao desenvolvimento de Sen sobre a igualdade de oportunidades e seguindo ainda Rawls, DWORKIN (1981a; 1981b) trata, em dois artigos seminais, da melhor maneira de equalizar a distribuição, defendendo que a melhor equalização não

¹¹ Ativos valiosos são aqueles capazes de ampliar as oportunidades reais dos indivíduos de gerarem renda e riqueza e procederem a acumulação. A saber: capital físico, terra, educação, ativos financeiros, etc.

diz respeito ao bem-estar, mas quanto à equidade de recursos para se realizar o bem-estar.

O foco de Dworkin é igualar as dotações iniciais, advogando a distribuição igual de recursos no *ponto de partida*. Para o autor, o importante é que haja equidade no início, ou seja, recursos igualmente distribuídos a todos. Depois disso, reserva-se a liberdade de agir.

O ponto comum entre Rawls, Dworkin e Sen no que diz respeito à justiça distributiva está na percepção de que o alcance dela não significa a realização de um bem-estar igual ou iguais níveis de sucesso, mas equalizar os meios para se realizar bem-estar e sucesso. O ponto que destaca Dworkin em relação a Rawls e Sen está em tratar a *responsabilidade*¹² e a *escolha* do indivíduo sobre o curso da própria vida como um ponto focal, enfatizando na discussão da equalização de oportunidades o aspecto da responsabilidade e da liberdade de escolha dos indivíduos para realizar o próprio bem-estar.

DWORKIN (1981a; 1981b) argumenta que a *igualdade de recursos* requer compensar os indivíduos apenas sobre aspectos¹³ de sua vida pelos quais eles **não são responsáveis**, sobre os quais não detêm o controle e que impedem que eles realizem o bem-estar desejado. Assim, diferenças que decorrem de atos e crenças, produto de escolhas individuais, não devem ser equalizadas. Ou seja, a *igualdade de recursos* pressupõe uma distribuição sensível às escolhas que as pessoas realizam, porém insensível às circunstâncias. Nesse aspecto, Dworkin e Rawls se diferenciam. Rawls é insensível ao critério *escolha-circunstância*, ao defender no Princípio da Diferença que...

¹² O autor argumenta que a *responsabilidade* pressupõe escolhas livres e as circunstâncias, quando além do controle do indivíduo, não são responsabilidade deste. (DWORKIN, 2005)

¹³ Dentre esses aspectos, encontram-se posição social, etnia ou deficiência física, como fatores de desvantagem social.

“Todos os valores sociais – liberdade e oportunidade, renda e riqueza, e as bases sociais da auto-estima – devem ser distribuídos igualmente a não ser que uma distribuição desigual de um desses valores traga vantagens para todos.”
(RAWLS, 1997:66)

Ao introduzir os critérios de *responsabilidade* e *escolha* do indivíduo na realização do bem-estar, Dworkin coloca a liberdade no centro da igualdade distributiva. COHEN (1989) muito bem afirma que, ao incorporar a idéia mais poderosa do arsenal da direita anti-igualitária – a *escolha* e a *responsabilidade* –, o autor presta um serviço valoroso ao igualitarismo.

“Both Rawls’s difference principle and Sen’s equality of capability can be considered theories of equality of resources, where resources are defined as things that help people realize their plans of life or achieve success. For Rawls, equality of resources has been attained when the bundles of primary social goods obtained by persons are equal, and for Sen it has been attained when the sets of vectors of functionings are ‘equal’. Both Rawls and Sen emphasize the distinction between their definitions of resource equality and equality of welfare or success in achieving life plans or, in Sen’s terminology, agency goals. This they have in common with Dworkin. Dworkin’s innovation is to distinguish, more carefully than Rawls and Sen do, between a person’s circumstances and his tastes and ambitions. His theory moves to center stage the issue of responsibility, which appears only embryonically in the work of Rawls and Sen.” (ROEMER, 1996:246)

Na visão de DWORKIN (1981; 2005), a equalização de recursos deve se dar no *ponto inicial*¹⁴ e equalizar somente quanto a circunstâncias que não são responsabilidade do indivíduo. Contudo, Dworkin alerta que, na prática, essa equalização sofrerá sempre restrições em algum limite: determinadas diferenças tais como genética, paternidade e talentos inatos¹⁵ não são responsabilidade do indivíduo, mas também não são

¹⁴ O *ponto inicial* consiste em uma situação analítica hipotética na qual os indivíduos devem decidir como se fosse a primeira vez.

¹⁵ Quanto ao aspecto *talento* é importante fazer uma consideração: Dworkin denomina *talento* a habilidade de produzir bens valorizados pelo mercado e diferencia *talento inato* de *talento desenvolvido*

equalizáveis. Ademais, pessoas que adquirem certas deficiências físicas sérias ou mesmo nascem com elas terão sempre menor bem-estar que os demais, ainda que todos os recursos materiais excedentes da sociedade fossem transferidos para elas (DWORKIN, 2005).

É importante destacar que, ao se defender a equalização somente dos recursos pelos quais os indivíduos não são responsáveis, o bem-estar realizado e o nível de sucesso dependerão em parte de *escolhas* e, em parte, do *esforço* de cada um. Quando se busca mensurar os resultados de bem-estar dos indivíduos a partir da equalização de recursos, o esforço constitui, em geral, uma variável de difícil constatação empírica, não mensurável. Assim, ainda que exista e afete o resultado, acaba por ser uma variável **omitida**.

Enquanto Dworkin denomina as oportunidades como *recursos*, Sen as denomina *capacidades*. A preocupação de Sen não está em dizer quando as capacidades devem ser distribuídas ou quando devem ser acessíveis equitativamente, como em Dworkin, mas em mostrar o quanto a ausência delas é limitadora da liberdade de realização de bem-estar.

A abordagem teórica de Sen segue uma perspectiva estrutural, percebendo a desigualdade de oportunidades como decorrente de mecanismos sociais, institucionais e distributivos enraizados na estrutura social e, como consequência, causadores de pobreza. De acordo com essa perspectiva, argumenta-se também sobre a necessidade de um patamar mínimo de condições na sociedade para o desenvolvimento do indivíduo (SEN, 2000, 2001; ABRANCHES, 1985), aproximando-se de Rawls. SEN (2001) inverte a relação entre renda e capacidades: ao invés da renda dos membros dos domicílios funcionar como meio de se obter capacidades, estas últimas, ao aumentarem

pelo esforço. O autor sugere compensar apenas a desigualdade decorrente do primeiro. A dificuldade está em discriminar o que é resultado de um ou de outro. *Talento inato* é inerente ao indivíduo, enquanto o *talento desenvolvido pelo esforço* decorre de uma escolha do indivíduo.

a capacidade produtiva de uma pessoa, determinam um maior poder de auferir bem-estar.

De acordo com SEN (2000; 2001), capacidades significam liberdades substantivas que permitem que as pessoas vivam uma vida que elas possam valorar. A privação de capacidades envolve restrições que impedem as pessoas de levar um tipo de vida por elas almejada. Em outras palavras, a privação de capacidades é limitadora das escolhas dos indivíduos. Essas restrições podem significar não ter renda monetária suficiente para obter bens e serviços desejados, não ter capacidade física para desenvolver certas atividades, não ter acesso a educação e saúde, não ter livre acesso a troca de bens e serviços, não ter direitos civis e políticos respeitados, etc. Na visão de SEN (2001) e ABRANCHES (1985), políticas voltadas para a redução de desigualdade de oportunidades para a população de baixa-renda e capazes de ampliar a liberdade real de realizar são exatamente aquelas com a maior probabilidade de combater a pobreza e reduzir desigualdades.

SEN (2001) está preocupado com os recursos e os meios para se alcançar a liberdade. Ele se preocupa com o nível de capacidade de que o indivíduo dispõe para realizar os *funcionamentos*¹⁶ (*capability to function*). Para o autor, a capacidade para realizar funcionamentos representa as várias combinações de funcionamentos que um indivíduo pode realizar. A capacidade constitui um conjunto de vetores de funcionamentos e, nesse sentido, reflete a liberdade da pessoa para levar o tipo de vida que escolher.

¹⁶ O termo *funcionamentos* é entendido como estados e ações, atividades ou *estados de existência ou ser*, estado de não-privação.

O conjunto de capacidades ou *conjunto capacitário*¹⁷ (*capability set*) reflete, no espaço de *funcionamentos*, a liberdade do indivíduo para escolher dentre diferentes alternativas de vida. Dentro desta perspectiva, enquanto os *funcionamentos* realizados constituem o *bem-estar* de uma pessoa, a *capacidade para realizar funcionamentos*¹⁸ constitui a *liberdade real* do indivíduo (as suas oportunidades reais) para obter *bem-estar*.

O seu espaço de avaliação não é o resultado das realizações em si, do nível de bem-estar, mas a liberdade de escolha, a *liberdade para realizar bem-estar*. As oportunidades de escolha efetivas de que o indivíduo dispõe para concretizar as suas realizações. Tanto a realização do bem-estar quanto a liberdade de bem-estar podem mover-se em direção contrária à *liberdade da condição de agente*. Sen coloca que

“(…) um aumento na liberdade da condição de agente (quer dizer, um acréscimo na capacidade de promover objetivos que se tem razão para promover) pode levar a uma redução da liberdade de bem-estar (e, de modo correspondente, a uma diminuição no bem-estar realizado)” (SEN, 2001:107)

Uma consideração relevante que o autor coloca está em que a própria expansão da *liberdade de bem-estar* pode levar o indivíduo a mudar o conjunto de seus objetivos em direção a objetivos que otimizem a sua condição de agente. Ao ampliar a sua liberdade da condição de agente, o indivíduo pode, como consequência, ter uma deterioração de seu bem-estar¹⁹. Dessa forma, mais liberdade de realizar bem-estar pode até mesmo, em um momento futuro, provocar uma deterioração da realização de bem-estar.

¹⁷ O *conjunto capacitário* compreende as alternativas, as oportunidades reais que um indivíduo dispõe para a escolha de como realizar seu bem-estar.

¹⁸ Entendida como todas as combinações alternativas de funcionamentos que um indivíduo pode escolher ter.

¹⁹ Adotando-se o microcrédito como exemplo, o indivíduo ao ter suas oportunidades ampliadas, com o acesso ao crédito para a produção, pode escolher extrair um maior volume de recursos de seu empreendimento e consumir mais, em detrimento de poupar e pagar o crédito contraído, ou de reinvestir no negócio, reduzindo assim seu bem-estar futuro.

ROEMER (1998), por sua vez, trabalha com duas concepções de desigualdade de oportunidades: aquelas decorrentes da discriminação (ex. raça, gênero) e aquelas decorrentes da deficiência de provisão de recursos (ex. educação, saúde, crédito), que levam à desvantagem na realização do bem-estar. A concepção de desigualdade que nos interessa discutir aqui é a segunda.

Diferentemente de Dworkin, que advoga a equidade de oportunidades no *ponto inicial*, ROEMER (1998) se preocupa com a igualdade de oportunidades antes e depois. Para o autor, igualar oportunidades requer também compensar os indivíduos com diferentes níveis de recursos de acordo com suas diferentes *habilidades*. Mas não requer compensá-los de acordo com seus diferentes níveis de esforços. Roemer entende habilidades como *conseqüência das circunstâncias* às quais os indivíduos encontram-se submetidos.

“An opportunity, to use Cohen’s (1989) phrase, is an access to advantage. What society owes its members, under an equal-opportunity policy, is equal access; but the individual is responsible for turning that access into actual advantage by the application of effort.” (ROEMER, 1998:25)

Ao se *equalizar as circunstâncias* a partir de diferentes níveis de recursos, a desigualdade residual será decorrente dos diferentes níveis de esforços dos indivíduos. As circunstâncias inclusive norteiam e limitam as preferências dos indivíduos. Nesse aspecto, Roemer, ao defender a equalização de circunstâncias que possibilite a maior liberdade de escolha das preferências, e SEN, ao defender o *conjunto capacitário* que levará à liberdade de escolha e realização de bem-estar, se aproximam. No que tange ao momento de equalização de oportunidades, diferentemente de Dworkin, no entanto, Roemer (1998) defende a equalização de oportunidades no *ponto inicial* e nos momentos subsequentes, isto é, defende uma revisão constante dessa equalização como instrumento de política social para aliviar outras circunstâncias que surjam ou se

modifiquem daqueles em desvantagem. Nesse sentido, enquanto a equalização de oportunidades em Dworkin é associada a um *contrato social no ponto inicial*, em Roemer é um *processo*, um instrumento de política social.

Retomando a concepção de *democracia de proprietários* de MEADE-RAWLS, o enfoque na redução de desigualdade de oportunidades, associada à *democracia de proprietários*, implica a democratização dos ativos como mecanismo de igualdade de oportunidades no mercado. Diferentemente da visão socialista clássica, focada na abolição da propriedade privada, a igualdade de oportunidades de acesso aos ativos ambiciona levar a propriedade a todos, democratizar a propriedade privada, igualando os meios, ou seja, as condições para acumular, poupar e gerar riqueza. Esta concepção de democratização de ativos como meio de redução de desigualdade de oportunidades, será discutida a seguir.

1.4 RELEVÂNCIA DA DEMOCRATIZAÇÃO DO ACESSO AOS ATIVOS VALIOSOS:

Tradicionalmente, as políticas sociais voltadas à melhoria do bem-estar, mesmo quando se propõem criar oportunidades para os mais desfavorecidos, estão relacionadas com o aumento direto da renda, dos anos de escolaridade ou ainda com a inserção dessas pessoas no mercado de trabalho por meio do emprego formal. A maneira como as famílias adquirem os ativos financeiros e patrimoniais e o papel deles na estabilização dos padrões de vida, em especial daqueles que são trabalhadores informais e trabalham por conta-própria, são fatores pouco considerados. Entretanto, e isso não é tradicionalmente levado em consideração, ativos financeiros e patrimoniais *também* constituem riqueza e implicam bem-estar para as famílias. Isso não significa que devemos abandonar o estudo das variáveis tradicionais (renda, escolaridade, vinculação formal ao mercado de trabalho), mas incluir a análise dos ativos financeiros e

patrimoniais como um relevante instrumento de política social para a estabilização dos padrões de vida familiar e melhoria do bem-estar, na medida em que geram *capacidade para realizar funcionamentos* (as oportunidades reais) e contribuem para os *funcionamentos* realizados (o nível de bem-estar alcançado).

“Wealth signifies a command over financial resources that, when combined with income, can produce the opportunity to secure ‘the good life’ in whatever form is needed or desired – education, business, training, justice, health, comfort, and so on. In this sense wealth is a special form of money not usually used to purchase milk and shoes or other life necessities. More often it is used to create opportunities, secure a desired stature and standard of living, or pass advantages and class status along to one’s children. The command of resources that wealth entails is more encompassing than that of income or education and closer in meaning and theoretical significance to the traditional connotation of economic well-being and access to life chances as depicted in the classic conceptualizations of Karl Marx, Max Weber, Georg Simmel, and R.H. Tawney.”
(SHAPIRO, 2001:12)

Um outro fator a tornar relevante a defesa da política de democratização de ativos na virada dos séculos XX para o XXI é a conjunção institucional político-econômico-social. Este tipo de política torna-se mais pertinente a partir do momento em que mudanças no sistema produtivo exigem também mudanças no desenho das políticas sociais para que estas mantenham a capacidade de atuar positivamente sobre o bem-estar das famílias mais pobres.

SHERRADEN (2001) atenta para a influência da estrutura produtiva na definição do tipo de política social predominante. Especificamente no caso americano, esta mudança de uma política predominantemente baseada na renda para uma política crescentemente baseada em ativos se dá a partir da mudança da era industrial para a era da informação. Ou seja, de um sistema produtivo com predominância no modo de

produção fordista²⁰, que dava suporte ao *welfare state keynesiano*²¹, próprio das democracias industriais modernas, para uma estrutura produtiva que se caracteriza predominantemente por: mão-de-obra altamente qualificada, trabalho flexível e freqüentemente distante da planta produtiva, maior mobilidade do trabalhador entre diferentes empresas e crescente informalidade da mão-de-obra. Nesse sentido, esse trabalho sustenta que a política social sofre o desafio de mudar para atender a nova configuração de necessidades surgidas a partir da mudança no sistema produtivo e nas demandas socioeconômicas das famílias mais pobres. Mudar para manter a capacidade de levar proteção social aos mais pobres.

“From the social forces viewpoint, the standard interpretation is that income-based policy was created during the industrial era to support systems of industrial production. As we move into the information era, it seems likely that income-based policy is changing because it is no longer as good a fit for the economy or for households. Asset-based policy is beginning to play a larger role because asset accounts allow greater individual control and investment throughout the life course. Control, flexibility, portability, and lifelong investment are likely to be more important in information-era labor markets.”
(SHERRADEN, 1997).

²⁰ O modelo de produção em massa ou fordista, como é mais conhecido, consiste num processo de produção que produz bens *standard* em grande escala e a baixo custo unitário, utilizando trabalhadores semi-qualificados e máquinas rígidas, ou seja, construídas para produzir apenas um determinado tipo de produto. (PIORE & SABEL, 1984)

²¹ Para OFFE (1984), o *welfare state* keynesiano foi a construção política que permitiu a coexistência entre democracia e capitalismo. *“O acordo representou, por parte da mão-de-obra, a aceitação da lógica do lucro e dos mercados como princípios orientadores da alocação dos recursos, das trocas internacionais, da mudança tecnológica, do desenvolvimento do produto e da localização industrial, em troca de uma garantia de que seriam defendidos os padrões mínimos de vida, os direitos sindicais e os direitos democráticos liberais, seria evitado o desemprego em massa e a renda real subiria aproximadamente de acordo com a produtividade do trabalho, tudo isto através da intervenção do Estado, se necessário.”* (S. Bowles, 1981, p. 12 *apud*. OFFE, 1984, pp. 372-373; tradução do autor.) A característica de *welfare state* repousa na proteção aos direitos sociais, enquanto a característica keynesiana repousa no crescimento econômico através do aquecimento da demanda. É na sua parcela keynesiana que o modelo é tangente ao modelo de produção fordista, e deste depende para o seu sucesso enquanto *“welfare state”*.

Analogamente, a necessidade de mudar a maneira de se executar a política social para se manter a capacidade de alcançar os mais desfavorecidos também ocorre no Brasil. No entanto, acontece a partir de características distintas das americanas. No Brasil, essa mudança ocorre com o declínio da capacidade da estrutura produtiva, baseada na industrialização por substituição de importações (século XX), de gerar empregos, e a crescente informalidade²² da mão-de-obra na PEA, no final do século passado, demandando novas alternativas de política social para a manutenção da capacidade de proteção social e para a inserção no mercado de trabalho. Nesse sentido, a idéia de uma política social capaz de trazer melhoria de bem-estar move-se da visão predominante de dar renda para consumo, para uma visão mais ampla de dar as oportunidades que permitirão o desenvolvimento da capacidade empreendedora, geradora da renda que sustentará o consumo.

“The best policy alternatives move beyond the idea of consumption as well-being (...) Asset building is one policy pathway to increased capabilities. Because asset building can be accomplished with relatively simple police instruments, and because public policy already does it for non poor, it should be possible, and would be more just, to do so for the poor as well.” (SHERRADEN, 2001:305)

A redução da desigualdade de oportunidades permite aos desfavorecidos acessarem mecanismos de acumulação e, então, expandirem suas capacidades de serem agentes geradores de riqueza e renda. Quando esta população excluída começa a gerar renda ao invés de ser alvo somente de políticas compensatórias, ela tem a chance de escapar definitivamente do ciclo de pobreza. As políticas focadas em transferências

²² Diferentemente da informalidade decorrente dos novos mecanismos de trabalho proporcionados pela economia da informação, no caso brasileiro essa informalidade decorre majoritariamente da baixa qualificação da mão-de-obra, que não consegue ser absorvida no mercado formal de trabalho, e da mudança tecnológica na estrutura produtiva, a partir de investimentos mais intensivos em tecnologia e capital físico, criando um menor número de postos de trabalho. O Censo de 2000 (IBGE) indica que cerca de 49% da PEA encontra-se na informalidade (BNDES, 2002) e segundo a ECINF 2003 (IBGE), 87,88% dos microempreendedores brasileiros encontram-se na economia informal.

monetárias às famílias são capazes de solucionar uma situação econômica desfavorável de curto-prazo, mas não possibilitam que essas famílias desenvolvam estratégias econômicas de longo-prazo e obtenham maior estabilidade quanto ao padrão de vida (SHERRADEN, 2001).

SZÉKELY (2001) argumenta que as políticas sociais precisam suportar os mais pobres no sentido de que eles possam contribuir para o crescimento econômico e para que, além disso, sejam eles próprios agentes de crescimento e desenvolvimento econômico. Faz-se então necessário transpor políticas compensatórias por políticas que reduzam os custos de transação no sistema econômico e que melhorem a produtividade dos mais pobres. SHERRADEN (2001), SZÉKELY (2001) e PRAHALAD (2005) também compartilham o entendimento de que criar oportunidade para os pobres os levará a obter melhor renda e, por conseqüência, melhores padrões de vida. Nesse sentido, o acesso aos ativos valiosos permite a realização de estratégias econômicas de longo-prazo.

“A explicação para a persistência da pobreza em um país relativamente rico, de novo, parece simples: grosso modo, a renda das pessoas deriva da utilização dos ativos que possuem. Como no Brasil a propriedade de ativos valiosos – capital físico, terra, educação, ativos financeiros – é historicamente muito concentrada, seguem-se os persistentemente baixos níveis de renda dos mais pobres. (...) O pobre brasileiro, (...) em função de sua destituição dos ativos que têm valor, ganha miseravelmente pouco: ele integra o contingente de trabalhadores ‘informais’ que hoje responde por cerca de metade de todo o mercado de trabalho no país. Ademais, sua capacidade de endividamento – de oferecer colateral, por exemplo –, para financiar o acesso aos ativos valiosos que poderiam libertá-lo de sua pobreza, é nula.” (KERSTENETZKY, 2002: 655-56)

Por vezes a desigualdade de oportunidades é tão acentuada que, para além de tornar as chances de sucesso entre os indivíduos substancialmente desiguais, chega mesmo a excluir uma parcela da população do jogo da economia formal. Para além do acesso aos ativos financeiros, outros exemplos corroboram o pensamento de KERSTENETZKY (2002): a ausência de património legalmente reconhecido como um ativo para ser ofertado como colateral no sistema financeiro tradicional; e o baixo investimento em capital humano.

ATTANASIO & SZÉKELY (1999) lidam com a igualdade de oportunidades tendo como base a análise da propriedade, do acesso aos ativos valiosos, e da taxa de uso dos ativos na geração da renda e na acumulação de novos ativos. A idéia básica para estes autores é a de que a renda domiciliar é resultado do retorno de vários ativos possuídos e usados pelos membros do domicílio. Estes incluem o capital físico, o capital humano e o capital social.²³ Para SZÉKELY (2001), os ativos são *capacidades* e as *oportunidades* significam a forma em que esses ativos são utilizados (taxa de uso e valor de mercado dos ativos). Enquanto em Sen as *capacidades* representam o conjunto de alternativas para realizar bem-estar, em Székely as *capacidades* são os ativos, e o nível de bem-estar a ser alcançado é função da taxa de uso destes. São quatro os tipos de *capacidades* consideradas: educação, saúde, ativos financeiros e sociais, habitação e serviços básicos de infraestrutura; e dois os tipos de *oportunidades* – de emprego e de investimento. O acesso ao crédito encontra-se no segundo tipo de oportunidade, sendo usado no sentido de criar ou desenvolver uma atividade econômica geradora de renda.

²³ Capital Social na definição de PUTNAM (1993) refere-se ao conjunto de normas e redes sociais que facilitam a ação coletiva entre os indivíduos. Diferentemente de outras formas de capital, o capital social é inerente à estrutura de relações entre as pessoas (apud ATTANASIO & SZÉKELY, 1999). Contudo, a tradução desse conceito abstrato em um conjunto uniforme de variáveis mensuráveis é um desafio que poucos projetos de pesquisa realizaram. Desse modo, o conceito capital social está envolvido em algum tipo de disputa conceitual. (SINEK, 2006).

Esclarecendo em maiores detalhes a estrutura lógica entre *capacidades* e *oportunidades*, ATTANASIO & SZÉKELY (1999) desenvolvem uma função de produção da renda. A renda é função de: i) estoque de ativos de propriedade do indivíduo; ii) a taxa de uso desses ativos para produzir renda; iii) o valor de mercado desses ativos; iv) transferências e herança recebidos independentemente dos ativos possuídos. A seguir, encontra-se a fórmula que representa a função de produção.

$$y_i = \frac{\left(\sum_{i=1}^j \sum_{a=1}^l A_{a,i} R_{a,i} P_a \right) + \sum_{i=1}^k T_i}{n}$$

Em que:

y = renda per capita domiciliar;

i = indivíduo;

A = estoque do ativo do tipo a de propriedade do indivíduo i ;

R = taxa de uso do ativo do tipo a de propriedade do indivíduo i ;

P = valor de mercado de cada unidade do ativo a ;

j = número de pessoas economicamente ativas no domicílio;

l = número de diferentes tipos de ativos;

k = número de indivíduos no domicílio dependentes de transferências ou recursos de herança;

n = número de membros do domicílio ao qual i pertence;

T = transferências;

Observe-se que a renda domiciliar *per capita* é também dependente da composição sócio-demográfica do domicílio, influenciada pelo estado civil do chefe do domicílio, número de filhos, idade dos filhos, número de dependentes, número de moradores com renda.

Os ativos, quando associados às oportunidades, tornam-se essenciais na construção da renda do domicílio. Relembrando, a *proxy* adotada para renda, na análise

dos dados, será o consumo do domicílio²⁴. Em seqüência, serão detalhados quais são esses ativos.

1.4.1 Os Ativos

Enquanto para ATTANASIO & SZÉKELY (1999) os ativos são *capacidades* representados por educação, saúde, ativos financeiros e sociais, habitação e serviços básicos de infraestrutura, SHERRADEN (1991:100) define ativos como “*rights or claims related to property, concrete or abstract*”.

ATTANASIO & SZÉKELY (1999); SZÉKELY (2001) classificam esses ativos em três categorias, a saber: capital humano, físico e social. O primeiro se refere às habilidades necessárias para a produção de bens e serviços, sendo os anos de escolaridade a *proxy* mais adotada para capital humano; uma segunda *proxy* de capital humano, apresentada pelos autores, são os anos de experiência no mercado de trabalho.

O capital físico compreende o montante monetário possuído em forma de ativos financeiros, participação acionária, propriedades ou estoque de capital. Esses ativos podem ser usados tanto na geração de renda, quanto como um colchão estabilizador em situações de crise financeira ou na acumulação para objetivos de longo-prazo, a exemplo de uma poupança futura para financiar o consumo após a aposentadoria.

O capital social compreende a estrutura relacional entre pessoas, as regras e normas, sendo o mais complexo de quantificar. Entre os três ativos, é o mais controverso em termos de definição (COLEMAN, 1990).

Diferentemente de Attanasio & Székely, EDIN (2001:212-213) classifica os ativos em *tangíveis* e *intangíveis*. Os ativos *tangíveis* são: i) *poupança, ações, bônus e*

²⁴ A razão para se preferir consumo em detrimento de renda, quando se possui a informação do primeiro, é o fato de que a informação referente ao consumo é mais estável que a informação referente à renda, entre outros, devido à alta informalidade da renda do negócio do empreendedor e a inconstância do montante apurado.

outros ativos financeiros, com ganhos em forma de juros ou ganho de capital; ii) *propriedades (casas, edifícios, lojas, etc) e terrenos*, com ganhos de renda de aluguel e/ou ganho de capital; iii) *máquinas e equipamentos* para produção, com ganhos em forma de lucros a partir da venda dos bens produzidos; iv) *bens de consumo duráveis* (telefone, geladeira, máquina de lavar, computador, carro, etc), com ganhos de produtividade e eficiência nas atividades domésticas; v) *recursos naturais* (terras, minerais, óleo, etc) com ganhos em forma de lucros a partir da venda das *commodities* extraídas. Os ativos classificados como *intangíveis* são: i) *acesso ao crédito*, com ganhos dependendo da taxa de uso do crédito; ii) *capital humano*, com ganhos em forma de salário ou retirada (pró-labore); iii) *capital cultural*, com ganhos derivados da aceitação em associações recreativas e culturais locais; iv) *capital social informal* – redes sociais provendo ganhos em forma suporte emocional, informação, maior facilidade de acesso a emprego, crédito, moradia, etc.²⁵; v) *capital social formal* – capital organizacional por meio de associativismo profissional com ganhos em forma de lucros derivados de maior eficiência nas transações; vi) *capital político*, com ganhos derivados de regras ou decisões favoráveis do governo local ou do Estado.

Enquanto Edin trata acesso ao crédito como um *ativo*, Attanasio & Székely tratam como uma *oportunidade*. Dada a alta informalidade dos microempreendimentos e a ausência de colaterais reais²⁶ ou de reconhecimento de direito de propriedade do

²⁵ WILHELM (2001:152) aponta que tão relevante quanto o capital físico, em especial os ativos financeiros, é o capital social, ainda que informal, na promoção dos negócios. É corroborado por EDIN (2001:226) quando esta aponta que morar próximo a vizinhanças ricas proporciona redes sociais mais enriquecedoras, capazes de ampliar as oportunidades de acesso a melhores serviços, a informações, emprego, etc. A Rocinha é um bom exemplo de proximidade com uma vizinhança rica, por estar no centro de bairros como Lagoa, São Conrado, Gávea e Leblon e, justamente pela proximidade destes, seus moradores têm acesso aos melhores serviços públicos da região (escolas, hospitais) e proximidade às melhores oportunidades de emprego as quais suas qualificações permitem.

²⁶ Os colaterais são, freqüentemente, ativos reais, físicos e financeiros, que constituem as garantias reais para a concessão do crédito; são adotados usualmente pelas instituições bancárias tradicionais. Entretanto, os colaterais também podem ser representados por ativos intangíveis, tais como o histórico de pagamento de créditos ou os *grupos solidários* (estes serão explicados no próximo capítulo), constituindo garantias comportamentais e morais. O público-alvo do microcrédito, por ser informal e de baixa-renda, usualmente

patrimônio físico, dar acesso ao crédito nessas circunstâncias é dar uma *oportunidade*. O *ativo* não seria o acesso ao crédito em si, mas o crédito concedido e o histórico de pagamento do crédito concedido. Quando este histórico é positivo – vulgarmente conhecido como *bom nome na praça* – torna-se um colateral relevante. A perspectiva adotada neste trabalho será a de Attanasio & Székely, tratando **acesso ao crédito como uma oportunidade**.

Faz-se relevante observar que os ativos patrimônio predial, patrimônio territorial e a propriedade do negócio em si têm o seu valor potencializado quanto melhor forem reconhecidos os direitos de propriedade destes, ou seja, a formalização do negócio e a regularização fundiária do patrimônio predial e territorial afetam não somente o acesso ao crédito como também o montante do crédito concedido. Associado à posse destes ativos e ao reconhecimento de seus direitos de propriedade, nos casos em que isto ocorre, as rendas extra-negócio e o histórico de pagamento do crédito anterior também são importantes colaterais, dado o melhor conhecimento do risco de crédito do cliente que o conjunto desses ativos proporciona. A posse e **interação** de vários ativos e o reconhecimento legal da existência deles é circular no bem-estar. A cesta dos ativos tende a potencializar o desenvolvimento dos microempreendimentos e a melhoria de bem-estar na presença de algumas características: crescente número de ativos que compõem a cesta, a variedade com que estes se interagem e o quão melhor são reconhecidos legalmente (EDIN, 2001; ESTRELLA, THEDIM, URANI, 2007). Em suma, a posse de mais ativos e a maior diversidade entre eles afeta positivamente o bem-estar.

Vários autores mostram que quanto mais bem definido e garantido for o direito de propriedade de um negócio, maiores serão os valores dos ativos e, provavelmente, a

possui poucos colaterais reais ou mesmo não os possui para dar em garantia de um eventual não pagamento do crédito.

receita do negócio (JOHNSON; MCMILLAN; WOODRUFF, 2002; MONTEIRO; ASSUNÇÃO, 2006; FAJNZYLBER; MALONEY; ROJAS, 2006). No sentido de clarear a importância do reconhecimento do direito de propriedade dos colaterais como um fator positivamente influente na concessão de crédito, abre-se uma janela no tema dos ativos para um breve comentário sobre o assunto.

O patrimônio territorial e predial (casa, terreno, apartamento, quitinete, etc) é um dos principais colaterais adotados na concessão de crédito. A ausência de regularização fundiária (não reconhecimento legal de direitos de propriedade) sobre o patrimônio territorial e predial com direitos de propriedade reconhecidos afeta a capacidade dos trabalhadores informais para gerar renda e riqueza, por representar quase sempre sua exclusão da economia formal e do mercado de crédito formal. Os pobres até acumulam os ativos, mas não dominam o processo conversor de ativos em capital líquido. Eles não têm acesso aos mecanismos que poderiam fixar legalmente o potencial econômico de seus ativos e não conseguem formalizar o patrimônio (DE SOTO, 2000).

O sistema financeiro tradicional trabalha a concessão de crédito pautado em sistemas de risco de crédito (*credit scoring*) tradicionais, que adotam patrimônio territorial e predial como um dos principais colaterais para a concessão de crédito. Nesse sentido, a lógica do sistema financeiro tradicional é perversa. Quanto menos ativos reais o indivíduo possuir, maior será o custo financeiro de se obter crédito, ou seja, quanto menor o patrimônio do tomador de crédito e quanto mais precário for este patrimônio, maior será o risco do cliente para o sistema financeiro. Este é o principal mecanismo de desigualdade sobre o qual o microcrédito atua – a oportunidade de acesso ao crédito àqueles predominantemente trabalhadores informais, com poucos colaterais

legalmente reconhecidos ou mesmo com ausência de colaterais²⁷, à taxa de juros próximas das adotadas no sistema financeiro tradicional. O sistema de microfinanças atua justamente nesta lacuna mal atendida pelo sistema financeiro tradicional. A concessão de crédito é realizada através de uma avaliação de risco de crédito (*credit scoring*) diferente da adotada tradicionalmente e que incorpora a propriedade, ainda que esta não seja legalmente reconhecida, na avaliação do risco de concessão de crédito. O sistema de concessão de microcrédito será detalhado no **Capítulo 2 – Microfinanças e Microcrédito**.

Retomando os ativos, segue um quadro síntese das classificações de ATTANASIO & SZÉKELY (1999), e EDIN (2001):

Quadro 1: Ativos-Síntese das Classificações de EDIN e ATTANASIO & SZÉKELY

Tangível	Intangível	
Capital Físico	Capital Humano	Capital Social
poupança, ações, bônus, outras rendas e outros ativos financeiros	anos de escolaridade	capital cultural
patrimônio territorial e predial	anos de experiência profissional	capital social informal
máquinas e equipamentos		capital social formal
bens de consumo duráveis		capital político
herança		
transferências		

Fonte: Elaboração própria com base em ATTANASIO & SZÉKELY (1999) e EDIN (2001)

Olhando sob a ótica da política social baseada em ativos, é importante considerar que a habilidade das famílias para poupar e acumular ativos é em muito decorrente dos arranjos sociais e institucionais nos quais eles se encontram, mais que o simples resultado das diferenças entre receitas e gastos.

²⁷ É importante informar que os colaterais não constituem apenas o patrimônio territorial e predial legalmente reconhecidos, mas também veículos, máquinas, rendas de transferências (ex. pensão, aposentadoria, bolsa-família, etc), salários advindos de empregos formais, etc.

STERN (2001) sustenta que o sucesso de uma política baseada em ativos requer a existência de instituições que façam a ponte entre as relações sociais informais dos mais desfavorecidos com o mundo oficial do sistema financeiro. É como um mecanismo institucional, que faz a ponte entre os conta-própria ou microempreendedores informais e o acesso ao crédito formal, que o microcrédito pode ser visto como um instrumento relevante de ampliação de oportunidades e de possível melhoria de bem-estar dessas famílias. As instituições microfinanceiras fazem a ponte entre o mundo dos microempreendedores na informalidade produtiva e o mundo do acesso ao crédito formal, próprio do sistema financeiro tradicional.

1.4.2 O Microcrédito como Instrumento de Igualdade de Oportunidades

Em uma economia de consumo, não ter acesso ao crédito formal implica ser incluído em um *ghetto* de um novo tipo de pobreza (STERN, 2001). O não acesso ao crédito formal, ou seja, por meio de instituições financeiras, sejam elas pertencentes ou não ao sistema financeiro tradicional, representa um alto custo de aquisição de bens de consumo duráveis ou de capital para o investimento produtivo, pois este passa a ser obtido no mercado informal (ex. agiotas), a taxas de juros muito mais elevadas e, por vezes, até inibidoras da aquisição do bem ou da realização do investimento.

Sob a perspectiva do acesso, reduzir a desigualdade de oportunidades enraizada na estrutura social, permite a ampliação efetiva de direitos civis potenciais, legalmente garantidos. No caso do sistema financeiro, não há um mecanismo legal que determine qual(is) categoria(s) de indivíduos pode(m) ter acesso a este. Em princípio, o sistema é aberto a todos, mas as desigualdades quanto aos mecanismos institucionais que regulam a posse de ativos valiosos, especialmente patrimônio físico e ativos financeiros, criam

barreiras que impedem a conversão de um direito potencial, em tese dado a qualquer cidadão, em um acesso efetivo.

Ao permitir que os empreendedores excluídos do sistema financeiro tradicional venham a ter acesso ao mercado de crédito, o microcrédito funciona como um instrumento para a redução de desigualdade de oportunidades. Nesse sentido, trata-se de uma política social ativa,²⁸ estimuladora da geração de riqueza e renda e que pode vir, a médio e longo prazo, até a potencializar a formalização de uma parcela informal da economia.

Os clientes do microcrédito são variados, desde empresas altamente estruturadas e lucrativas (ex.: empresas de informática) até os micronegócios informais, característicos de setores de baixa renda da população (camelôs, trabalhadores por conta própria, pequenos comerciantes, etc.). Este trabalho foca justamente os setores de baixa-renda, preferencialmente os trabalhadores informais, com baixa escolaridade, colaterais precários e dificuldade de acesso ao crédito no sistema financeiro formal. Na seção 2.4, **Contexto Socioeconômico dos Micro Empreendimentos**, será mostrado um breve contexto comparativo sobre a informalidade dos micro-empresendimentos no Brasil, no Estado do Rio de Janeiro e na Região Metropolitana do Rio de Janeiro.

Ademais, o acesso ao microcrédito pode ser um instrumento favorecedor da acumulação e, por conseqüência, do fortalecimento dos negócios dos informais, auxiliando-os na formalização de seus negócios. A política de microcrédito se apresenta como uma alternativa para melhorar os negócios informais que, pelas barreiras do mercado tradicional de crédito, apresentam dificuldades de acesso ao crédito para expandir seus pequenos empreendimentos.

²⁸ RIOS-NETO & OLIVEIRA (2000) diferenciam políticas sociais ativas de políticas sociais passivas, considerando as primeiras, políticas de bem-estar (tais como qualificação profissional e educação) e as segundas, políticas de seguridade social.

Assim, o microcrédito permite reformar estes pequenos empreendimentos, de forma que se possa investir na qualidade do produto oferecido, ampliando o mercado destes produtos e a acumulação da empresa, incentivando estes empreendimentos a gerar desenvolvimento e estimular a economia, proporcionando um impacto social significativo, principalmente no fortalecimento da economia das comunidades de baixa-renda, como ressalta PEREIRA (2002). O microcrédito possibilitaria, então, o fortalecimento da economia informal, permitindo-a obter retornos de produtividade e capacidade econômica para se formalizar. O conceito²⁹ de economia informal neste trabalho segue SASSEN (1991:81) que a define como...

“(...) the production and distribution of licit goods and services taking place in violation of the regulatory framework.”

Ao se adotar a perspectiva de PEREIRA (2002), a formalização dos empreendimentos passa a ser entendida como um processo em que o empreendedor galga níveis de formalidade, a partir do fortalecimento administrativo e econômico-financeiro do negócio, até alcançar o nível pleno de formalização na economia formal – o CNPJ. Esses níveis de formalidade correspondem a cada uma das barreiras superadas pelo microempreendedor informal: acesso ao sistema financeiro formal, predomínio de realização das transações financeiras do negócio através do sistema financeiro, uso legal de serviços de infraestrutura (água, luz, Internet), registro contábil das operações do empreendimento, separação entre contas do negócio e da família, inscrição na receita estadual, e, por fim, inscrição no cadastro nacional de pessoa jurídica (CNPJ) e recolhimento de impostos e contribuições. Cumpre esclarecer que o acesso ao crédito e a melhoria do desempenho do negócio não necessariamente levarão o empreendedor a

²⁹ É importante explicitar o conceito de informalidade adotado para delimitar o espaço da informalidade que está sendo considerado. Em especial nesse trabalho porque o estudo empírico ocorre em uma das mais famosas favelas do mundo, a Rocinha, sendo parcela de sua fama decorrente do tráfico de drogas. A instituição de microfinanças fornecedora dos dados não concede crédito a negócios ilícitos, apenas a empreendimentos considerados informais dentro do arcabouço legal vigente.

se formalizar. A formalização do empreendimento é também função de outras variáveis, tais como um ambiente jurídico-institucional e tributário que incentive e a redução de barreiras burocráticas para o reconhecimento de direitos de propriedade.

A despeito deste trabalho se concentrar em estudar o acesso ao crédito produtivo como instrumento de redução de desigualdade de oportunidades e de melhoria de bem-estar, cumpre lembrar que outros aspectos tão relevantes quanto a democratização do acesso ao crédito produtivo também justificam o estudo do microcrédito. A seguir, serão brevemente apresentados dois deles. A saber:

a) *Política Eficiente*. O microcrédito é uma política eficiente³⁰, tal como entendida pelo mercado, mas direcionada pelo Estado. Esta abordagem da eficiência paretiana leva em conta apenas a capacidade dessa política de reduzir disparidades sem causar conflito direto na arena política. Nesse sentido, ela não explicita grupos ganhadores e perdedores, como a política redistributiva³¹ clássica. A política redistributiva clássica implica, necessariamente, um *jogo de soma-zero* – o ganho de

³⁰ No sentido que TSEBELIS (1990) define este tipo de política, trata-se de uma política “paretiana”, já que a sua implementação implica melhoria para todos, ainda que em níveis diferenciados. O autor diferencia políticas eficientes de redistributivas: “*I call [policies] efficient if they improve (with respect to the status quo) the condition of all (or almost all) individual or groups in a society. Such [policies] would have the unanimous (or nearly unanimous) support of a society. (...) I call [policies] redistributive if they improve the conditions of one group in society at the expense of another. Such institutions would be supported by only part of a society’s population.*” (TSEBELIS, 1990: 104)

TSEBELIS adota, genericamente, o conceito de otimização paretiano como “eficiência”. Todavia, os paretianos tratam “eficiência” em um sentido específico: i.e. uma situação é um Ótimo de Pareto se não for possível melhorar a situação de um agente sem piorar a situação de qualquer outro agente econômico. Como conceito de “eficiência” econômica, o Ótimo de Pareto talvez seja adequado. Entretanto, como conceito de “ótimo”, no sentido ético, não é suficiente. A mais importante crítica a abordagem paretiana sobre eficiência vem de SEN (1970), ao apontar que uma situação pode ser um Ótimo de Pareto e, ainda assim, “perfeitamente detestável” pelos padrões éticos. Isto pode ocorrer porque as alocações ótimas de Pareto podem ser alcançadas a qualquer nível de bem-estar. Logo, não há nada inerente na otimização de Pareto que implique necessariamente a maximização do bem-estar.

³¹ De acordo com LOWI (1964), as políticas redistributivas implicam a divisão de interesses de classe e a exposição clara de grupos ganhadores e perdedores. Envolvem relações entre amplas categorias de indivíduos e não podem ser atomizadas. O Congresso, neste tipo de política, atua como mediador de interesses fortemente conflitantes dos grupos sociais em disputa e como mediador entre os desejos da burocracia governamental e os interesses dos grupos de pressão. É um tipo de política que se caracteriza por centralização do conflito e agregação de grandes grupos de interesse, constituindo coalizões estáveis entre pares. Todavia, o conflito de interesses é de difícil acomodação, pois este tipo de política torna evidente as diferenças entre os grupos de pressão e aflora o conflito, por vezes latente. (LOWI, 1964. Tradução de André Villalobos, Fundação João Pinheiro.)

um(s) representa a perda de outro(s). Para TSEBELIS (1990) o que define a viabilidade de uma política redistributiva ou de uma política eficiente é, devido a isso, o tipo de coalizão política que a implementará.

No Brasil, os valores e crenças das elites são de fundamental importância na constituição da ordem política e representam parâmetros básicos de escolha política. A concepção que prevalece na elite quanto às causas da pobreza e da acentuada desigualdade gira em torno de fatores *voluntaristas* em oposição a fatores *estruturais*. Não há uma concepção, por parte da elite, de *responsabilidade coletiva* pela acentuada desigualdade e pela pobreza. Pelo contrário, a elite não se sente parte do *establishment* e, assim, “culpa” o Estado pela ineficácia no combate à pobreza, além de justificar a acentuada desigualdade como uma *falta de vontade política* para se resolver a questão. Em se tratando da desigualdade e da pobreza, a elite se exime tanto da responsabilidade política quanto da responsabilidade de ser influente sobre a ação estatal, tratando o Estado como um ente descolado e isolado do pensamento e da ação dela própria. (REIS & CHEIBUB, 1995).

A acentuada concentração histórica pelas elites de recursos econômicos, políticos e sociais no Brasil pode funcionar, nesse sentido, como um poderoso poder de veto na arena política contra políticas redistributivas clássicas, fundamentalmente porque a característica básica deste tipo de política está em ser um jogo de soma-zero. Dado que a nossa sociedade é marcadamente desigual, a) com uma estrutura de ativos valiosos muito concentrada (KERSTENETZKY, 2002), b) com a existência de benefícios discricionários resistentes (ex. previdência do setor público, educação superior gratuita predominantemente para os ricos, subsídios setoriais), c) com uma estrutura de interesses atomizada e desagregada, o que favorece a assimetria informacional na relação congresso-sociedade-interesses organizados, d) com acentuada

defesa de interesses corporativistas³², a viabilidade de aprovação e operacionalização de políticas redistributivas clássicas na arena política em favor dos mais pobres, principalmente no que tange à tributação, previdência, subsídios e transferências de renda, pode se tornar um embate muito conflituoso e, por vezes, inviável nesta arena. Nesse cenário, é relevante o estudo da política eficiente, por não gerar o conflito direto na arena política e por não trazer a percepção de ganhadores e perdedores, além de permitir afetar a estrutura de desigualdade de oportunidades positivamente em função dos menos favorecidos.

b) *Escassez de recursos estatais*. Trata-se de uma política que pode ser adotada publicamente por via direta (estatal) ou por via indireta (não estatal) e ser auto-sustentável. A auto-sustentabilidade deste tipo de política torna o seu estudo relevante.

Os governos recentes no Brasil, sejam eles de direita, sejam eles de esquerda, vêm demonstrando a premente necessidade de ajuste nos gastos públicos, não somente no montante dos gastos, mas também na natureza dos gastos realizados, para permitir o equilíbrio ou até a redução da dívida pública em relação ao PIB³³. Entretanto, há uma margem limitada de manobra para o ajuste dos gastos públicos, principalmente os estruturais³⁴, tais como previdência, manutenção da máquina pública, segurança, serviço

³² O termo *corporativismo*, no sentido que pretende se expressar neste texto, equivale a “*egoísmo interesseiro*”. Esta equivalência é apresentada por REIS & CHEIBUB (1995: 41).

³³ A sustentabilidade da dívida pública de um país é avaliada por meio de uma relação dívida/PIB que envolve o nível da taxa de juros, o nível da taxa de crescimento da economia e a proporção equilíbrio primário/PIB. “*O equilíbrio primário é o equilíbrio orçamentário excluído o pagamento dos juros*”. (IMF, 1996: 50; tradução da autora). O equilíbrio fiscal não significa, necessariamente, déficits públicos iguais a zero ou apenas superávits. O que é relevante quanto ao tamanho do déficit público é o limite aceitável de déficit, em relação ao PIB, que dentro de uma determinada taxa de juros e de uma determinada taxa de crescimento do PIB mantenha estável o crescimento da dívida pública e, quando necessário, permita a redução da dívida (ESTRELLA, 2000). O valor-referência do déficit público é dado por uma relação matemática entre dívida pública, taxa de juros real, taxa de crescimento do PIB e resultado da balança primária. Tanto o mercado quanto o FMI tendem a estabelecer, observando-se a relação dívida/PIB, como “*deficits aceitáveis*” aqueles que se encontram abaixo dos 3% do PIB.

³⁴ Torna-se também importante considerar que há um limite mínimo, um patamar de transferências públicas abaixo do qual o Estado, ainda que necessite ou deseje fazer cortes de gastos, não deve efetuarlos, seja pelos altos custos políticos para a realização destes cortes, seja pelo alto grau de exclusão social que estes cortes representarão e, com isto, um maior risco de desagregação social.

da dívida – o que força o Estado a efetuar cortes em parte dos gastos sociais (educação, saúde, etc.) e dos investimentos em infraestrutura. Neste cenário, torna-se relevante analisar uma política que necessariamente não exige transferências diretas do Estado, que seja inclusiva, ao reduzir desigualdade de oportunidades, e que permita ampliar o bem-estar do público-alvo atingido, principalmente quando este público é considerado predominantemente informal e de baixa-renda. Ademais, ao se hierarquizar prioridades de política pública, a realização de políticas de educação e saúde é muito mais dependente de dispêndios estatais, tendendo a constituir bens públicos. Os dispêndios com políticas creditícias podem ser realizados pelo setor privado ou setor público não estatal, com maior eficiência, liberando recursos para as políticas que são necessariamente dependentes de ações estatais diretas.

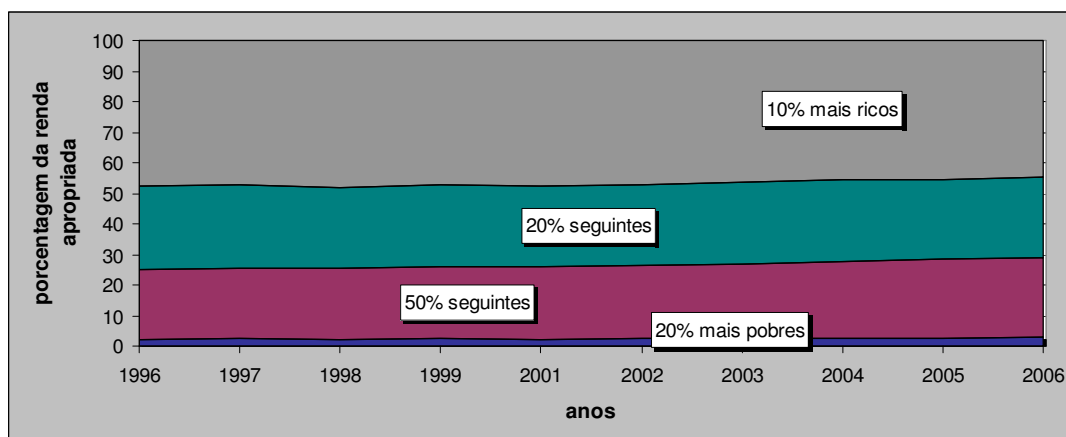
Por fim, previamente ao capítulo 2, será apresentado um breve contexto da desigualdade brasileira relacionado à ocupação dos mais desfavorecidos, considerando-se recortes por país, unidade da federação e região metropolitana. O próximo capítulo tratará da origem das microfinanças, das características do sistema microfinanceiro e do microcrédito, e do contexto socioeconômico dos microempreendimentos.

1.5 CONTEXTO DA DESIGUALDADE NO BRASIL E NO RIO DE JANEIRO:

Dentro da perspectiva de que a renda decorre da posse e do uso de ativos valiosos (KERSTENETZKY, 2002; ATTANASIO & SZÉKELY, 1999), o primeiro panorama a ser mostrado da desigualdade será justamente o da renda, sendo este o indicador de desigualdade mais comumente adotado. Em seqüência, será apresentado um panorama da desigualdade em relação aos indicadores de educação e ocupação, de acordo com a disponibilidade de dados.

Há uma ampla literatura sobre indicadores socioeconômicos brasileiros (IBGE, CEPAL, BID, PNUD, Banco Mundial, etc) mostrando a elevada e persistente desigualdade socioeconômica brasileira, tanto em comparação com outros países quanto em uma perspectiva histórica. Esse padrão basicamente não se difere, independentemente do recorte geográfico analisado. Os gráficos referentes a Brasil, Estado do Rio de Janeiro e Região Metropolitana do Rio de Janeiro³⁵ mostram o quão estável é a distribuição da renda ao longo de uma década.

Gráfico 1: Evolução da Renda Apropriada pelos Centésimos da Distribuição de Renda - Brasil - 1996/2006



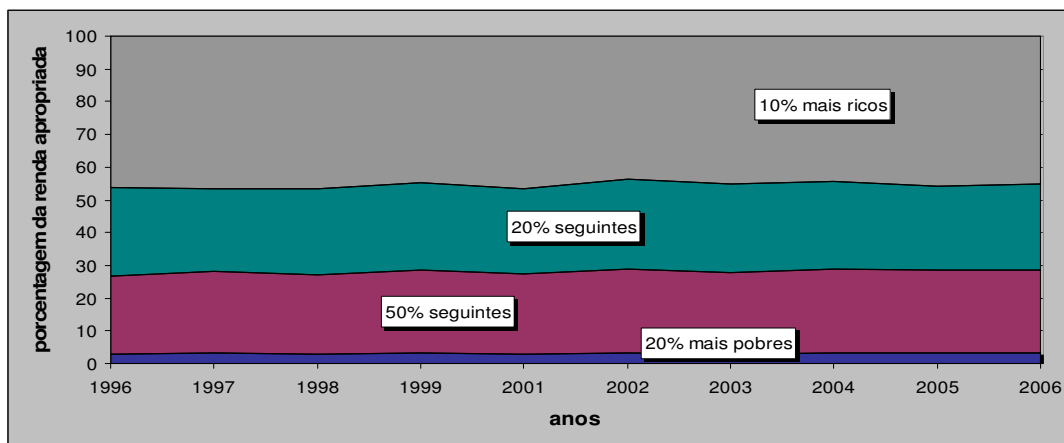
Fonte: Elaboração própria com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD).

Notas: (1) a pesquisa não foi a campo no ano de 2000.

(2) Percentuais trabalhados a partir de valores reais de 2006, corrigidos pelo INPC.

³⁵ Os recortes geográficos considerados, tanto para o panorama da desigualdade (capítulo 1) quanto para o contexto das microfinanças e microcrédito (capítulo 2), serão Brasil, Estado do Rio de Janeiro e Região Metropolitana do Rio de Janeiro. As estatísticas nacionais adotadas nessa contextualização (PNAD e ECINF) permitem o recorte amostral até o nível de Região Metropolitana. Por outro lado, apesar do Vivacred ter apenas uma agência no interior do estado e das demais estarem localizadas na cidade do Rio de Janeiro, o alcance da concessão de crédito da instituição inclui municípios da RMRJ. A Região Metropolitana do Rio de Janeiro abrange os seguintes municípios: Belford Roxo, Duque de Caxias, Guapimirim, Itaboraí, Itaguaí, Japeri, Magé, Mangaratiba, Marica, Mesquita, Nilópolis, Niterói, Nova Iguaçu, Paracambi, Queimados, Rio de Janeiro, São Gonçalo, São João de Meriti, Seropédica e Tanguá.

Gráfico 2: Evolução da Renda Apropriada pelos Centésimos da Distribuição de Renda - Rio de Janeiro - 1996/2006

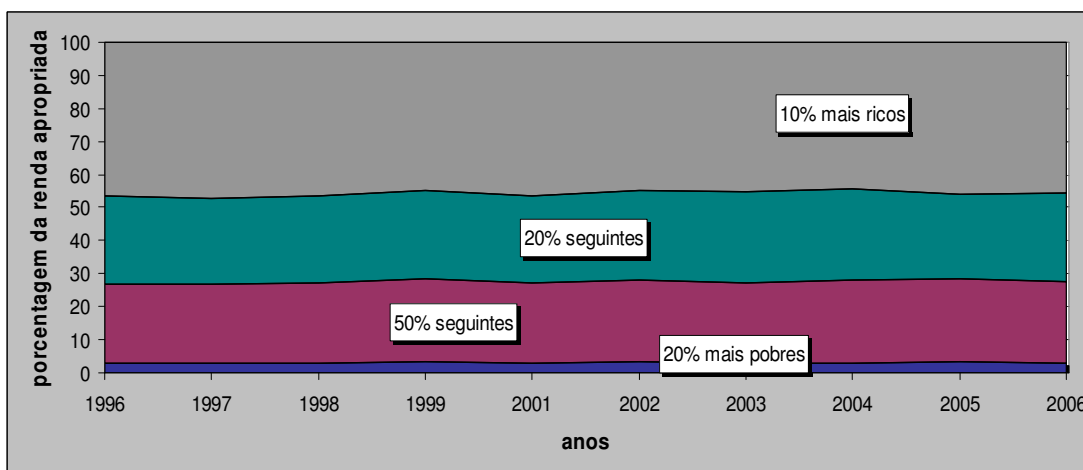


Fonte: Elaboração própria com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD).

Notas: (1) a pesquisa não foi a campo no ano de 2000.

(2) Percentuais trabalhados a partir de valores reais de 2006, corrigidos pelo INPC.

Gráfico 3: Evolução da Renda Apropriada pelos Centésimos da Distribuição de Renda - Região Metropolitana do Rio de Janeiro - 1996/2006



Fonte: Elaboração própria com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD).

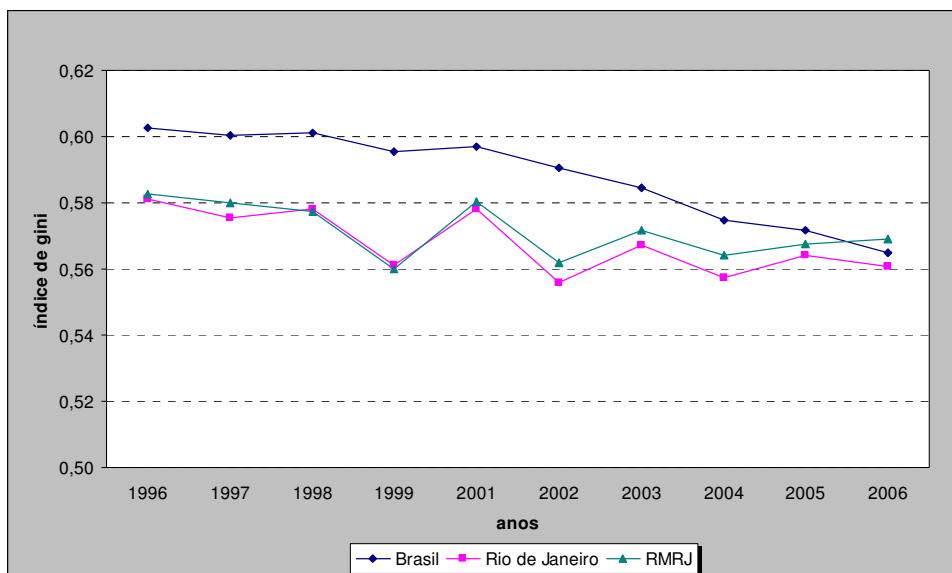
Notas: (1) a pesquisa não foi a campo no ano de 2000.

(2) Percentuais trabalhados a partir de valores reais de 2006, corrigidos pelo INPC.

Apesar de decrescente nos últimos anos (gráfico 4), a desigualdade de renda brasileira permanece uma das mais elevadas no mundo. Nosso Coeficiente de Gini em 2005³⁶ – o menor em 30 anos – era 0.566 (PAES DE BARROS, CARVALHO, FRANCO & MENDONÇA, 2006).

³⁶ Em 2006, foi de 0.564.

Gráfico 4: Índice de Gini: Brasil, Estado do Rio de Janeiro e Região Metropolitana do Rio de Janeiro - 1996/2006



Fonte: Elaboração própria com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD).

Nota: (1) a pesquisa não foi a campo no ano de 2000.

Parcela relevante da queda recente da desigualdade de renda é devida a uma transferência específica - o Programa Bolsa Família. Observa-se que do total da redução de desigualdade da renda familiar *per capita*³⁷ ocorrido, o Programa Bolsa Família contribuiu para reduzir 27% desse valor da desigualdade, configurando 45% do total de transferências recebidas pelas famílias. Outras transferências foram: programas de benefícios monetários continuados, 14%; pensão por aposentadoria, 1%; transferências privadas, 3% (PAES de BARROS, FOGUEL, ULYSSEA, 2006).

Todavia, é importante pontuar que o Brasil também apresentou um forte crescimento favorável aos pobres entre 2001-2005. Enquanto a renda média dos brasileiros reduziu 0,22% ao ano, a renda média dos pobres aumentou 3,41% ao ano, no mesmo período. O ano de 2004 foi especialmente favorável aos pobres, que tiveram um crescimento médio de suas rendas de 14% contra os 3,56% de crescimento da média da renda nacional. KAKWANI, NERI & SON (2006) informam que esse crescimento não

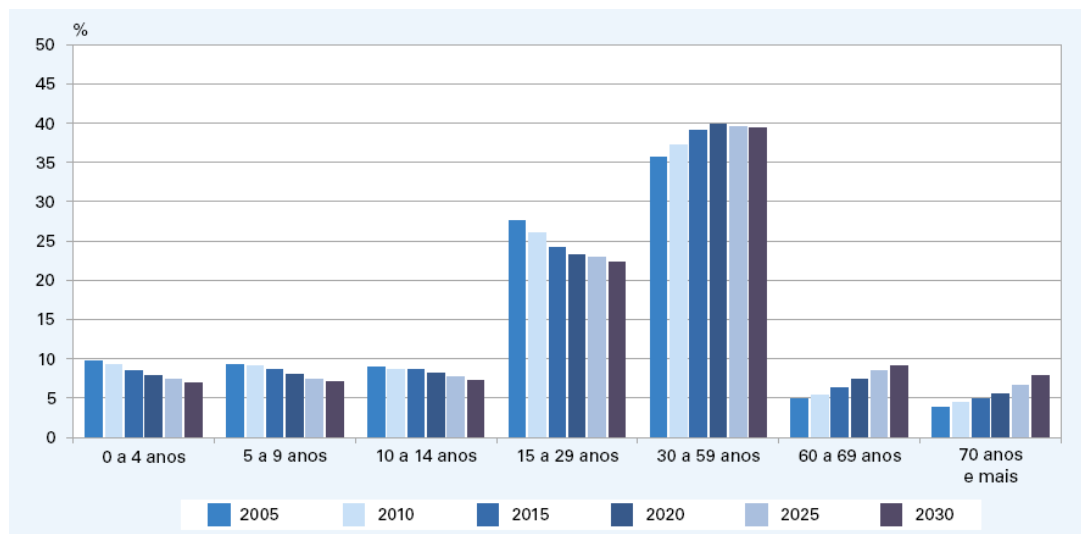
³⁷ Renda familiar *per capita* medida como a razão de renda dos 20% mais ricos em relação aos 20% mais pobres

se deveu apenas ao Programa Bolsa Família. Parte dele decorre do crescimento do salário mínimo em termos reais.

Considerando-se que a abordagem teórica do microcrédito, como uma política para a redução de desigualdade de oportunidades, é aplicável principalmente aos domicílios de baixa-renda, mulheres socioeconomicamente desfavorecidas, população com baixa escolaridade e sem acesso ao sistema financeiro tradicional (YUNNUS, 2000), em seqüência serão apresentados alguns dados que colocam em perspectiva o contexto socioeconômico desse público-alvo no Brasil, no Rio de Janeiro e na Região Metropolitana do Rio de Janeiro.

No presente, a maioria da população brasileira encontra-se na População Economicamente Ativa (PEA), entre 15 e 60 anos, como mostra o gráfico 5 (IBGE, 2005).

Gráfico 5: Projeção de Crescimento da Participação Relativa da População, por Grupos de Idade - 2005/2030



Fonte: IBGE (2005: 46).

Desde 2000, o Brasil alcançou a denominada “*janela demográfica de oportunidades*” e permanecerá nesse processo pelos próximos 30 anos. Dependendo das

políticas socioeconômicas desenvolvidas e implementadas para as três décadas seguintes, isto significará uma grande oportunidade de melhoria de bem-estar ou, por outro lado, um grande problema socioeconômico. Em outras palavras, o conjunto das políticas que serão disponibilizadas para a força de trabalho brasileira i) para a geração de renda, riqueza e poupança ao longo dos próximos anos e, também, ii) que incentivem os trabalhadores brasileiros a acumular ativos, moldarão a nossa estrutura socioeconômica no futuro, considerando-se bem-estar e previdência.

A “*janela demográfica de oportunidades*”, tal como os demógrafos tratam este evento (figura 1), significa uma estrutura demográfica com características específicas, a saber: a maioria da população encontra-se entre 15 e 64 anos e na PEA; a taxa de crescimento populacional cai fortemente, de 2,89% durante os anos 1960-70 para 1,64% durante os anos 1991-2000 (IBGE, 2005); a razão de dependência³⁸ cai de 60,6% em 1996 para 51,1% em 2005 (gráfico 6); a percentagem da população idosa cresce, todavia menos que em países com estrutura etária envelhecida; há um crescimento da taxa de expectativa de vida; e um decréscimo das taxas de fecundidade e mortalidade.

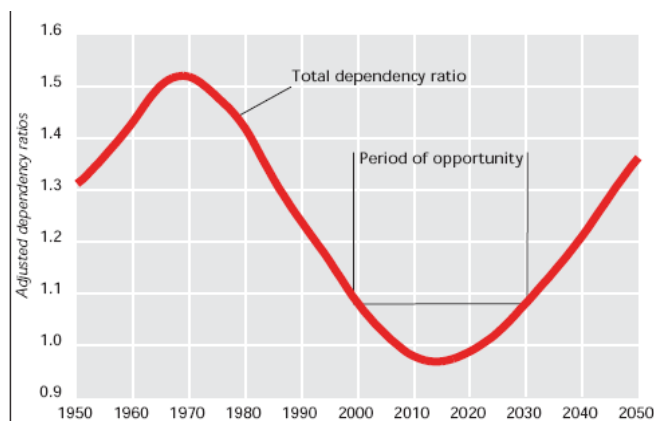
O evento representado pela figura 1 implica que há uma forte concentração de população jovem, na PEA, com demanda por trabalho na América Latina no início do século XXI. Observe-se que, no caso brasileiro, grande parte dela não se encontra necessariamente habilitada ao emprego formal convencional, em razão do baixo nível de escolaridade. Para aqueles com baixa escolaridade e em idade ativa de trabalho, o microcrédito funciona como uma oportunidade de se estabelecer profissionalmente.

³⁸ A razão de dependência significa a população jovem (0-14) mais a população idosa (65 anos ou mais), dividida pela população economicamente ativa (15-64).

$$\frac{\text{Jovens} + \text{Idosos}}{\text{PEA}}$$

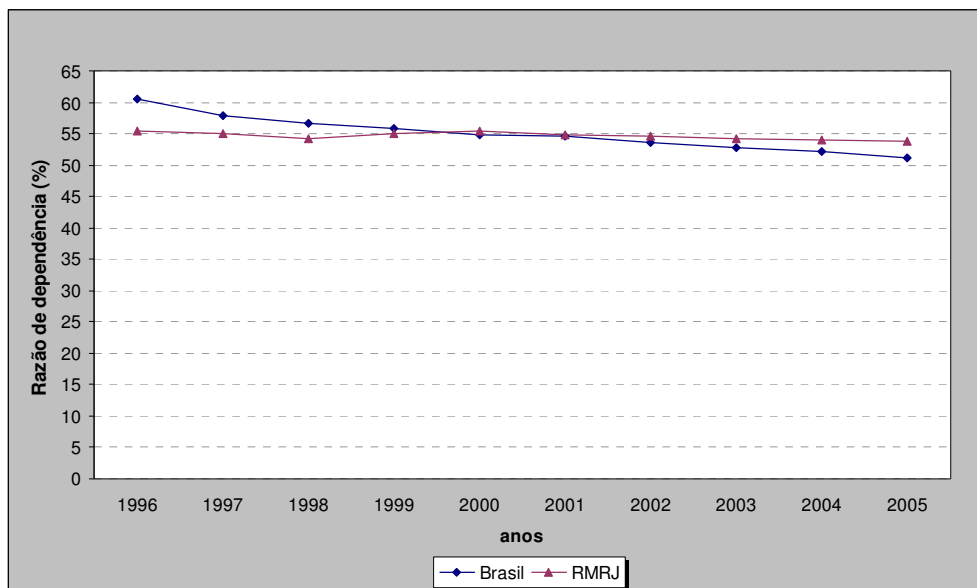
Um decréscimo na razão de dependência indica que mais pessoas estarão potencialmente disponíveis para a atividade econômica e, então, maior capacidade de geração de riqueza e renda *per capita* (IBGE, 2005 e IADB, 2000).

Figura 1: Modelo da Janela Demográfica de Oportunidades



Fonte: Duryea & Székely (1998) *apud* IADB (2000:46)

Gráfico 6: Razão de dependência (%): Brasil e Região Metropolitana do Rio de Janeiro - 1996-2005



Fonte: Elaboração própria com base em dados do DATASUS.

Enquanto a razão de dependência para Brasil é de 51,1% em 2005, na RMRJ ela é de 53,7% no mesmo período. A razão de dependência na Região Metropolitana do Rio de Janeiro é um pouco mais alta que a do Brasil em decorrência da maior concentração de idosos na cidade do Rio de Janeiro.

Adicionalmente ao crescimento da força de trabalho, tanto no presente quanto nos próximos 30 anos, a população economicamente ativa brasileira apresentará baixos níveis de escolaridade para grande parte dessa população-alvo, em decorrência da baixa escolarização média em décadas passadas. Em média, a população brasileira possuía 5,4 anos de escolaridade em 1996, alcançando 6,7 em 2006. Observa-se que, em média, os brasileiros não possuem os anos de escolaridade necessários para completar, pelo menos, a educação básica (8 anos de escolaridade). Este nível de escolaridade é alcançado, em média, apenas pela população entre 18 e 24 anos, o que representa as coortes de 1980 a 1986 e decresce para a população com 25 anos ou mais (6,3 anos de escolaridade, em média), IBGE (2005).

O cenário para o Estado do Rio de Janeiro e a RMRJ é bem melhor que o do Brasil, como se pode observar no gráfico 7. Em 1996, a escolaridade média de pessoas com 25 anos ou mais no Rio de Janeiro era de 7 anos e para a RMRJ, 7,4 anos, avançando para 8 anos no Rio de Janeiro e para 8,4 anos na RMRJ, em 2006.

Todavia, quando o indicador é desagregado por camada de renda (gráfico 8), observa-se que a população mais pobre não possui, em média, os 8 anos de escolaridade. Esse valor só é alcançado para a RMRJ a partir da camada de renda média-média (8 anos) e, a partir da camada média-alta, para Brasil (8,2 anos de escolaridade).

As faixas de renda – *indigentes, pobres, média-baixa, média-média, média-alta, ricos e riquíssimos*³⁹ – e seus respectivos valores encontram-se no quadro 2.

³⁹ Elas foram calculadas adotando-se a renda domiciliar *per capita* da PNAD de 2006, e as fronteiras de corte da seguinte maneira: *indigentes* – população com renda até a metade da linha de pobreza adotada pelo IPEA; *pobres* - população com renda acima da linha de indigência e até a linha de pobreza do IPEA; *média-baixa* – população com renda entre linha de pobreza do IPEA e a mediana da distribuição populacional; *média-média* – população com renda entre a mediana e 75% da distribuição; *média-alta* – população com renda entre 75% e 90% da distribuição; *ricos* – população com renda acima de 90% da distribuição populacional até 99% da distribuição; *riquíssimos* – o 1% mais rico da população brasileira.

Quadro 2: Fronteira de Corte das Camadas Sociais considerando-se a Distribuição Nacional de Renda Mensal na PNAD - 2006

Camadas (<i>rdpc</i>)	Brasil	RMRJ
<i>Indigentes</i>	R\$ 83,46	R\$ 95,62
<i>Pobres</i> ^(*)	R\$ 166,92	R\$ 191,25
<i>Média-baixa</i>	R\$ 314,81	R\$ 314,81
<i>Media-média</i>	R\$ 600,00	R\$ 600,00
<i>Média-alta</i>	R\$ 1.165,17	R\$ 1.165,17
<i>Ricos</i>	R\$ 4.370,00	R\$ 4.370,00
<i>Riquíssimos</i>	-	-
<i>Renda domiciliar per capita</i>	R\$ 573,77	R\$ 858,37

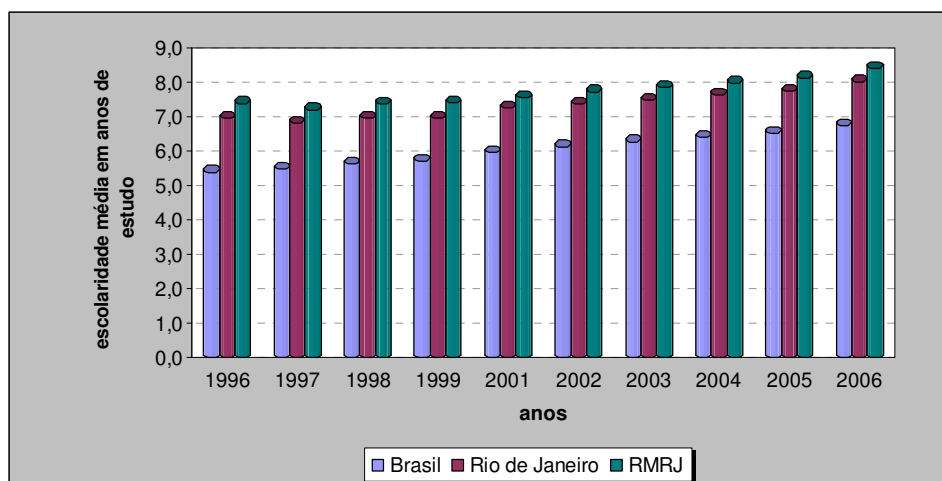
Fonte: Valores obtidos a partir da renda domiciliar *per capita* mensal da PNAD/IBGE de 2006, em reais de 2006.

Notas: Os valores do quadro representam o limite superior de renda domiciliar *per capita* mensal de cada camada.

^(*) corresponde à linha de pobreza do IPEA.

A linha de pobreza é definida a partir de metodologia desenvolvida pelo IBGE-IPEA-CEPAL, como os custos de uma cesta básica alimentar que contemple as necessidades de consumo calórico mínimo de um indivíduo. Esse cálculo varia entre as regiões, os estados e as áreas urbana, rural e metropolitana. As estimativas calóricas se baseiam nas recomendações da FAO/OMS. A linha de indigência corresponde à metade da linha de pobreza.

Gráfico 7: Média de Anos de Estudo das Pessoas de 25 anos ou mais de Idade – Brasil, Rio de Janeiro e Região Metropolitana do Rio de Janeiro – 1996-2006



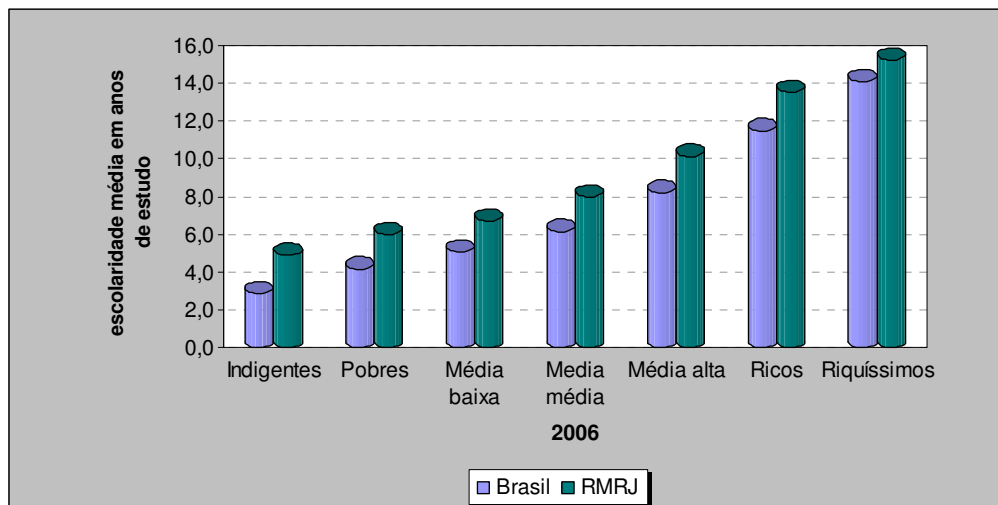
Fonte: Elaboração própria com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD).

Nota: (1) a pesquisa não foi a campo no ano de 2000. (2) a área rural da região norte do país, a exceção do Estado de Tocantins, passou a integrar a amostra a partir de 2004.

A população adulta brasileira no mercado de trabalho, em média, apresenta baixos níveis de escolaridade. Precisamente $\frac{3}{4}$ da população da Região Metropolitana do Rio de Janeiro possui, em média, 8 anos de escolaridade ou menos; para Brasil, isso representa 90% da população. Geralmente, baixos níveis de escolaridade na população economicamente ativa têm por conseqüências baixa produtividade, baixos salários e o crescimento do mercado de trabalho informal (IADB, 2000).

O baixo investimento em capital humano, na prática, empurra o pobre para a condição de conta-própria ou de empregado sem carteira, dado o perfil que este possui – adulto, com pouca qualificação profissional e baixa escolaridade. Os gráficos para Brasil e RMRJ mostram claramente que os mais pobres são justamente aqueles que são empregados com carteira, empregados sem carteira ou conta-própria. As duas últimas condições de ocupação são tipicamente de trabalhadores informais⁴⁰. Ou seja, a informalidade predomina na pobreza e decresce na medida em que se aumentam a escolaridade média e a renda.

Gráfico 8: Média de Anos de Estudo das Pessoas de 25 anos ou mais de Idade, por faixa de renda – Brasil e Região Metropolitana do Rio de Janeiro – 2006.



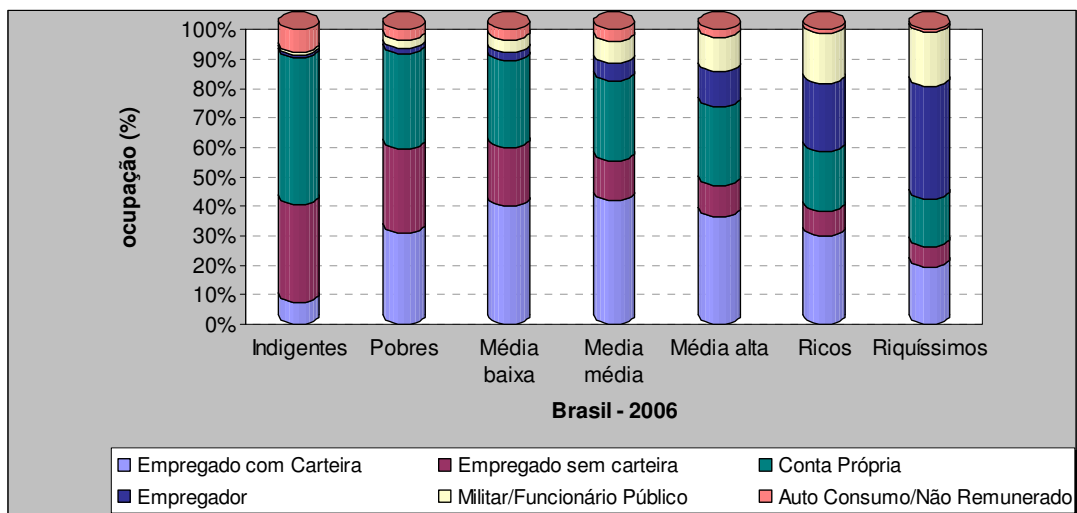
Fonte: Elaboração própria com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD).

Notas: (1) a pesquisa não foi a campo no ano de 2000. (2) a área rural da região norte do país, a exceção do Estado de Tocantins, passou a integrar a amostra a partir de 2004.

⁴⁰ No capítulo 2, a análise da ECINF/IBGE evidencia essa informação.

No Brasil (gráfico 9), 83,2% dos chefes de domicílio ocupados na faixa de indigência são empregados sem carteira ou conta-própria. Este valor cai para 60% entre os pobres, pouco mais de 50% na camada média-baixa e cerca de 40% na média-média.

Gráfico 9: Ocupação Principal (%) dos Chefes de Domicílio, por faixa de renda – Brasil – 2006.



Fonte: Elaboração própria com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD).

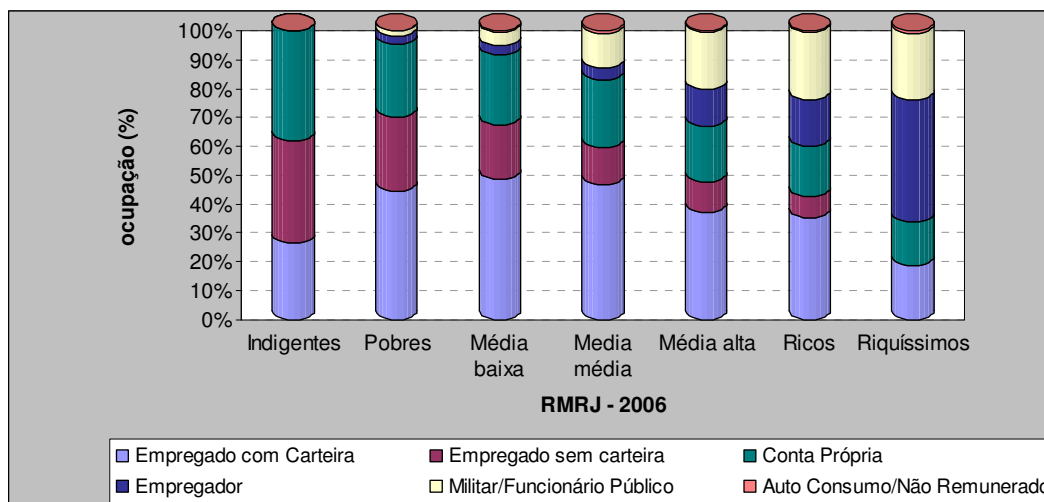
Nota: (1) a área rural da região norte do país, a exceção do Estado de Tocantins, passou a integrar a amostra a partir de 2004.

(2) Trabalho não remunerado: é a ajuda não remunerada na atividade econômica desenvolvida por membros da unidade domiciliar na produção de bens e serviços, por pelo menos uma hora durante a semana (IBGE/PNAD).

(3) Auto Consumo: é a atividade produtiva de trabalhadores para consumo próprio (IBGE/PNAD).

Considerando-se a Região Metropolitana do Rio de Janeiro (gráfico10), a condição dos indigentes em relação à informalidade melhora. Ocorre uma queda de 10 pontos percentuais, sendo 73,7 % dos chefes de domicílio ocupados empregados sem carteira ou conta-própria. Este valor cai para 50% entre os pobres, cerca de 43% na camada média-baixa e 36,4% na média-média.

Gráfico10: Ocupação Principal (%) dos Chefes de Domicílio, por faixa de renda – Região Metropolitana do Rio de Janeiro – 2006.



Fonte: Elaboração própria com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD).

O trabalho formal é uma dificuldade presente e ainda será duradoura por um bom período, pois constitui um processo geracional. Como processo político-social, dificilmente se consegue educar e qualificar toda uma geração já adulta, inserida no mercado de trabalho, de maneira a facilitar a sua introdução no mundo do trabalho pelo caminho tradicional – a colocação no emprego formal, em decorrência das exigências de qualificação profissional e escolaridade. Nesse sentido, as microfinanças funcionam como uma alternativa de política que possibilita o desenvolvimento dos empreendedores e a melhoria de seu bem-estar, com possibilidades futuras de formalização dessa mão-de-obra por meio da formalização de seus empreendimentos.

YUNNUS (2000) aponta que a população de Bangladesh, apesar de seu baixo nível educacional, tem como o maior impedimento para a melhoria de seu bem-estar a ausência de um sistema financeiro adequado às suas necessidades, impedindo-a de se inserir no processo produtivo por seus próprios meios.⁴¹

⁴¹Não há a menor intenção em advogar contra a importância da educação formal e da qualificação profissional para a conversão de capacidades em recursos. Todavia, YUNNUS (2000) ressalta que diante de uma população adulta, muito pouco educada e qualificada, é possível desenvolver outros meios (no

Observando-se o gráfico 10, um outro aspecto que merece atenção é o maior percentual de trabalhadores com carteira assinada nas camadas mais pobres (indigentes, pobres e renda média-baixa), quando comparado aos dados do Brasil (gráfico 9). Nessas faixas de renda, um trabalho com carteira assinada é um importante ativo para ser usado como colateral no acesso ao crédito, seja produtivo ou de consumo. Como são trabalhadores em emprego formal de baixa produtividade, a renda destes, por decorrência, é baixa. Muitos deles, além da ocupação com carteira assinada, possuem também outra ocupação, como conta-própria, para complemento da renda do domicílio. Nesse sentido, a carteira assinada, comprovando uma outra renda fixa constante, é um poderoso ativo. A questão não é apenas brasileira, ou seja, o relevante é a condição do trabalhador, mais que estar em uma economia desenvolvida ou em desenvolvimento.

EDIN (2001) revela, em pesquisa realizada em Charleston, Carolina do Sul, Chicago, Illinois, e na região metropolitana de Philadelphia, Pensilvânia, com pais sem custódia⁴² e mães solteiras, que a ausência de uma renda do setor formal dificulta o acesso ao crédito no sistema financeiro tradicional e que os trabalhadores mais pobres e menos escolarizados usam o trabalho informal como uma renda suplementar àquela do trabalho formal, para melhoria do seu bem-estar.

“(...) informal work continues to be an important source of supplemental income for low-wage working mothers [and fathers] who cannot get sufficient hours or wages (or both) at their main jobs.” (EDIN, 2001: 222)

A autora ainda argumenta que, na ausência do emprego formal, a transferência advinda do sistema de *welfare* é um importante colateral para acesso ao crédito e que não deveria ser imediatamente suspensa quando esse público-alvo supera o teto de renda

caso o crédito produtivo) que possibilitem uma oportunidade ativa ao indivíduo de melhorar o seu nível de bem-estar e uma oportunidade de ampliar a sua capacidade de escolha quanto ao exercício da atividade produtiva que deseja desenvolver.

⁴² Pais sem custódia são aqueles que, ao se separarem, perderam a custódia dos filhos para as mães e, em muitos casos, sequer têm o direito de visitação dos filhos. É uma situação em que as mães têm a custódia exclusiva dos filhos.

que permite receber o auxílio do *welfare*, até que esses possam estabilizar a renda oriunda da outra fonte de trabalho, ainda mais se esta fonte for de trabalho por conta-própria. Em suma, uma pequena desfocalização quanto ao público-alvo do benefício, por um determinado período, pode ser desejável e benéfico em termos de sustentabilidade social. Explicando: aqueles que estão extrapolando o teto superior da renda limite para obter benefício social, a partir da realização de outros trabalhos, podem se firmar na outra fonte de renda antes de perder o apoio social, evitando que estes não sofram recaídas.

Por fim, quanto a escolaridade e renda, o quadro abaixo aponta as diferenças entre favelas e não-favelas na cidade do Rio de Janeiro, para alguns indicadores básicos. A obtenção de dados desagregados ao nível do recorte amostral dos dados abaixo é possível somente por meio do Censo.

Quadro 3: Indicadores Socioeconômicos Básicos para Áreas de Favelas e Não-Favelas na Cidade do Rio de Janeiro – 1991/2000.

Indicadores	Cidade do Rio de Janeiro (área de não-favela)		Cidade do Rio de Janeiro (área de favela)	
	1991	2000	1991	2000
Analfabetismo	4.10	2.80	15.00	9.80
Escolaridade média*	8.3	9.1	4.20	5.20
Salário médio per capita **	973.00	1.121.00	339.00	381.00
Renda mensal familiar per capita**	544.00	695.00	149.00	178.00

Fonte: Elaboração própria com base em tabulações do IETS, referentes ao Censo 2000 (IBGE).

* pessoas com 25 anos ou mais;

** valores em reais de 2000;

Essa contextualização acentuou a relevância do capital humano (anos de escolaridade) e do capital físico (outras rendas e transferências) para a melhoria do bem-estar dos mais pobres.

Outro importante ativo físico que apresenta grande desigualdade no Brasil é o acesso aos serviços financeiros. Estima-se que 70% da população brasileira não tem acesso aos serviços financeiros. Além disso, o Censo de 2000 (IBGE) indica que cerca de 49% da PEA encontra-se na informalidade. A grande maioria dos clientes de microcrédito está nesse setor⁴³.

A contextualização dos microempreendedores e microempreendimentos no capítulo seguinte apontará, mais detalhadamente, a desigualdade no acesso aos serviços financeiros, por faixa de renda.

⁴³ Por exemplo, em torno de 90% dos clientes do VIVACRED estão no setor informal (ALKMIM & DUQUE, 2002).

2 CAPÍTULO 2 – MICROFINANÇAS E MICROCRÉDITO:

2.1 DEFINIÇÃO DE MICROFINANÇAS E MICROCRÉDITO:

Conceitua-se *Microfinanças* como a oferta de serviços financeiros (crédito produtivo, crédito para consumo, poupança, seguro, etc.) para a população de baixa renda que normalmente não tem acesso a esses serviços no sistema financeiro tradicional (BNDES, 2002; CGAP, 2007). Outra definição muito adotada é a de BOUMAN (1989), que trata *microfinanças* por pequenos empréstimos, com as parcelas pagas em curto espaço de tempo, destinados essencialmente à população pobre, a qual possui pouquíssimos ativos para oferecer como colateral.

No segmento das *Microfinanças*, o *Microcrédito* constitui o crédito produtivo popular, com foco no financiamento a microempreendedores de baixa renda, para aplicação em sua atividade profissional (BNDES, 2002). A MICROCREDIT SUMMIT (2007) define *microcrédito* como os programas que oferecem pequenos empréstimos à população muito pobre, para trabalhar por conta própria, permitindo-lhes gerar renda para sustentar a si mesmos e suas famílias.

O microcrédito configura-se como um crédito especializado para um segmento da economia: o micro e pequeno empreendimento formal e informal. Destina-se a negócios de pequeno porte, gerenciados por pessoas de baixa renda, e não se destina a financiar o consumo. Dessa maneira, o acesso ao microcrédito configura uma oportunidade de desenvolvimento dos negócios dos empreendedores e de melhoria da capacidade de consumo do domicílio por meio da geração de renda.

2.2 CARACTERIZANDO O MICROCRÉDITO:

O microcrédito pode ser caracterizado pelo tipo de empréstimo, pela natureza dos colaterais⁴⁴, pela metodologia de concessão, pelo ciclo do negócio e prazo de pagamento, pela natureza da taxa de juros, e pelo conjunto de serviços oferecidos e condicionalidades, para além do crédito.

2.2.1 Tipo de Empréstimo e a Natureza dos Colaterais:

A concessão de crédito a empreendedores de baixa renda, que não têm garantias reais a oferecer, pode ser grupal ou individual. O crédito para o grupo é largamente conhecido como *grupo solidário ou aval solidário*. Em geral, são grupos de 3 a 5 membros, podendo também constituir grupos maiores, de 20 ou 30 membros, dependendo dos critérios de cada instituição de microfinanças. O processo de formação dos grupos solidários é auto-seletivo, para garantir o conhecimento e controle dos membros entre si, dado que o não pagamento de um membro implicará em ônus para todos os demais, que precisarão honrar a dívida do parceiro inadimplente.

Normalmente, as regras de formação de um grupo de microempreendedores contemplam pessoas que não sejam parentes diretos, mas próximos espacialmente, que já se conheçam e apresentam uma rede de relacionamentos e confiança entre si. O grupo é responsável pelo pagamento do empréstimo total concedido, embora em valores diferentes a cada um de seus membros. O crédito é concedido a cada um dos membros do grupo de acordo com a análise de seus negócios. Na sua constituição, o grupo escolhe um líder, responsável por recolher e saldar as parcelas do empréstimo. Caso algum membro do grupo não pague a sua parcela, todos os demais integrantes se tornam responsáveis pelo pagamento desse débito. Assim, estabelece-se uma rede de apoio e

⁴⁴ Ver explicação do termo na nota de pé de página nº 25.

vigilância que tem como foco alcançar a baixa inadimplência. Como consequência, o sistema tende a estimular tanto o controle recíproco do desempenho dos diferentes empreendimentos, quanto a ajuda mútua na gestão dos respectivos negócios para que todos estejam em dia com seus pagamentos.

Dependendo da instituição de microfinanças, tanto as condições de constituição do grupo quanto o seu tamanho variam. A principal diferença do grupo solidário para o empréstimo bancário convencional está no colateral. Enquanto o banco exige uma garantia física ou monetária do empreendedor para conceder o crédito, a garantia no grupo solidário é a contrapartida dos parceiros em honrar a parcela devida caso algum membro não liquide a sua parcela. O grupo solidário nasceu com o *Grameen Bank* e é amplamente utilizado em vários países da Ásia e América Latina. O pressuposto que sustenta a origem dos grupos solidários como mecanismo de colateral está na concepção de que para incluir os mais pobres no acesso ao empréstimo é preciso adotar outros critérios de colaterais que não o físico ou o monetário, pois os mais pobres, justamente pela condição socioeconômica, não possuem colateral físico ou monetário para garantir o empréstimo (ARMENDÁRIZ de AGHION & MORDUCH, 2005). O aval solidário, ao não exigir garantias reais, permite acesso ao crédito àqueles que sequer possuem colaterais físicos ou monetários para garantir o empréstimo; aos parceiros do grupo solidário, o colateral determinante na formação do grupo é o capital social. No Brasil, esse sistema predomina no Nordeste, com o Banco do Nordeste e com a Rede CEAPE.

Por outro lado, ocorrem também os empréstimos individuais. Nessa situação, os clientes fornecem em contrapartida algum tipo de colateral, seja ele o aval de vizinho, amigo ou parente, seja ele um bem patrimonial ou financeiro. Esse tipo de empréstimo se aproxima do sistema financeiro tradicional no tipo de exigência de colaterais e se distancia do mesmo ao seguir uma metodologia própria de análise de risco do cliente,

pautadas na metodologia do microcrédito. Essa metodologia inclui necessariamente o acompanhamento realizado pelo agente de crédito junto a cada cliente, indispensável para a verificação da real necessidade de crédito do cliente e para o sucesso da operação financeira. O agente funciona, na maioria das vezes, como um orientador contábil-financeiro do empreendedor.

2.2.2 Metodologia de Concessão:

A metodologia desenvolvida pauta-se em um tripé: *orientação, capacitação e acompanhamento*. Diante da informalidade da maioria dos pequenos negócios, do valor reduzido das operações de crédito, da ausência de colaterais reais e, em geral, da baixa escolaridade e capacitação dos pequenos empreendedores, são necessários procedimentos específicos na metodologia de concessão de crédito. Assim, torna-se fundamental que o microcrédito seja concedido de forma assistida - o papel do Agente de Crédito.

É função do agente de crédito levar aos empreendedores as informações e orientações essenciais para o êxito do negócio, sendo o elo entre a instituição de microfinanças e o tomador de crédito. Essa ação passa pelo estabelecimento de uma relação de orientação profissional e de confiança para garantir o desenvolvimento do cliente e, conseqüentemente, o retorno dos empréstimos concedidos e a sustentabilidade da microfinanceira.

O agente de crédito tem uma função basilar no processo de concessão de crédito, estruturando a operação de crédito a partir de uma entrevista com o pretendente ao microcrédito, no local do empreendimento. Nessa entrevista é realizado o diagnóstico da situação financeira e dos aspectos gerenciais do negócio, baseado na construção (pelo agente de crédito) de indicadores financeiros, planos de investimentos e fluxos de caixa

do negócio, dimensionando o risco do crédito a ser concedido. Diferentemente das práticas bancárias tradicionais, o agente de crédito vai até o cliente, e não o contrário. Esse procedimento visa conhecer o negócio do cliente, freqüentemente instalado em sua própria moradia, averiguar as condições socioeconômicas do mesmo, e conhecer o seu entorno social, buscando informações sobre a sua confiabilidade profissional.

As regras variam de acordo com cada instituição. Todavia, em geral, após a entrevista inicial de conhecimento do cliente, de seu negócio e de estruturação do crédito, essa proposta estruturada de concessão de crédito é submetida pelo agente de crédito a um comitê interno da instituição, para avaliação da mesma e aprovação ou não do desembolso, bem como do limite de crédito a ser concedido. O agente de crédito é envolvido em todo o processo de liberação e recebimento do crédito, mantendo uma relação de acompanhamento constante do seu cliente.

2.2.3 Ciclo do Negócio e Prazo de Pagamento dos Empréstimos:

A primeira metodologia de microcrédito desenvolvida – a do *Grameen Bank* – trabalha com pagamentos semanais de parcelas do empréstimo. Todavia, outras instituições também trabalham com pagamentos quinzenais e mensais, caracterizando prazos curtos de pagamento dos empréstimos. Considerando-se os muito pobres e de baixíssimo nível de escolaridade, o *Grammen* optou por trabalhar com pagamentos em parcelas semanais de pequeno valor, facilitando o controle dos pagamentos por parte dos empreendedores. Esses, em geral, possuem negócios precários, de curto ciclo operacional (ambulantes, pescadores, etc) e dificuldade em controlar as contas do negócio. Efetuar pagamentos semanais significa maior facilidade de controle sobre receitas e débitos e maior clareza quanto ao faturamento necessário para o desembolso da parcela do empréstimo.

Outras características comuns às operações de microcrédito e adequadas ao ciclo de negócios desses empreendedores são: i) empréstimos de baixos valores; ii) possibilidade de renovação seqüente dos empréstimos; iii) e empréstimos com valores crescentes de acordo com a capacidade de pagamento do cliente e até o limite estabelecido pela política de crédito da instituição. Constitui-se, nesse sentido

(...) “uma espécie de ‘círculo virtuoso’ onde o tomador é incentivado a pagar em dia, já que esse é um indicativo importante para o recebimento de novo crédito, que pode ser de valor maior. O fato de o tomador de microcrédito vivenciar a obtenção, a administração e a liquidação de diversos créditos aumenta a confiança e a motivação em relação à possibilidade de crescimento do seu negócio e o grau de informação do seu pequeno empreendimento.”
(RODRIGUES, 2006:33)

2.2.4 Natureza da Taxa de Juros:

Outro aspecto bastante relevante na categorização do microcrédito é a discussão do nível da taxa de juros a ser cobrada sobre os empréstimos. Esta pode ser sustentável, suficiente para cobrir os custos financeiros e administrativos da instituição concedente de crédito. Também pode ser subsidiada, ou seja, insuficiente para cobrir os custos financeiros e administrativos, e suportada por algum programa público de crédito.

Quando sustentável, a taxa de juros reflete a natureza do tipo de crédito concedido e do mercado ao qual ele se destina - *baixo custo de transação com elevado custo operacional*. O pequeno empreendedor é carente de tempo para deixar o local de trabalho, pois freqüentemente isso significa perder clientes e faturamento (ele, em geral é o chefe do negócio ou o único profissional) e carente de colaterais para negociá-lo. Nesse sentido, os custos de transação podem pesar mais do que o custo financeiro para o empreendedor de baixa renda. Localização da instituição de microcrédito próxima da

residência e/ou local de trabalho dos clientes, burocracia reduzida e rapidez na entrega do crédito⁴⁵ reduzem o custo de transação do empreendedor e tornam esse crédito mais atrativo a ele que outro mais burocrático e demorado, porém com menor taxa de juros.

Sob a perspectiva da instituição, o custo operacional é bem mais alto se comparado ao custo operacional de crédito de uma instituição financeira tradicional, a qual trabalha com modelos de risco de crédito informatizados. A instituição de microfinanças, a fim de otimizar o seu custo operacional, necessita buscar eficiência administrativa. Todavia, como já dito, o risco de crédito do cliente de microcrédito é artesanalmente construído a partir da entrevista com o cliente e de parâmetros da instituição, caso a caso, pelo agente de crédito. Isso eleva necessariamente os custos operacionais e, por conseqüência, a taxa de juros. Nesse sentido, o crédito para grupos solidários proporciona ganhos de escala na concessão de crédito, ampliando consideravelmente a carteira de cada agente de crédito, e permitindo uma redução dos custos operacionais da instituição.

2.2.5 Conjunto de Serviços Oferecidos e Condicionalidades:

Por um lado, o microcrédito pode ser concedido dentro de uma visão estritamente financeira, apenas como um crédito para o desenvolvimento do empreendimento, seja para investimento, seja para capital de giro. Por outro lado, algumas instituições, especialmente as asiáticas, adotam junto à concessão do crédito o oferecimento de serviços de capacitação profissional do empreendedor e de capacitação para a gestão do negócio. Outras ainda incluem condicionalidades sociais à concessão do crédito, tais como a freqüência das crianças à escola, a alfabetização de adultos, o

⁴⁵ Como o ciclo de negócios desse cliente em geral é curto, ele necessita de crédito rapidamente liberado para fazer investimentos e estoques, faturar e, em seguida, pagar o empréstimo. A sua capacidade de estoque freqüentemente é semanal ou quinzenal, chegando, por vezes, a ser diária (ex. ambulantes).

acompanhamento de saúde materno-infantil, a construção de sanitários na moradia, etc. Exemplos conhecidos de instituições que adotam essas condicionalidades são o Grameen Bank e o BRAC, em Bangladesh, e a Pro Mujer, na Bolívia (ARMENDÁRIZ de AGHION & MORDUCH, 2005).

2.2.6 Origens do Microcrédito no Mundo:

O conceito de microfinanças não é propriamente novidade. Grupos de poupadores e de crédito existem há séculos em Ghana, no México, na Indonésia, no Sri Lanka e na Bolívia. O crédito formal e instituições de poupança para pobres também existem há décadas, provendo uma alternativa para clientes tradicionalmente negligenciados pelo sistema financeiro tradicional, através de cooperativas e instituições financeiras de desenvolvimento.

Um dos precursores do microcrédito foi *Jonathan Swift*, no início do século XVIII, realizando pequenos empréstimos, por curto prazo de tempo, sem a necessidade de colateral, para a população rural da Irlanda, através do *Irish Loan Fund*. Por volta de 1840 a instituição tinha cerca de 300 fundos de empréstimos em toda a Irlanda. Nesse período cobria anualmente cerca de 20% de todas as famílias do país. (GLOBAL ENVISION, 2006)

Outro exemplo foram os Bancos do Povo, as Uniões de Crédito e as Cooperativas de Crédito, organizadas por *Friedrich Wilhelm Raiffeisen*, que emergiram na Europa no século XIX. A motivação para a criação dessas instituições estava em ajudar a população rural a quebrar a dependência dos agiotas e a melhorar o bem-estar delas. Essas instituições se expandiram por toda a Alemanha a partir de 1870 e eram patrimônio dos próprios agricultores pobres. Na Indonésia, esse tipo de empréstimo se

inicia com o Banco de Crédito Popular em 1895, se tornando à época o maior sistema microfinanceiro no país, com cerca de 9.000 unidades. (GLOBAL ENVISION, 2006)

No início do século XX, várias adaptações dos modelos anteriores começam a surgir em áreas rurais da América Latina com dois objetivos principais: i) dar suporte à comercialização de produtos agrícolas e; ii) reduzir as relações feudais, mantidas por dívidas, entre agricultores e donos de terra. Entretanto, na maior parte dos casos, os bancos para os agricultores pobres não pertenciam a eles, como ocorria na Alemanha. Eram iniciativas de agências governamentais ou bancos privados. Ao longo do tempo, várias delas se tornaram ineficientes e reproduziram os modelos de juros abusivos dos donos de terras.

No início dos anos 50 começam os programas de desenvolvimento baseados em crédito subsidiado para comunidades específicas. O crédito subsidiado raramente obtinha sucesso, erodindo o capital dos programas rurais de desenvolvimento em virtude de taxas irreais e alta inadimplência. Ademais, os beneficiários não eram os mais pobres, mas os fazendeiros em melhores condições. Nos anos 70 iniciaram-se os programas de crédito solidário, voltados para as mulheres microempendedoras em alguns poucos países, dentre eles Bangladesh, com o *Grameen*, e Brasil, com o Projeto UNO. (CGAP, 2007)

Nas décadas de 80 e 90, os programas de microcrédito ao redor do mundo aperfeiçoaram a metodologia de acesso aos pobres e análise de seus negócios. Nesse período, parte dos programas constatou que: i) entre a população mais pobre, as taxas de adimplência eram melhores que as dos programas governamentais de desenvolvimento com taxas de juros subsidiados; ii) os pobres eram capazes de pagar os empréstimos em dia, mesmo com taxas de juros sustentáveis, suficientes para cobrir os custos das microfinanceiras (CGAP, 2007). Esses dois aspectos: baixíssima inadimplência e taxas

de juros sustentáveis permitiram que algumas microfinanceiras se tornassem auto-sustentáveis no longo prazo e expandissem suas operações para um grande número de clientes. Em resumo, o que caracteriza as microfinanças na sua versão mais recente é a combinação de apoiar financeiramente de forma maciça os pobres, promover impacto sobre o bem-estar destes e ser uma intervenção auto-sustentável financeiramente. YUNNUS (2000) acredita na função (impacto) social que pode ser gerada com o programa de microcrédito. Para ele, esses programas possibilitam que pessoas carentes, que não conseguem obter recursos junto a instituições tradicionais de crédito, possam exercer algumas atividades produtivas, refletindo desta forma em uma menor discrepância social. Algumas das principais instituições de microfinanças ao redor do mundo são:

- ✓ *ACCION International*, fundada em 1961 pelo estudante de direito Joseph Blatchford para atuar em favelas de Caracas, com fundos provenientes de doações de empresas privadas. Inicialmente, começou com um trabalho de voluntários em escolas e centros comunitários dessas favelas, provendo capacitação aos moradores locais e desenvolvendo programas nutricionais. Em 1973, iniciam a sua experiência em microfinanças, com pequenos empréstimos a migrantes rurais desempregados, moradores de áreas pobres de Recife. Em quatro anos, a ACCION realizou 885 empréstimos para micro empreendedores, criando 1.386 empregos. A partir dessa experiência, a instituição desenvolveu seu programa de microfinanças. Atualmente, a ACCION é uma das maiores instituições mundiais de microfinanças com parcerias na América Latina, Estados Unidos, África e Índia (GLOBAL ENVISION, 2006; ACCION, 2007).

- ✓ *Self Employed Women's Association*, conhecida como SEWA Bank, fundada em 1972 na Índia. O principal objetivo era o fortalecimento dos negócios das mulheres membros e o maior poder de barganha para obtenção de empréstimos a custos mais baixos. Em 1973, os membros decidiram transformar a associação em banco. Desde então, vem proporcionando serviços financeiros para mulheres trabalhadoras por conta própria, analfabetas e pobres. Atualmente, atende cerca de 30.000 clientes (GLOBAL ENVISION, 2006).
- ✓ *Grameen Bank*, fundado em Bangladesh em 1976 pelo professor universitário Muhammad Yunus. Inicialmente, era um programa de pesquisa destinado a melhorar as condições de crédito dos trabalhadores pobres. O programa se expandiu rapidamente para milhares de vilas de Bangladesh com o auxílio de bancos rurais. Antes de terminar a fase piloto, os bancos rurais que davam suporte ao programa deixaram o mesmo. Diante disso, em 1983, por meio de doações, Yunus fundou o *Grameen Bank*, atendendo atualmente cerca de 4 milhões de clientes. O Grameen se tornou referência mundial para outros interessados em desenvolver programas de microfinanças e estimulou a fundação de outras instituições de sucesso em Bangladesh, tal como o BRAC (GLOBAL ENVISION, 2006; MAGNER, 2007).
- ✓ *BRAC (Bangladesh Rural Advancement Committee and Bangladesh Rehabilitation Assistance Committee)*. É considerada a maior instituição mundial de microfinanças, com mais de 5 milhões de clientes. O BRAC atende basicamente a população rural e desenvolveu um programa de suporte a trabalhadoras rurais sem oportunidade de trabalho, em conjunto com o

governo de Bangladesh e com o *World Food Program*. O programa compreende mais que crédito; este inclui também sementes para a plantação, treinamento e capacitação para agricultura e pecuária. As trabalhadoras são incentivadas a trabalhar em grupo e recebem empréstimos solidários. Além disso, o BRAC ainda proporciona assistência médica e acesso ao planejamento familiar às suas clientes (MAGNER, 2007)

- ✓ *Bancosol (Banco Solidario S.A.)*, fundado na Bolívia em 1992, com apoio da ACCION. Foi o primeiro banco comercial totalmente dedicado às microfinanças. Atualmente, o Bancosol oferece, além do microcrédito, um amplo conjunto de serviços financeiros aos mais de 100.000 clientes, incluindo produtos tais como poupança, cartões de crédito e empréstimos imobiliários (BANCOSOL, 2007; GLOBAL ENVISION, 2006).

A seção seguinte tratará da história das microfinanças no Brasil, da demanda e oferta por esses serviços e da *rationale* das políticas adotadas.

2.3 MICROFINANÇAS E MICROCRÉDITO NO BRASIL E NO RIO DE JANEIRO:

O objetivo desta seção consiste em caracterizar as microfinanças e, mais especificamente, o microcrédito no Brasil, no Estado do Rio de Janeiro e na Região Metropolitana do Rio de Janeiro. Como já dito, o microcrédito é parte de um segmento bem mais amplo de serviços financeiros focados do segmento informal e de baixa-renda da população economicamente ativa. Nesse sentido, será apresentada uma breve explanação sobre o segmento de microfinanças.

Considerando-se o microcrédito como um mecanismo de fortalecimento da renda e da riqueza dos domicílios, deveria-se também levar em conta o segmento de finanças como um todo para este público, e isso significa mais que crédito para gerar

renda e riqueza. Isso envolve outros vários serviços financeiros, tais como outros tipos de empréstimos, poupança e seguros – o setor de *Microfinanças*. Esta seção discorrerá sobre: i) a oferta de serviços microfinanceiros, incluindo o microcrédito; ii) a demanda por microfinanças, com foco no microcrédito; iii) a perspectiva histórica do microcrédito no Brasil e da *rationale* das políticas adotadas ao longo dos anos; iv) o arcabouço institucional.

2.3.1 Oferta de Serviços Microfinanceiros:

Serviços microfinanceiros:

Como nos mostra PARENTE (2003), em geral, *Microfinanças* no Brasil significa quase que somente microcrédito. O mercado de *Microfinanças* representa a oferta de produtos financeiros tais como poupança, cartões de crédito, seguros saúde, outros seguros, crédito para casa própria e crédito para bens de consumo duráveis para a população de baixa renda, adotando-se tecnologia financeira adequada para este segmento e capaz de atender trabalhadores informais sem a necessidade dos colaterais exigidos no sistema financeiro tradicional. Este mercado é pouco desenvolvido no Brasil. Considerando-se a abordagem de *Microfinanças*, o melhor produto desenvolvido no país é o crédito para consumo de bens duráveis, o segundo melhor é o cartão de crédito para consumo na baixa renda (ESTRELLA, BARONE & ZOUAIN, 2007), e o terceiro, o microcrédito.

Crédito para consumo de bens duráveis:

O mercado brasileiro de crédito para bens duráveis é agressivo e muito bem desenvolvido. Geralmente, esse tipo de crédito ao consumidor é diretamente ofertado

pelo sistema financeiro. Ele é ofertado pelas lojas de varejo diretamente a seus clientes, ainda que existam instituições financeiras suportando a oferta de crédito destas.

Um estudo do BNDES sobre o Programa de Desenvolvimento Institucional⁴⁶ (PDI) mostra que os clientes de crédito para bens de consumo adotam este como um mecanismo de poupança reverso. Como eles possuem um limite muito baixo de renda disponível, eles contratam pequenos empréstimos mensais para adquirir bens de consumo. A adoção deste mecanismo de “poupança” pressupõe algumas suposições e implicações. A primeira suposição é a de que resta um limite muito reduzido no orçamento mensal para poupar dinheiro excedente. A segunda é a de que o produto financeiro mais acessível a eles é a poupança, o que significa um rendimento muito baixo em juros todo mês. Essa constatação no cenário nacional não difere em muito do cenário americano. EDIN (2001) afirma que o principal ativo físico dos pobres são os bens de consumo duráveis adquiridos em pequenas prestações, justamente em decorrência do limitado orçamento mensal.

A principal implicação advinda dessas condições é a de que, ao invés de poupar, eles preferem adquirir bens de consumo que: a) representam um certo status social em suas vidas, dado que podem mostrar a “melhoria” de sua condição de vida para sua família, vizinhos e amigos; b) melhora a produtividade e eficiência da rotina familiar⁴⁷; c) permite a venda destes bens em momentos de crise financeira, o que é muito comum para este público durante o seu ciclo de vida; d) o pagamento regular das prestações

⁴⁶ O PDI foi desenvolvido pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social no intuito de fortalecer o setor de Microfinanças.

⁴⁷ Em geral, as elites colocam sobre o segmento de baixa-renda um olhar negativo, no sentido de que estes estão gastando com luxo quando adquirem, por exemplo, celular, freezer, máquinas de lavar, microondas, computadores ou carros, em detrimento de gastar com educação, saúde, etc. Frequentemente, esses moradores são trabalhadores nas residências da elite ou prestadores de serviços a ela. O que não é percebido pelos primeiros é que a aquisição de bens de consumo duráveis pelo segmento de baixa-renda significa maior produtividade na realização de serviços domésticos, pois a baixa-renda é a sua própria empregada em suas moradias. Dessa maneira, podem liberar tempo, consumido na rotina doméstica para outras atividades e, inclusive, até mesmo para avançar nos estudos, se assim o desejarem. Ademais, bens como computadores ou veículos, mais que instrumentos de diversão, são instrumentos de geração de outras rendas para o domicílio.

funciona como um *bureau* positivo de crédito (*um bom nome na praça*), significando um importante ativo intangível, que funciona como colateral para se obter outros empréstimos e para se acessar outras linhas de crédito; e) quando estas pessoas possuem algum tipo de débito contraído para pagamentos mensais, elas precisam gerar renda suficiente para suprir a demanda de seu orçamento, ao invés do contrário⁴⁸; f) na percepção deste público, eles são mais bem tratados por estas cadeias de varejo, que explicam melhor as condições de crédito e são mais flexíveis na negociação de débitos e prestações atrasadas, em comparação com o sistema financeiro tradicional. Por conta disso, o crédito para bens de consumo duráveis é o mais bem aceito por este público⁴⁹.

Microcrédito:

O Brasil apresenta o melhor e maior sistema bancário da América Latina. Todavia, o sistema financeiro tradicional ainda é incipiente em fornecer acesso ao crédito produtivo para trabalhadores informais de baixa-renda. Os bancos nacionais, privados e públicos estão concentrados em grandes e médias empresas e, apenas muito recentemente (a partir de 2006), vêm se preocupando em abrir espaço junto às micro e pequenas empresas. O segmento de microempresas e empreendedores informais praticamente não é atendido pelo sistema financeiro tradicional. Isto ocorre porque os bancos tradicionais consideram de alto risco e baixo retorno emprestar para este público, dado que os bancos não possuem *expertise* em empréstimos produtivos para o público-alvo em questão. Especialmente no caso de microempreendedores informais, a assimetria de informações entre os bancos tradicionais e a clientela potencial é tamanha

⁴⁸ Isso significa uma implicação importante para a lógica do microcrédito.

⁴⁹ A mais recente consequência da popularização do crédito para consumo é o crescimento da aliança entre cadeias de varejo e instituições financeiras, que passaram a dar apoio às cadeias de varejo, oferecendo um conjunto mais amplo de serviços financeiros através delas (do financiamento de bens de consumo à seguro dentário). Entre elas, pode-se citar Ponto Frio (Unibanco), C&A (Banco IBI), Renner (Banco Renner), Casas Bahia (Bradesco), Magazine Luiza (Unibanco), Pão de Açúcar (Itaú), Lojas Americanas (Itaú).

que o risco de emprestar dinheiro se torna muito alto, elevando muito a taxa de juros. No limite, isso torna o empréstimo inviável para esse público e redireciona os bancos tradicionais para clientes com baixos riscos e maior potencial de retorno sobre os lucros. Em geral, clientes desses bancos no segmento de empréstimos produtivos são médias e grandes empresas. Os bancos tradicionais são extremamente concentrados em tecnologia e capital físico. Eles não possuem conhecimento suficiente ou tecnologia adequada para avaliar o risco de clientes informais de microcrédito. Os clientes de microcrédito demandam investimentos intensivos em capital humano para a análise de risco de seus negócios e para acompanhar o desenvolvimento dos negócios após a concessão dos empréstimos. Para as instituições tradicionais, isso representa altos custos e baixa lucratividade. O perverso dessa assimetria de informações é que as pessoas que possuem melhores condições econômicas são justamente as que possuem melhor acesso ao sistema financeiro e mais opções de aplicações financeiras.

De outro lado, a tecnologia de microcrédito é baseada em prestações fixas. Isso representa a mesma lógica do crédito para consumo de bens duráveis. Mais que isso, a interação entre os clientes e os analistas de crédito no momento da análise de crédito é bem similar. Nesse sentido, a mesma baixa-renda que busca uma cadeia varejista para comprar bens de consumo duráveis em pequenas parcelas fixas, se sente mais confortável ao procurar uma instituição microfinanceira para tomar empréstimos para seus negócios porque: i) o mecanismo de concessão desse tipo de crédito assemelha-se a “comprar dinheiro” em pequenas prestações fixas; ii) os clientes interagem com analistas que os tratam bem e entendem a sua condição socioeconômica.

2.3.2 Demanda por Serviços Microfinanceiros:

Através de estudos realizados com a classe-média baixa e com a baixa renda, que serão sintetizados nos próximos quadros, esses segmentos apresentam outras demandas de serviços financeiros, para além do microcrédito.

Microfinanças:

Entre as principais demandas por serviços microfinanceiros, aquelas originárias de eventos do ciclo de vida apresentam um grande efeito negativo sobre o bem-estar dessas populações. As *microfinanças*, mais que representar somente crédito produtivo, podem também representar um caminho para a inclusão da população de baixa-renda no sistema financeiro. Isso significa uma janela relevante para se reduzir a desigualdade de oportunidades no acesso aos ativos e serviços financeiros, os quais são essenciais no sistema capitalista. Além do acesso ao crédito para gerar riqueza e renda, esse público-alvo merece ter acesso a outros produtos financeiros tais como poupança, cartões de crédito, seguro saúde, outros seguros, crédito habitacional e crédito para bens de consumo duráveis. Eles continuam demandando os bens independentemente do acesso ao crédito formal. A consequência imediata é um custo mais elevado de acesso ao crédito, ao buscarem o mercado informal de crédito, a fim de suprir a demanda.

Quadro 4: Demanda Financeira e Mecanismos Correntes de Crédito no Brasil em 2002.

Fontes de Financiamento				
		Baixíssima-renda^(*)	Baixa-renda	Média-baixa renda
Emergências	Doença e Gastos médicos	<ul style="list-style-type: none"> • Parente • Agiota • Fiado • Venda de bens 	<ul style="list-style-type: none"> • Parente • Empregador • Venda de bens • Financeira • Agiota 	<ul style="list-style-type: none"> • Parente • Linha de crédito no banco • Empréstimo no cartão • Cheque pré
	Morte	<ul style="list-style-type: none"> • Lista na vizinhança • Parentes • Financiamento na funerária 	<ul style="list-style-type: none"> • Parentes • Financiamento na funerária • Agiota • Seguros 	<ul style="list-style-type: none"> • Parentes • Financiamento na funerária • Empréstimo no cartão • Linha de crédito no banco
Eventos do ciclo da vida	Casamento	<ul style="list-style-type: none"> • Poupança 	<ul style="list-style-type: none"> • Poupança • Parentes 	<ul style="list-style-type: none"> • Poupança • Parentes • Creditário • Empréstimo bancário
	Outras Festas	<ul style="list-style-type: none"> • Poupança • Creditário dos outros • Fiado 	<ul style="list-style-type: none"> • Poupança • Creditário 	<ul style="list-style-type: none"> • Empréstimo bancário • Caixinha
Oportunidades	Reforma da casa	<ul style="list-style-type: none"> • Empréstimo com o empregador • Creditário dos outros • Sorteio 	<ul style="list-style-type: none"> • Empréstimo com o empregador • Caixinha • Empréstimo bancário 	<ul style="list-style-type: none"> • Parentes • Empréstimo bancário
	Educação	<ul style="list-style-type: none"> • Uso não identificado 	<ul style="list-style-type: none"> • Parentes 	<ul style="list-style-type: none"> • Indenização de emprego anterior
	Iniciar negócio	<ul style="list-style-type: none"> • Uso não identificado 	<ul style="list-style-type: none"> • Indenização de emprego anterior 	<ul style="list-style-type: none"> • Indenização de emprego anterior
	Ampliar negócio	<ul style="list-style-type: none"> • Uso não identificado 	<ul style="list-style-type: none"> • Creditário • Cartão de crédito • Cheque • Agiota • Empréstimo na microfinanceira • Sorteio 	<ul style="list-style-type: none"> • Creditário • Empréstimo bancário • Cartão de crédito • Cheque • Empréstimo na microfinanceira • Sorteio
Eventos sazonais	Final de ano	<ul style="list-style-type: none"> • Creditário dos outros • Fiado 	<ul style="list-style-type: none"> • Creditário • Caixinha 	<ul style="list-style-type: none"> • Creditário • Caixinha • Cheque pré • Cheque especial • Cartão • Linha de crédito no banco
	Carnaval e São João	<ul style="list-style-type: none"> • Fiado • Parentes 	<ul style="list-style-type: none"> • Creditário • Parentes 	<ul style="list-style-type: none"> • Cartão • Cheque pré
	Impostos	<ul style="list-style-type: none"> • Uso não identificado 	<ul style="list-style-type: none"> • Uso não identificado 	<ul style="list-style-type: none"> • Pagamento em parcelas
	Material escolar	<ul style="list-style-type: none"> • Parentes 	<ul style="list-style-type: none"> • Creditário • Cheque pré 	<ul style="list-style-type: none"> • Creditário • Cheque pré • Cartão

Fonte: BRUSKY, 2002.

Nota: ^(*) a *baixíssima-renda* corresponde à condição de *indigência*.

Quadro 5: Serviços Financeiros Disponíveis em 2002.

	<i>Crédito em dinheiro</i>	<i>Uso</i>	<i>Crédito Parcelado</i>	<i>Uso</i>
<i>Setor Formal</i>	Empréstimo bancário com finalidade específica	*	Cartão de crédito	****
	Crédito pessoal bancário	**	Cheques pré	***
	Adiantamento de dinheiro dos cartões de crédito	*	Cheques especiais	**
	Crédito de bancos, lojas ou financeiras	**	Crediário na grande loja	*****
	Empréstimo de financeiras e de instituição de microfinanças	*		
	Troca de cheque no banco	*		
<i>Setor semi-formal</i>	Empréstimos de empregador	***	Crediário na lojinha	*****
	Empréstimos de agiota	***	Crédito do fornecedor	*****
	Troca de cheque em agiota	*		
	Empréstimos em caixinha de empresa	**		
<i>Setor Informal</i>	Empréstimos de parentes/amigos	*****	Fiado (“Pendura”) Crédito dos outros Sorteio	***** ***** **

Fonte: BRUSKY, 2002. **Nota:** Os quadros 4 e 5 são fruto de pesquisa qualitativa, baseada nas técnicas de Diagnóstico Rápido Participativo e Grupos Focais.

Microcrédito:

Considerando-se apenas a demanda por microcrédito, seguem abaixo algumas estatísticas de microempreendimentos formais e informais e sua concentração por área geográfica. Como já dito, devido à dificuldade de acesso ao sistema financeiro tradicional, em decorrência da informalidade dos empreendimentos, estes são os clientes potenciais, por natureza, do microcrédito. Os números abaixo são indicadores do potencial da demanda, em número de empreendimentos.

Tabela 1: Distribuição dos Microemprendimentos por Região (Brasil)

Brasil – 2003

Grande Região	Tipo	Microemprendimentos			
		Total	Constituição jurídica		
			Possui	Não possui	Sem declaração
Norte	Conta própria	668.336	17.034	651.302	0
	Empregador	88.600	23.595	65.006	0
	Total	756.936	40.628	716.308	0
Nordeste	Conta própria	2.460.889	96.606	2.364.142	141
	Empregador	271.663	95.405	176.258	0
	Total	2.732.552	192.011	2.540.401	141
Sudeste	Conta própria	4.131.552	343.351	3.787.058	1.143
	Empregador	533.588	238.787	294.388	414
	Total	4.665.141	582.138	4.081.446	1.557
Sul	Conta própria	1.277.817	168.469	1.109.348	0
	Empregador	247.392	138.182	109.210	0
	Total	1.525.209	306.651	1.218.558	0
Centro-oeste	Conta própria	558.318	34.974	523.343	0
	Empregador	97.807	43.325	54.482	0
	Total	656.124	78.299	577.825	0
Brasil	Conta própria	8.428.576	643.400	7.783.892	1.284
	Empregador	1.150.450	515.699	634.338	414
	Total	9.579.026	1.159.099	8.418.229	1.698

Fonte: Elaboração própria, com base em dados da Economia Informal Urbana (IBGE, 2005).

Nota: A ECINF é a pesquisa de Economia Informal Urbana do IBGE. A última foi realizada em 2003. Por definição da pesquisa, pertencem ao setor informal “*todas as unidades econômicas de propriedade de trabalhadores por conta própria e de empregadores com até cinco empregados, moradores de áreas urbanas, sejam elas a atividade principal de seus proprietários ou atividades secundárias*” (IBGE, 2005).

Ainda que parte desses estabelecimentos seja legalmente formal, como mostra a tabela, para efeito da pesquisa são considerados informais. O IBGE e o Ministério do Trabalho adotam critérios de informalidade da OIT, segundo os quais o setor informal é composto das atividades não-agrícolas que produzem bens e serviços, com até cinco empregados, moradores de áreas urbanas, com o objetivo principal de gerar renda e emprego, excluídas atividades voltadas para o auto-consumo. Ainda assim, o questionário da ECINF nos permite saber o nível de formalização dos microemprendimentos pesquisados. Ademais, a ECINF é a única pesquisa estatística nacional a trazer informações específicas sobre microemprendimentos.

O número de microemprendimentos do Estado do Rio de Janeiro representa 18,5% da região Sudeste, enquanto a região responde por quase a metade (48,7%) dos microemprendimentos informais do país. A tabela 2 mostra os microemprendimentos do estado, desagregados por número de registros de microempresa e tipo de constituição jurídica. Cerca de 5,2% dos microemprendimentos do estado possuem registro de microempresa e apenas 6,6% possuem constituição jurídica. A quase totalidade dos empreendimentos, mais de 90%, é juridicamente informal.

Tabela 2: Empreendimentos do setor informal, por tipo, segundo os indicadores de formalização (RJ)

Estado do Rio de Janeiro - 2003

Indicadores de formalização	Microemprendimentos		
	Total	Tipo	
		Conta própria	Empregador
Registro de microempresa			
Possui	44.519	26.168	18.351
Não possui	818.609	746.524	72.085
Sem declaração	307	307	0
Tipo de constituição jurídica			
Firma individual	17.964	10.589	7.375
Sociedade ou cooperativa	38.623	24.366	14.257
Não tem	806.541	737.737	68.804
Sem declaração	307	307	0
Total	863.435	772.999	90.436

Fonte: Elaboração própria, com base em dados da Economia Informal Urbana (IBGE, 2005).

A tabela 3 mostra o peso da Região Metropolitana do Rio de Janeiro no número de microemprendimentos do Estado do Rio de Janeiro. Esta representa nada menos que 77,6% do total de microemprendimentos do estado. Considerando-se a RMRJ, os padrões de formalização dos negócios são ainda piores que no estado, quando desagregados por número de registros de microempresa e por tipo de

constituição jurídica. Apenas 3,7% dos microempreendimentos da RMRJ possuem registro de microempresa e somente 5,1% possuem constituição jurídica.

Tabela 3: Empreendimentos do setor informal, por tipo, segundo os indicadores de formalização (RMRJ)

Região Metropolitana do Rio de Janeiro - 2003

Indicadores de formalização	Microempreendimentos		
	Total	Tipo	
		Conta própria	Empregador
Registro de microempresa			
Possui	25.361	17.691	7.670
Não possui	644.269	588.184	56.085
Sem declaração	307	307	0
Tipo de constituição jurídica			
Firma individual	4.348	3.472	875
Sociedade ou cooperativa	29.433	19.539	9.895
Não tem	635.849	582.864	52.985
Sem declaração	307	307	0
Total	669.937	606.182	63.755

Fonte: Elaboração própria, com base em dados da Economia Informal Urbana (IBGE, 2005).

2.3.3 Histórico do Microcrédito no Brasil:

O microcrédito se inicia no Brasil em 1973, em Recife e Salvador, como uma iniciativa do “*Projeto UNO*”, apoiado pela ACCION, envolvendo a participação de entidades empresariais de Pernambuco e da Bahia. A UNO foi criada para desenvolver um programa de crédito e capacitação para microempreendedores, particularmente no setor informal, sendo uma associação civil, sem fins lucrativos. (ACCION, 2007; BARONE et al, 2002). A UNO foi pioneira, constituindo na principal referência para a expansão desses programas na América Latina. Sua estrutura e sua metodologia apresentavam algumas características que só viriam a se consolidar em outros continentes, nos anos 1980 (SILVEIRA, 2001).

Ao longo da década de 80, surgiram algumas instituições, tais como o *Banco da Mulher e a Rede CEAPE* (Centros de Apoio aos Pequenos Empreendimentos), originada a partir do CEAPE do Rio Grande do Sul (CEAPE Ana Terra). Entretanto, em um contexto de altas taxas de inflação, considerando-se o público-alvo acostumado a pagar empréstimos em prestações fixas, essas instituições permaneceram pouco desenvolvidas e se multiplicaram pouco. Além desse aspecto, uma tradição estatal de crédito subsidiado e dirigido e um marco regulatório inadequado colaboraram para o não desenvolvimento do setor (BARONE et al, 2002).

Depois do Plano Real, em 1994, o setor de microcrédito encontrou um cenário macroeconômico altamente favorável, com baixas taxas de inflação e preços estabilizados. Por um lado, esse cenário permitiu à população planejar melhor seus orçamentos e suas demandas financeiras. Por outro lado, o cenário macroeconômico estável permitiu às instituições planejar expansões futuras, dado que estes empréstimos são necessariamente pagos em prestações fixas.

Uma das primeiras iniciativas de microcrédito após a estabilização monetária ocorreu no Governo Covas, com o Banco do Povo de São Paulo. Em geral, não somente em São Paulo, mas em todas as iniciativas estaduais de Banco do Povo, a visão subjacente à política dessas instituições é a de crédito como uma política de assistência aos pobres, com subsídios e intervenção estatal. A taxa média de juros subsidiada é de 1% ao mês, sendo insuficiente para tornar os programas auto-sustentáveis e tornando esses continuamente dependentes de recursos públicos.

Contraopondo a visão de crédito subsidiado para os mais pobres, em 1996 o BNDES passou a apoiar o fortalecimento das organizações não-governamentais já existentes, especializadas em microcrédito. O Banco incentivava a sustentabilidade econômica e institucional das instituições de microfinanças (BARRETTO, GOMES &

DZARS, 2002). Nessa linha, o BNDES apoiou, dentre outras, a PORTOSOL, instituição criada em 1995 pela Prefeitura de Porto Alegre (RS), em parceria com entidades da sociedade civil, e o VIVACRED, criado em outubro de 1996 na Rocinha, com início das operações em 1997. A concepção subjacente às ações do BNDES centrava-se no desenvolvimento de entidades independentes, economicamente sustentáveis e fortemente estruturadas na sociedade civil, com participação predominante de atores privados, de maneira a blindá-las de ingerência clientelista. Essas instituições necessitavam sustentabilidade no longo-prazo, o que significava gestão eficiente e taxas de juros adequadas. O desdobramento foi o desenvolvimento: i) de programas focados em capacitação e desenvolvimento institucional através do Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI), apoiado pelo BNDES, e fundado pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), responsável por desenvolver a institucionalização do setor de microcrédito; ii) e linhas de *funding*⁵⁰ para as entidades independentes de microcrédito, com o Programa de Crédito Produtivo Popular (PCPP), também apoiado pelo BNDES, responsável por disseminar a concepção do microcrédito e por construir uma rede de microfinanceiras, voltadas a emprestar dinheiro a microempreendedores formais e informais (KWITKO, BURTET and WEIHERT, 1999).

Em 1998 foi criado o grupo de trabalho do microcrédito no Conselho da Comunidade Solidária (CARDOSO et al, 2002). Dele participavam entidades e representantes do setor e, inclusive, o próprio BNDES. Alguns resultados dessas rodadas foram a discussão de mecanismos de integração entre o mercado financeiro

⁵⁰ Os recursos para *funding* ofertados pelo BNDES eram provenientes do próprio banco e de depósitos especiais do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) no BNDES. A taxa de juros cobrada das microfinanceiras era a mesma que remunerava os recursos do FAT – a TJLP. Há uma diferença significativa de valores entre a TJLP (taxa de juros de longo-prazo) e a SELIC (taxa de juros básica da economia arbitrada pelo COPOM/BACEN), sendo os valores da primeira bem mais baixos. Observe-se que, a despeito dessa diferença, a TJLP é adotada para o financiamento do setor produtivo brasileiro e não apenas do setor de microfinanças.

tradicional e as entidades de microfinanças, a possibilidade de desenvolvimento de um mercado de entidades de microfinanças além de sustentáveis, também lucrativas, e mudanças no arcabouço regulatório do setor de microfinanças. Quanto ao último quesito, os principais resultados foram: a criação da figura jurídica de SCM, permitindo a existência de microfinanceiras lucrativas; a criação da figura jurídica de OSCIP, permitindo às ONGs migrarem para essa nova figura jurídica, não as sujeitando à Lei da Usura.

Paralelamente, também em 1998, o Banco do Nordeste inicia o Programa Crediamigo, o maior programa de microcrédito sustentável do país. O *CREDIAMIGO* trabalha com uma estrutura específica de microcrédito solidário, com cerca de 260.170 clientes ativos em junho de 2007, representando mais de 60% da carteira ativa de clientes de microcrédito no país. A decisão do Banco de atuar no microcrédito surgiu a partir do conhecimento de experiências bem sucedidas em países como Bangladesh, Indonésia e Bolívia. O Banco do Nordeste definiu seu programa de microcrédito em cooperação com o Banco Mundial.

O *CREDIAMIGO* nasceu com o objetivo de reforçar o apoio do Banco do Nordeste ao setor microempresarial, sobretudo as atividades informais, visando contribuir para o desenvolvimento do setor, mediante a oferta de serviços financeiros e de assessoria empresarial, de forma sustentável, oportuna e de fácil acesso, ampliando oportunidades de ocupação e renda. Atualmente, o *CREDIAMIGO* se encontra na região Nordeste, além de norte de Minas Gerais, Brasília e Espírito Santo.

O Programa permite o acesso da população de baixa renda ao crédito, através da metodologia de aval solidário. Especificamente no *CREDIAMIGO*, o grupo⁵¹ pode ser

⁵¹ O critério para a formação do grupo é de que sejam 3 a 10 pessoas, amigos, solidários, que morem ou trabalhem próximos, mas que não sejam parentes próximos (pai, mãe, filho, marido ou mulher) e nem sejam dependentes financeiramente de outro integrante.

formado por três a dez microempresários, interessados no crédito, que se responsabilizam pelo pagamento integral dos empréstimos. A falta de capacidade do empreendedor de baixa renda de oferecer garantias e colaterais físicos, que o impede de tomar crédito convencionalmente, é compensada por esse compromisso coletivo (ARMENDÁRIZ de AGHION & MORDUCH, 2005; NÉRI & MEDRADO, 2005).

Enquanto o *CREDIAMIGO* é a maior instituição de microcrédito do país, concedendo crédito através de grupos solidários, o modelo predominante no restante do país, exceto no Nordeste, foi o modelo de crédito individual. A maior concentração de carteira de clientes encontra-se no Nordeste, onde é realizado quase somente o crédito com aval solidário. Essa diferença, entre predomínio de crédito com aval solidário em uma determinada região e crédito individual nas demais, exige algumas considerações a seu respeito.

As diferenças regionais são consequência de sistemas diferentes de capacitação de instituições microfinanceiras e das instituições de segundo piso fornecedoras do *funding* para essas microfinanceiras. No Nordeste, onde predominam as microfinanceiras da Rede CEAPE e o *CREDIAMIGO*, do Banco do Nordeste, o modelo de capacitação implementado junto aos agentes de crédito foi o da ACCIÓN International, baseado no modelo do *Grameen Bank*, pautado em grupos solidários. Parcela do *funding* inicial da Rede CEAPE, inclusive para capacitação, foi proporcionada pelo BID e, no caso do *CREDIAMIGO*, pelo Banco Mundial. No sul, sudeste e centro-oeste, as instituições capacitadoras de agentes de crédito atuavam dentro de uma linha de crédito individual, com garantias reais e/ou avalista/fiador. Tanto a Crear Brasil, capacitadora de agentes de crédito baseada na metodologia da GTZ - Cooperação Técnica Alemã⁵², quanto a consultoria alemã *Internationale Projekt*

⁵² Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GmbH.

*Consult*⁵³ (IPC), privilegiavam créditos individuais. A maior parte das instituições dessas regiões recebeu suporte do BNDES, tanto no que se refere ao *funding* para crédito, quanto aos recursos do Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI)⁵⁴, voltado à capacitação, sendo a instituição parceira do programa a Criar Brasil.

A diferença de modelos impacta: i) a produtividade da instituição, porque um único agente de crédito se torna responsável por um número muito maior de clientes, ao ser adotado o modelo de aval solidário, permitindo operações de microcrédito em maior escala⁵⁵; ii) e também pode impactar o acesso as camadas sociais mais empobrecidas dentre os pobres, especialmente aqueles que não possuem colaterais tangíveis a oferecer.

Em busca da redução da inadimplência e da ampliação do acesso ao crédito para uma faixa de renda mais pobre dentre os pobres, a *São Paulo Confia*⁵⁶ introduziu o modelo de aval solidário em 2002. A assessoria técnica para a capacitação na metodologia de grupo solidário foi dada pelo *Instituto de Políticas para o Microempreendedor da Bolívia*, através de um de seus diretores, Pancho Otero, também fundador do Bancosol. Essa foi a primeira experiência brasileira bem sucedida de grupo solidário fora do Nordeste. Com assessoria da *São Paulo Confia*, o Vivacred iniciou um piloto de grupos solidários em outubro de 2006.

O processo de bancarização da baixa renda é iniciado ainda no Governo Fernando Henrique com o programa *CAIXA AQUI*, da Caixa Econômica Federal. Entretanto, no Governo Lula, há uma mudança de esforço em busca de se massificar a

⁵³ <http://www.ipcgmbh.com>.

⁵⁴ Tanto o BID quanto o BNDES concediam recursos para desenvolvimento institucional, que podiam tanto ser concedidos a fundo perdido ou a taxas muito baixas e com grande período de carência.

⁵⁵ A diferença na colocação de créditos entre as regiões é enorme. De 91 instituições de microfinanças respondentes de pesquisa recente da Fundação Getúlio Vargas, a carteira ativa total em número de empréstimos das instituições em 2005 foi de 311.428 créditos concedidos. Desses, o Nordeste concentrava quase 80% dos empréstimos, com um total de 241.614 créditos, seguido do Sudeste (31.766), Sul (21.006) e Centro-oeste (17.042).

⁵⁶ OSCIP inicialmente criada em 2001, com a metodologia de crédito individual para a baixa-renda.

bancarização da baixa-renda, com atuação regulatória do Banco Central. No quesito bancarização predominam os bancos públicos: a Caixa Econômica Federal, através do *CAIXA AQUI*, e o Banco do Brasil, através do *Banco Popular do Brasil*. Ambos operam com grande rede de correspondentes bancários, em padarias, mercados e farmácias, por meio de POS (*Point of Sale*)⁵⁷.

Em 2003/2004, o conceito de microcrédito perdeu espaço para o conceito mais amplo de bancarização⁵⁸ para a população de baixa-renda. A Lei 10.735/2003 representou um forte incentivo do Governo Federal, principalmente aos bancos públicos, para facilitar a abertura de contas correntes para esse público-alvo, o incentivo à formação de cooperativas de crédito e a colocação de crédito popular para a baixa-renda através do Sistema Financeiro Tradicional. De outro lado, isso também significou um incentivo para o crédito consignado⁵⁹, majoritariamente voltado para o consumo de bens duráveis.

A característica marcante do Governo Fernando Henrique foi a fixação do modelo de agente de crédito, voltado ao crédito produtivo orientado, destinado à geração de riqueza e renda. A característica que destaca o Governo Lula é a massificação da concessão de crédito pelo mercado financeiro, qual seja a natureza de seu uso.

⁵⁷ *Point of Sale* - são maquinetas eletrônicas de captura de transações, conhecidas tecnicamente como terminais POS (da sigla inglesa para ponto-de-venda). São usualmente adotadas para cartões de crédito e débito, todavia possibilitam várias opções de serviços em um só terminal. Aceitam débito, crédito, consulta a Serasa e SPC, recarga de cartão de celulares e pagamento de contas (ESTRELLA, BARONE, ZOUIAN, 2007:113).

⁵⁸ Estudo do Banco Mundial (SANTOS, 2004), realizado em 9 regiões metropolitanas, estimava que 43% dos brasileiros não possuíam conta bancária.

⁵⁹ Este é um tipo de crédito oferecido para os empregados do setor formal, com baixas taxas de juros, em que as prestações são descontadas diretamente de seus salários. Os problemas decorrentes desse tipo de empréstimo são o mau uso do acesso a essa linha de crédito, considerando-se a possibilidade de alto endividamento pelos empregados de baixa-renda, e o acesso limitado somente aos empregados da economia formal. Esse tipo de crédito, assim como o crédito para consumo, não são o objetivo desse trabalho.

2.3.4 Arcabouço institucional:

Durante as rodadas do Conselho da Comunidade Solidária, iniciaram-se algumas mudanças nas regras e leis relativas ao setor de microcrédito e microfinanças que, a partir de um consenso, tornaram-se necessárias para o fortalecimento e crescimento do setor no Brasil. Algumas das principais mudanças ocorridas nos últimos anos foram:

- Lei nº 9.790, de 23 de março de 1999, cria a figura jurídica de Organização Social de Interesse Público em que as ONGs de microfinanças passam a ter a possibilidade de migrar para o status de OSCIP (RODRIGUES, 2006).
- MP nº 1914-3, de 29 de junho de 1999, transformada em lei 10.194, em 14 de fevereiro de 2001, e uma resolução do CMN/BACEN nº 2.627, de 02 de agosto de 1999, que regularam as SCMs, permitindo que sejam lucrativas.
- Resolução CMN 2.874 de 26 de julho de 2001, também regulamentadora do funcionamento das SCMs, que revoga a resolução nº 2627.

Em ambas as resoluções, é vedada a participação societária do Poder Público e existe a proibição de se utilizar o nome “banco”. A nova Resolução traz as seguintes mudanças: a possibilidade das SCMs receberem *funding* do Sistema Financeiro Nacional; a possibilidade de atuação em todo território nacional; a permissão explícita para uma OSCIP controlar uma SCM; a permissão para a criação de Postos de Atendimento de Microcrédito (PAM)⁶⁰ (RODRIGUES, 2006).

- Decreto nº 588, de outubro de 2000, permitindo a oferta de serviços financeiros nos correios em todo o país. (BARONE & ZOUAIN, 2004).

⁶⁰ Esses postos podem ser instalados por qualquer instituição financeira, sem exigência de requisito adicional de capital, desde que as operações sejam destinadas ao microcrédito. Os PAM podem ser fixos ou móveis, permanentes ou temporários, com horários flexíveis, admitindo-se instalações cedidas ou custeada por terceiros. Essa medida permite que comunidades isoladas possam ser mais facilmente atendidas pelas instituições integrantes do Sistema Financeiro Nacional.

- Resolução 2.707/ 2000 do Conselho Monetário Nacional e Circular 2.978/2000 do BACEN, que regulamentaram a criação de correspondentes bancários e agências alternativas.

O decreto e a resolução supracitados abrem espaço para a existência de correspondentes bancários por todo o país.

- MP 2.172-32, de 23 de agosto de 2001, ainda em tramitação⁶¹, que isenta as OSCIPs das estipulações usurárias⁶².

Assim, as OSCIPs passaram a ter sua atuação regularizada, ficando protegidas de ações judiciais com base na Lei da Usura. Como consequência, podem praticar taxas de juros mais próximas das de mercado, garantindo a auto-sustentabilidade.

- Lei 10.735, de 11 de setembro de 2003, estimulando a bancarização para a população de baixa-renda e a obrigatoriedade de direcionamento de 2% dos depósitos à vista, recolhidos compulsoriamente ao BACEN, ao microcrédito⁶³.

Essa lei estabeleceu uma forte regulamentação sobre os valores de crédito a serem concedidos e os prazos de parcelamento do crédito, além de fixar a taxa de juros e regulamentar a profissão de *técnicos em crédito*⁶⁴. A regulamentação inadequada, aliada ao baixo *know how* dos bancos convencionais na concessão de microcrédito, reduziu significativamente o efeito desse crédito no mercado.

⁶¹ A Medida Provisória ainda se encontra em processo de tramitação para Lei Ordinária. Último acesso em 29 de outubro de 2007.

(https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/MPV/Quadro/_Quadro%20Geral.htm#posterioremc).

⁶² Até então, todas as iniciativas da sociedade civil estavam sujeitas à Lei da Usura, que limita a cobrança de taxas de juros em até 12% ao ano.

⁶³ É importante ressaltar que o microcrédito tratado nessa lei consiste em crédito popular até R\$ 1.000,00, com taxas de juros fixas de 2% a.m., destinado a qualquer uso. Não constitui o microcrédito produtivo, do qual esse trabalho trata.

⁶⁴ Em seu Art 1º, a lei estabelece que o *técnico em crédito*, ou mais comumente conhecido como agente de crédito, "(...) é a pessoa treinada para efetuar o levantamento socioeconômico e prestar orientação educativa sobre planejamento do negócio para definição das necessidades de crédito e gestão, voltadas para o desenvolvimento do empreendimento." PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA, (2005).

- Lei 11.110 de 25 de abril de 2005, permitindo às instituições microfinanceiras usarem as linhas de crédito do FUNPROGER para microcrédito. (*Presidencia da Republica*, 2005).

Todavia, a estrutura jurídico-regulatória existente ainda é insuficiente para o desenvolvimento do setor de microfinanças, especialmente na oferta de microcrédito produtivo e em sua interação entre as microfinanceiras e o Sistema Financeiro Nacional.

“Mesmo com o substancial progresso recente (como a criação do formulário institucional SCM e a exclusão das OSCIP da Lei da Usura), é importante reconhecer que o ambiente regulatório continua a representar um considerável desafio para as IMF no Brasil.” (GOLDMARK et al, 2002:36).

Essa fragilidade institucional do setor pode ser visualizada de forma mais clara quando se observa, por um lado, o baixo número de instituições microfinanceiras no país, com cerca de 110 instituições ativas entre ONGs, SCMs e OSCIPs e, por outro, a concentração da carteira de microcrédito - estima-se que o *CREDIAMIGO* concentrava, em 2005, cerca de 60% da carteira de microcrédito do país⁶⁵. O percentual restante estava pulverizado entre as demais instituições.

2.3.5 Natureza das Instituições de Microfinanças:

O setor de microfinanças é estruturado em dois blocos de instituições, com atuação complementar. O primeiro corresponde a instituições de *primeiro piso*, aquelas que repassam o crédito diretamente ao tomador, fornecendo microcrédito. Essas podem

⁶⁵ O *CREDIAMIGO* respondia, em 2005, por 62,7% do número de empréstimos do país e o Nordeste (incluindo o *CREDIAMIGO*), por 77,6% dos empréstimos ativos. O percentual restante estava pulverizado entre as microfinanceiras das demais regiões do país. Os valores são baseados em pesquisa da Fundação Getúlio Vargas respondida por 91 instituições microfinanceiras (FGV, 2007).

ser divididas em três categorias, de acordo com a sua forma jurídica: instituições da sociedade civil, instituições do setor público e instituições da iniciativa privada.

As *instituições de segundo piso* são aquelas que oferecem: i) linhas de repasse para outras operadoras de microcrédito⁶⁶; ii) recursos para desenvolvimento institucional,⁶⁷ destinado ao custeio de parte das despesas da fase inicial de operação e à modernização tecnológica; iii) recursos para capacitação dos agentes de crédito, gerentes, conselheiros da instituição e lideranças sociais locais.

Dentre as instituições microfinanceiras de primeiro piso existem diferentes tipologias quanto à constituição jurídica. A saber⁶⁸:

- **Organização Social de Interesse Público (OSCIP)** – instituição não-governamental e não lucrativa, sendo a modalidade mais comum entre as microfinanceiras que concedem microcrédito aos pequenos e microempreendedores. Sofre auditoria externa regularmente e tem suas contas divulgadas. Geralmente, essas instituições praticam taxas de juros em um nível suficiente para torná-las auto-sustentáveis. Algumas delas são VIVACRED, PORTOSOL, BLUESOL e CREDIAMIGO (programa do Banco do Nordeste). Outras são apoiadas por redes internacionais de microfinanças, tais como o Sistema CEAPE, membro associado da ACCION International, Banco da Mulher, membro associado do Women's World Bank e Visão Mundial, membro associado da World Vision.
- **Coperativas de Crédito Singulares** – um grupo de pessoas que tomam e fazem empréstimos a partir de um fundo comum de poupança.

⁶⁶ Essas linhas constituem o fundo rotativo de crédito e são mais conhecidas como *funding*.

⁶⁷ O recurso para desenvolvimento institucional pode vir sob a forma de repasse ou a fundo perdido.

⁶⁸ SEBRAE e Comitê de Marco Legal do Conselho da Comunidade Solidária, dezembro 2001; Fórum de Microfinanças do Rio de Janeiro (www.forumdemicrofinancas.org.br), julho de 2005.

Diferentemente das OSCIPs, elas podem oferecer outros serviços financeiros próximos àqueles oferecidos pelos bancos e possuem uma abordagem mais próxima do conceito amplo de microfinanças que as OSCIP, pois estas atuam apenas no microcrédito. Essas instituições não podem pedir falência. Entre elas, *Unicred* (UNIMED), *Credilatina* (Volkswagen), *SICREDI* e *Cresol*.

- **Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (SCMs)** – instituições privadas lucrativas, baseadas na lei 10.194/2001 e reguladas pela resolução 2.874/2001 do Conselho Monetário Nacional (CMN), autorizadas a oferecer microcrédito. Essas instituições são diferentes das outras no sentido de que podem ser lucrativas. De outro lado, os seus empréstimos são restritos somente para os microempreendedores. As SCMs podem receber suporte dos bancos comerciais e de financeiras, além de serem reguladas pelo Banco Central. Exemplos de SCMs são *Microinvest* (Unibanco) e *Socialcred*.

Para além dessas instituições de microfinanças e de microcrédito, alguns programas governamentais são relevantes.

- **Programas Governamentais** – são subsidiados por governos estaduais e não são sustentáveis sem os subsídios. As taxas de juros não cobrem os custos administrativos desses programas e nem os custos do empréstimo. Nessa categoria podemos citar instituições tais como o *Banco do Povo (GO)* e o *Banco do Povo (SP)*.
- **Bancos Públicos** – esses também vêm desenvolvendo seus próprios programas, tais como o *Banco Popular do Brasil (BB)*. O *Banco Popular*

do Brasil é mais focado em microfinanças que em microcrédito e foi criado em setembro de 2003.

Por fim, existem instituições que não são instituições microfinanceiras, mas ofertam recursos para microcrédito produtivo.

- **Instituição Financeira Operadora (IFO)** – são instituições financeiras que ofertam recursos para microcrédito produtivo. Exemplos delas são o Banco da Amazônia e o Banco ABN AMRO REAL. A *Real Microcrédito* é uma OSCIP com *funding* do ABN AMRO REAL, criada em parceria com a Acción International e que começou a atuar em 2002, na favela de Heliópolis, em São Paulo. Atualmente a *Real Microcrédito*, além de atuar no Sudeste, atua também no Nordeste. (ABN AMRO REAL, 2007; MTE, 2007)

2.3.6 Microfinanceiras no Brasil e no Rio de Janeiro:

Atualmente não é possível precisar, com exatidão, o número de instituições de microfinanças no Brasil. A dificuldade em se obter o número exato dessas instituições se deve à descoordenação das políticas do setor (de quê?) e a não haver uma instituição ou órgão que seja responsável por consolidar informações referentes a todas as instituições de microfinanças espalhadas pelo território nacional. Isto ocorre, em parte, por haver mais de um programa na esfera governamental apoiando o setor de microfinanças e, além disso, por haver mais de um órgão regulador para o setor, dificultando o processo de centralização de informações sobre o mesmo. No primeiro caso, ambos o PNMPO⁶⁹ e o BNDES apóiam instituições de microfinanças, a partir de diferentes critérios próprios, e possuem bases de dados próprias sobre cada uma dessas instituições, que em parte se sobrepõem. Quanto ao segundo caso, a regulamentação do

⁶⁹ O Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPO foi instituído pela Lei 11.110, de 25 de abril de 2005.

setor também é fragmentada, pois a regulação das SCMs⁷⁰ cabe ao Banco Central, enquanto as OSCIPs⁷¹ são reguladas pelo Ministério da Justiça e, em parte, pelas instituições das quais recebem *funding* (Bancos ou Agências de Fomento, BNDES ou PNMPO). Essa fragmentação das bases de dados de informações permite apenas fornecer uma estimativa do número de instituições do setor e de dados de carteira dessas instituições.

O Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, do Ministério do Trabalho e Emprego, incorpora tanto instituições que só podem trabalhar com microcrédito (OSCIPs e SCMs) quanto instituições habilitadas a outras operações financeiras (Cooperativas de Crédito Singulares e Instituições Financeiras Operadoras). As instituições apresentadas na tabela a seguir, são as *instituições que realizam operações de primeiro piso*. As estatísticas do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, apesar de não representarem o universo das instituições nacionais de microfinanças, constituem uma boa representação do setor⁷². O total, em 2007, entre OSCIPs, SCMs e IFOs somam 116 instituições. Corroborando dados do PNMPO, uma pesquisa da Fundação Getúlio Vargas, com dados de 2005, apresentava 99 instituições entre OSCIPs, SCMs, Agências de Fomento e ONGs (FGV, 2007).

Quadro 6: Mercado de Instituições Microfinanceiras Habilitadas no Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO), por Região.

Brasil – maio/2007

<i>Brasil por Região</i>	<i>OSCIP</i>	<i>SCM</i>	<i>IFO</i>	<i>Cooperativas</i>
<i>Norte</i>	6	0	1	1
<i>Nordeste^(a)</i>	25	1	1	17
<i>Sudeste</i>	27	13	1	12
<i>Sul</i>	34	2	0	81
<i>Centro-oeste</i>	5	0	0	4
<i>Brasil</i>	97	16	3	115

Fonte: http://www.mte.gov.br/pnmppo/conteudo/instituicoes_habilitadas/default.asp (PEREIRA, 2007).

^(a) Inclui o Programa Crediamigo do Banco do Nordeste.

⁷⁰ Sociedade de Crédito ao Microempreendedor.

⁷¹ Organização Social de Interesse Público.

⁷² Estima-se que o universo das OSCIPs, SCMs e IFOs alcance cerca de 150 instituições.

No Estado do Rio de Janeiro existem oito instituições credenciadas no PNMPO em 2007, sendo quatro OSCIPs e quatro SCMs. Segundo informações da Associação Brasileira de Sociedade de Crédito ao Microempreendedor (ABSCM), existem ainda outras quatro SCMs ativas no estado, porém não credenciadas no PNMPO. Atuando apenas na Região Metropolitana do Rio de Janeiro são sete microfinanceiras. A tabela 4 detalha as instituições.

Tabela 4: Instituições de Microfinanças do Estado do Rio de Janeiro, por Natureza Jurídica
Nov/2007

OSCIP	Início operação	Área de atuação	SCM	Início operação	Área de atuação
<i>Vivacred</i>	1997	RMRJ e UF	<i>Aldrava S/A Sociedade de Crédito ao Microempreendedor</i>	2000	RJ (cidade)
<i>Banco da Mulher Associação para o Desenvolvimento da Mulher do Rio de Janeiro</i>	1984	RJ (UF)	<i>Bom Crédito Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda</i>	2003	Volta Redonda
<i>Instituto Brasil Social</i>	-	RJ (cidade)	<i>BSCM Brasil Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.</i>	2003	RJ (cidade)
<i>Sindcred Instituição de Crédito</i>	1999	RMRJ	<i>Capital de Giro Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.</i>	2002	RJ (cidade)
			<i>Crescer S/A Sociedade de Crédito ao Microempreendedor</i>	2005	RJ (cidade)
			<i>Microinvest S/A Sociedade de Crédito ao Microempreendedor</i>	2003	RJ (UF)
			<i>Socialcred Sociedade de Crédito ao Microempreendedor S.A.</i>	2001	RMRJ
			<i>Socinal Sociedade de Crédito ao Microempreendedor Ltda.</i>	2001	Região de Araruama

Fonte: Elaboração própria com base em dados obtidos em http://www.mte.gov.br/pnmpo/conteudo/instituicoes_habilitadas/default.asp (2007) e <http://www.abscm.com.br> (2007)

A pesquisa realizada pela Fundação Getúlio Vargas com microfinanceiras de todo o país coloca em perspectiva uma estimativa dos dados de carteira do setor. Dentre

as instituições pesquisadas, foram colocados 311.428 créditos em 2005. Destes, o Nordeste concentra quase 77,6% dos empréstimos, seguido do Sudeste com 10,2%, do Sul com 6,8%, e do Centro-oeste, com 5,4% dos microcréditos.

Considerando-se o empréstimo médio das instituições de microfinanças, por região, o mais alto valor encontrava-se no Nordeste (R\$ 2.512,18), seguido das regiões Sul (R\$ 2.222,31), Sudeste (R\$ 1.691,55) e Centro-oeste (R\$ 1.220,71), (FGV, 2007:11). Mais uma vez, é importante ressaltar que esses dados não são censitários do setor e são auto declarados⁷³, o que permite revelar apenas uma estimativa geral do setor no Brasil.

Em relação à região Sudeste, o Estado do Rio de Janeiro concentrava 21,4% dos créditos concedidos, com um empréstimo médio de R\$ 2.022,62. A pesquisa foi respondida por seis instituições microfinanceiras no estado, sendo duas delas atuantes fora da Região Metropolitana. Quando analisamos os dados apenas para a Região Metropolitana do Rio de Janeiro (RMRJ), esta concentrava 62,2% dos créditos concedidos em relação ao total do estado, com um empréstimo médio de R\$ 1.643,30.

2.4 CONTEXTO SOCIOECONÔMICO DOS MICROEMPREENDIMENTOS

O objetivo desta seção consiste em contextualizar as condições socioeconômicas dos microempreendedores e microempreendimentos no Brasil, no Estado do Rio de Janeiro e na Região Metropolitana do Rio de Janeiro, de acordo com a disponibilidade de dados. A caracterização específica dos clientes do Vivacred será desenvolvida no capítulo 4.

⁷³ As instituições contatadas não eram obrigadas a responder à pesquisa.

A fonte de dados adotada é a Economia Informal Urbana (IBGE, 2005) – como dito anteriormente, a única estatística nacional sobre microempreendimentos. A ECINF foi realizada duas vezes. A versão mais recente é de 2003 e adotada nessa contextualização.

A ECINF pesquisou 54.595 empreendimentos que, quando expandidos, representam 10.525.954 microempreendimentos no Brasil. Dado que a análise é realizada pelo corte de renda domiciliar per capita dos titulares dos empreendimentos, foram eliminadas 732 observações com renda domiciliar per capita (rdpc) *missing*. Esse valor expandido representa 199.183 observações para o Brasil, restando na base, em valores expandidos, 10.326.771 empreendimentos.

Quadro 7: Fronteira de corte das camadas sociais para ECINF – 2003.

Camadas (rdpc)	<i>Brasil</i>	<i>Rio de Janeiro</i>	<i>RMRJ</i>
<i>Indigentes</i>	R\$ 72,92	R\$ 80,13	R\$ 83,55
<i>Pobres</i>	R\$ 145,84	R\$ 160,25	R\$ 167,09
<i>Média-baixa</i>	R\$ 253,00	R\$ 362,25	R\$ 366,67
<i>Media-média</i>	R\$ 519,80	R\$ 711,56	R\$ 748,94
<i>Média-alta</i>	R\$ 1.089,63	R\$ 1.532,38	R\$ 1.548,13
<i>Ricos</i>	R\$ 4.025,00	R\$ 5.750,00	R\$ 5.750,00
<i>Riquíssimos</i>	-	-	-

Fonte: Valores obtidos a partir da renda domiciliar *per capita* mensal da PNAD/IBGE de 2006, deflacionados pelo INPC.

Nota: Valores em reais de 2003. A renda domiciliar *per capita* mensal da PNAD e a linha de pobreza do IPEA foram adotadas sobre a distribuição da ECINF para se estabelecer a fronteira de corte das camadas. Os valores do quadro representam o limite superior de renda domiciliar *per capita* mensal de cada camada.

A receita média mensal de todos os empreendimentos na ECINF, com base em dados de outubro de 2003, foi de R\$ 1.754,00. Quando adotada a comparação entre conta-própria e empregador, a receita média mensal dos últimos é cinco vezes a dos primeiros: empregador, R\$ 6.033,00, e conta-própria, R\$ 1.164,00 (IBGE, 2005). Ao se estratificar a receita média mensal por camada de renda pode-se observar que a receita

média mensal em algumas faixas é insuficiente para atender à renda domiciliar mensal do mesmo período. Em muitos casos, os microempreendimentos são complementos da renda familiar total.

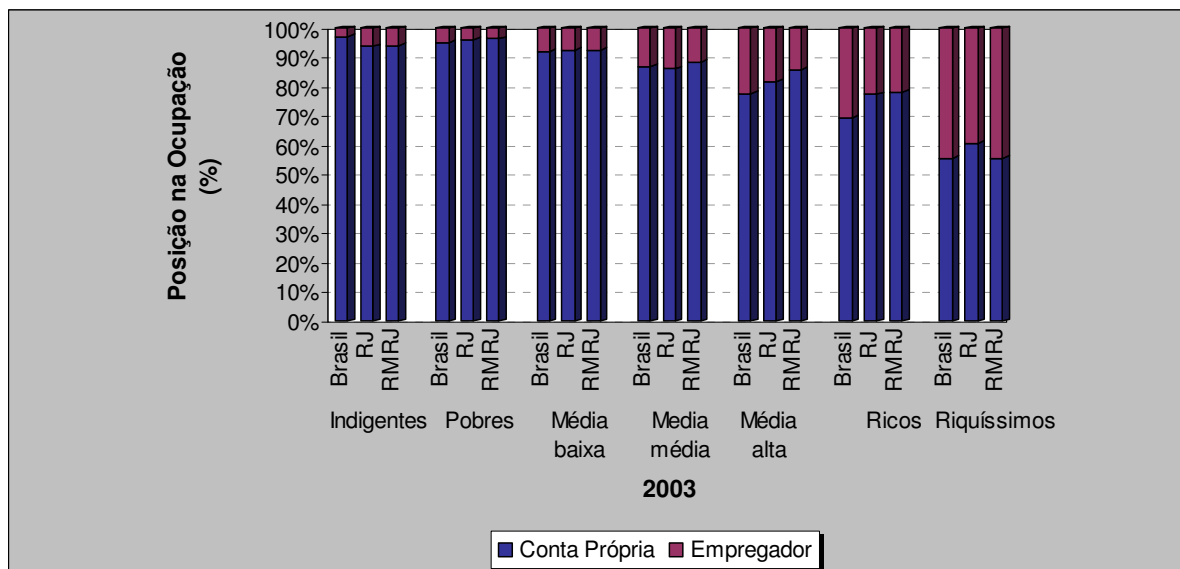
Tabela 5: Receita Média Mensal do Negócio, por Faixa de Renda - Brasil, Rio de Janeiro e Região Metropolitana do Rio de Janeiro – 2003.

Camadas	Brasil	Rio de Janeiro	RMRJ
<i>Indigentes</i>	R\$ 291,30	R\$ 342,00	R\$ 415,49
<i>Pobres</i>	R\$ 609,51	R\$ 539,76	R\$ 544,57
<i>Média-baixa</i>	R\$ 1.052,80	R\$ 755,66	R\$ 739,68
<i>Média-média</i>	R\$ 1.792,11	R\$ 2.596,56	R\$ 2.576,51
<i>Média-alta</i>	R\$ 3.913,09	R\$ 3.128,59	R\$ 3.021,31
<i>Ricos</i>	R\$ 6.505,90	R\$ 5.199,62	R\$ 3.803,26
<i>Riquíssimos</i>	R\$ 11.157,19	R\$ 10.988,05	R\$ 12.052,79

Fonte: Elaboração própria, com base em dados da Economia Informal Urbana (IBGE, 2005). **Nota:** Valores em reais de 2003. Valor mensal de referência do mês de outubro de 2003.

Outro indicador da precariedade da renda é a posição na ocupação. Em geral, os empregadores, até mesmo pela sua condição, constituem empreendimentos mais robustos e com melhor condição de faturamento. Até a camada de renda média-média, os conta-própria constituem 90% ou mais dos empreendedores. Esses valores se reduzem gradativamente até a camada *riquíssimos*, na qual os empregadores representam, em média, 42% do total em cada recorte geográfico.

Gráfico11: Microempreendedores, segundo Posição na Ocupação (%), por Faixa de Renda Mensal - Brasil, Rio de Janeiro e Região Metropolitana do Rio de Janeiro – 2003.



Fonte: Elaboração própria, com base em dados da Economia Informal Urbana (IBGE, 2005).

As políticas baseadas em ativos são mais dependentes de direitos de propriedade bem estabelecidos que aquelas baseadas em renda. A ausência destes é um fator dificultador da aquisição e acumulação de outros ativos. Segundo STERN

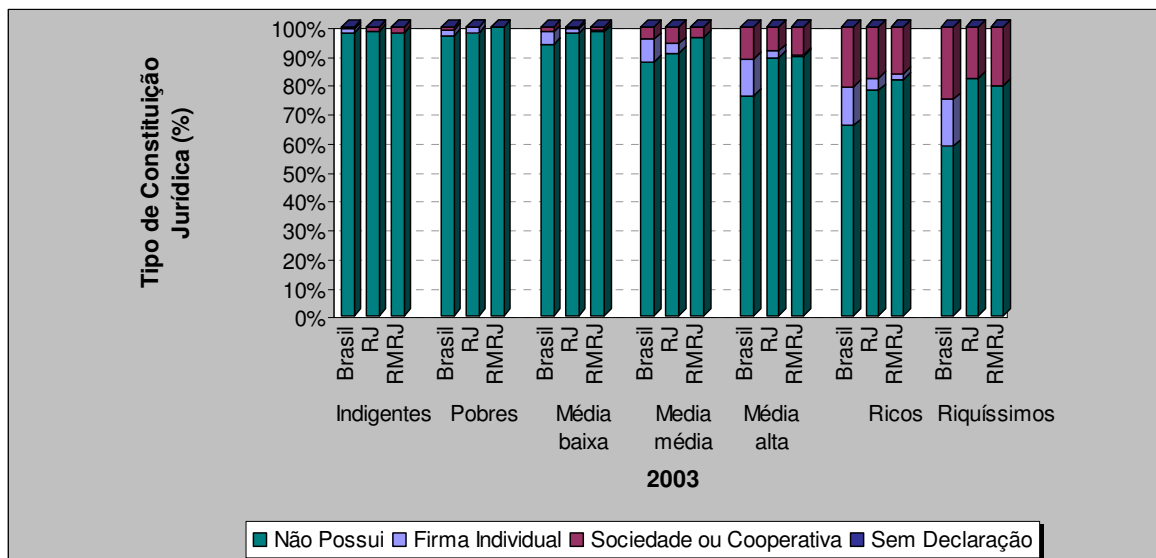
“The expansion of informal social relations poses a significant barrier to the effectiveness of asset-building initiatives.”
(2001:270)

Dessa maneira, o microcrédito cumpre um importante papel como mecanismo de acesso ao crédito para os informais, fazendo a ponte entre a informalidade dos direitos de propriedade, muito presente nesse público-alvo, e o acesso ao crédito em condições muito próximas àquelas concedidas aos que detêm a formalidade exigida para a concessão de crédito no sistema financeiro tradicional. Essa ponte entre mundo formal e informal é particularmente bem sucedida quando uma instituição governamental que, por princípio, não pode conceder crédito a empreendedores informais usa de instituições da sociedade civil para alcançar o informal e dar a ele acesso ao crédito com taxas de juros similares às do sistema financeiro tradicional. É o caso do BNDES, como

instituição de *segundo piso*, fornecendo *funding* para as OSCIPs emprestarem aos microempreendedores informais.

Como já mencionado no primeiro capítulo, os direitos de propriedade consistem em um importante instrumento tanto para a certificação do patrimônio quanto para potencializar o valor dos ativos físicos adotados como colaterais no acesso a outros ativos, tal como o crédito. Os gráficos 12 e 13 trazem a distribuição de indicadores de formalização das microempresas.

Gráfico12: Microempreendimentos, segundo Tipo de Constituição Jurídica (%), por Faixa de Renda Mensal dos Microempreendedores - Brasil, Rio de Janeiro e Região Metropolitana do Rio de Janeiro – 2003.

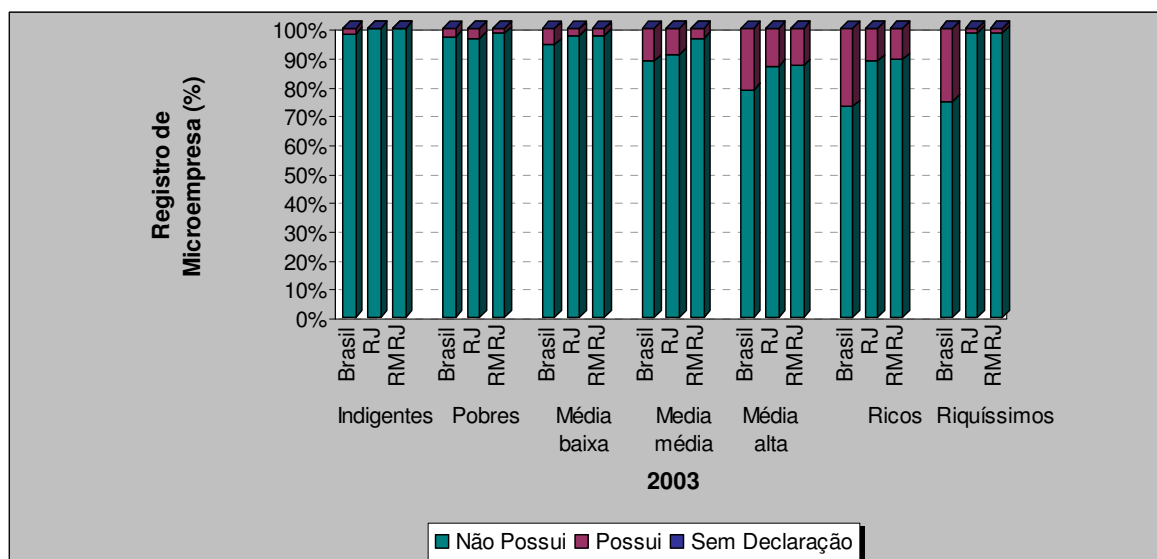


Fonte: Elaboração própria, com base em dados da Economia Informal Urbana (IBGE, 2005).

Note-se o quão elevado é o grau de informalidade em todas as camadas sociais. Até a faixa média-baixa, para qualquer recorte geográfico, mais de 90% dos empreendimentos não possuem constituição jurídica. O mesmo é válido para registro de microempresa (gráfico 13). Os indicadores de formalização melhoram gradativamente, de acordo com a camada de renda, mas ainda assim são baixos. O melhor indicador de formalização é de pouco mais de 40% dos negócios com constituição jurídica (Brasil,

42,45%), repetindo-se o comportamento para registro de microempresa (Brasil, 25%), na camada *riquíssimos*.

Gráfico13: Microempreendimentos, segundo Registro de Microempresa (%), por Faixa de Renda Mensal dos Microempreendedores - Brasil, Rio de Janeiro e Região Metropolitana do Rio de Janeiro – 2003.



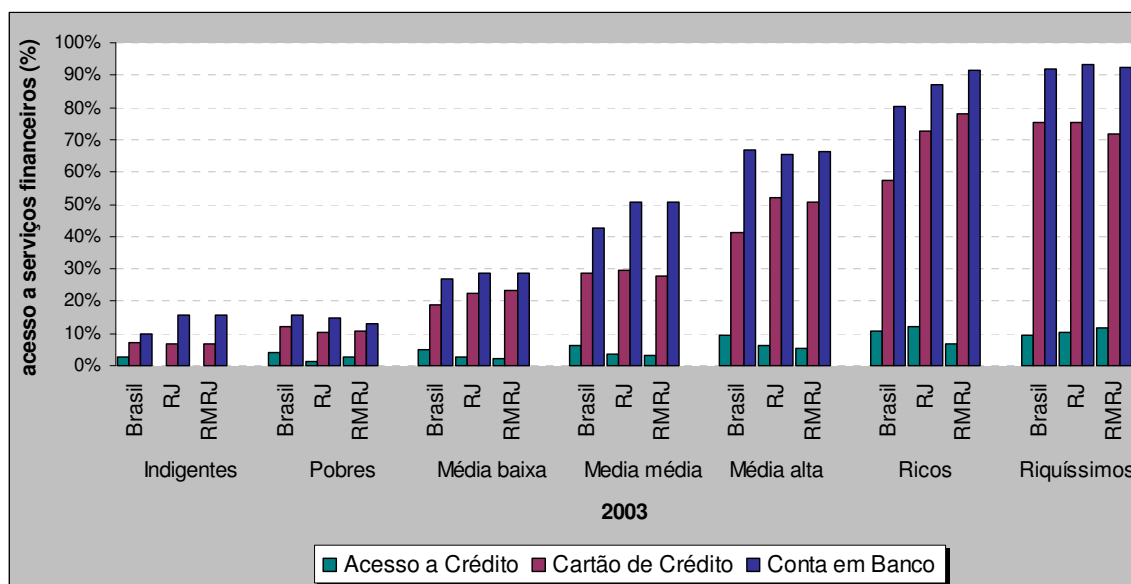
Fonte: Elaboração própria, com base em dados da Economia Informal Urbana (IBGE, 2005).

É inversa a relação entre a posse de direitos de propriedade e o acesso aos serviços financeiros (gráfico 14). O acesso ao crédito é baixo em todas as camadas, e inclusive inexistente na camada *indigente* para RJ e RMRJ, alcançando o valor máximo de 11,5% dentre os *riquíssimos* (RMRJ). O acesso ao cartão de crédito e a conta bancária se eleva bastante de acordo com a passagem de camada social: a bancarização alcança, em média, 86% entre *ricos* e *riquíssimos*, qual seja o recorte geográfico, e o acesso ao cartão de crédito atinge, em média, 70% dos *riquíssimos*.

Enquanto o acesso ao crédito está mais fortemente correlacionado com a posse de direitos de propriedade, cartão de crédito e bancarização nem tanto. A oportunidade de acesso a esses dois serviços financeiros constitui importante ativo para o desenvolvimento do negócio do microempreendedor. Estudo realizado sobre cartões de crédito para micro e pequenas empresas (ESTRELLA; BARONE; ZOUAIN, 2007)

aponta os efeitos positivos do cartão de crédito como mecanismo de controle administrativo-financeiro e de crédito: facilita o controle e registro das contas do negócio, permite maior formalização das transações financeiras, funciona como mecanismo de crédito e de investimento no negócio, incentiva a separação das contas do negócio das contas familiares, dentre outros. O mesmo estudo indica a relevância da bancarização para o desenvolvimento do negócio e acesso ao crédito e cartão de crédito. Ser bancarizado, ainda que empreendedor informal, funciona como uma porta de acesso para outros serviços financeiros. O estudo corrobora a afirmação previamente colocada no capítulo 1 de que a posse e interação de vários ativos é circular no bem-estar. Em outras palavras, acumular mais e diferentes ativos afeta positivamente o bem-estar.

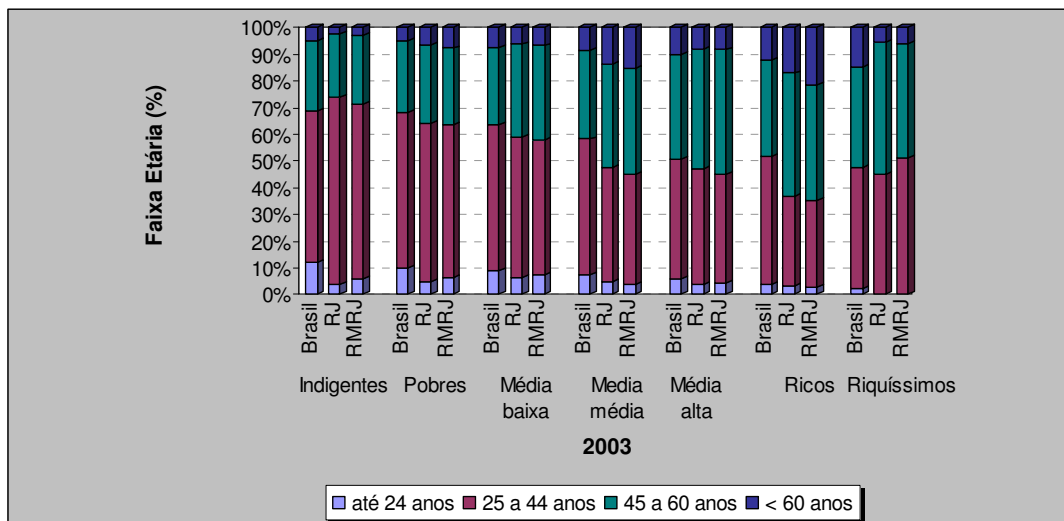
Gráfico14: Microemprendimentos, segundo Acesso a Serviços Financeiros (%), por Faixa de Renda Mensal dos Microempreendedores - Brasil, Rio de Janeiro e Região Metropolitana do Rio de Janeiro – 2003.



Fonte: Elaboração própria, com base em dados da Economia Informal Urbana (IBGE, 2005).

Os gráficos 15 e 16 corroboram os resultados da PNAD e a percepção de que o empreendedor de baixa-renda tem baixa escolaridade.

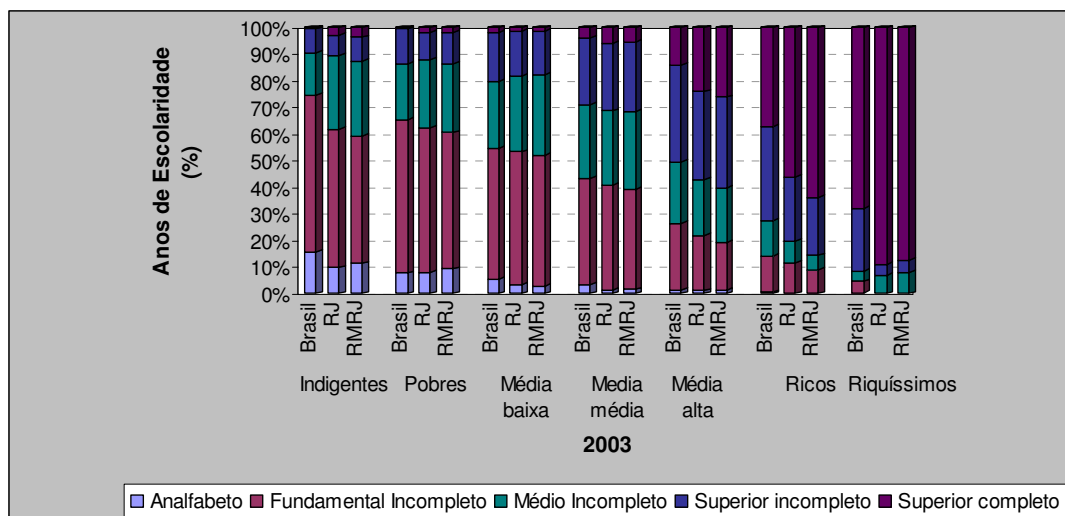
Gráfico15: Microempreendedores, segundo Faixa Etária (%), por Faixa de Renda Mensal - Brasil, Rio de Janeiro e Região Metropolitana do Rio de Janeiro – 2003.



Fonte: Elaboração própria, com base em dados da Economia Informal Urbana (IBGE, 2005).

Dessa maneira, o acesso a outros serviços financeiros, em particular ao microcrédito, torna-se importante alternativa de fortalecimento do empreendimento e de melhoria da receita diante de um empreendedor já adulto, ativo no mercado de trabalho e com baixa-escolaridade. Note-se que até a camada média-baixa, ou seja, até o limite da mediana da distribuição, pelo menos 50% dos empreendedores não possuíam o ensino fundamental completo (8 anos de estudo), e até a camada média-média pelo menos 70% dos empreendedores não possuíam o ensino médio completo, ou seja, os 11 anos de escolaridade.

Gráfico16: Microempreendedores, segundo Anos de Escolaridade (%), por Faixa de Renda Mensal - Brasil, Rio de Janeiro e Região Metropolitana do Rio de Janeiro – 2003.



Fonte: Elaboração própria, com base em dados da Economia Informal Urbana (IBGE, 2005).

O tempo médio no negócio é o tempo médio decorrido desde que a pessoa trabalha no empreendimento, contado até o último dia do mês de referência da pesquisa (outubro/2003). O tempo de trabalho no negócio pode ser considerado também como um indicador de experiência na atividade exercida, sendo um indicador alternativo de capital humano, na ausência de indicador de escolaridade. Como mostra a tabela 6, os valores médios são relativamente baixos, tornando-se mais robustos somente a partir da camada média-alta. Um fator interveniente a ser ressaltado nesses dados é o ciclo de vida dos empreendedores. Não é objeto deste trabalho uma análise econométrica das relações entre experiência no trabalho, escolaridade, idade e renda dos empreendedores da ECINF. A pesquisa está sendo adotada tão somente com o intuito de contextualizar as condições dos microempreendimentos e dos microempreendedores brasileiros. Todavia, merece destaque a possibilidade de uma forte correlação entre ciclo de vida (idade) do empreendedor, renda do negócio e tempo médio no negócio.

Tabela 6: Tempo Médio no Negócio em Anos e Número Médio de Empregados – Brasil/2003.

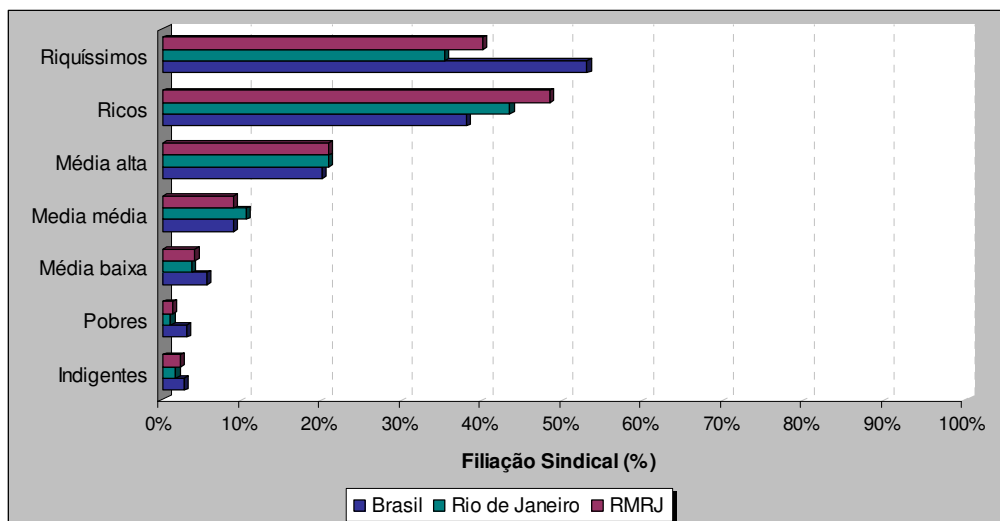
Camadas	Tempo Médio no Negócio (anos)	Número Médio de Empregados
Indigentes	0,8	1,2
Pobres	2,1	1,2
Média-baixa	2,2	1,3
Média-média	3,7	1,4
Média-alta	9,0	1,8
Ricos	12,8	2,0
Riquíssimos	14,9	2,5

Fonte: Elaboração própria, com base em dados da Economia Informal Urbana (IBGE, 2005).

O número médio de empregados corresponde ao número médio de pessoas empregadas pelos titulares dos empreendimentos. O valor médio é baixo, mas já esperado, dada a metodologia da pesquisa, ao limitar o número de empregados a cinco.

Por fim, a ECINF traz um indicador de **capital social** – a filiação sindical. Esta só começa a se destacar a partir dos *ricos*⁷⁴.

Gráfico17: Microempreendedores , segundo Filiação a Sindicato ou Órgão de Classe (%), por Faixa de Renda Mensal - Brasil, Rio de Janeiro e Região Metropolitana do Rio de Janeiro – 2003.



Fonte: Elaboração própria, com base em dados da Economia Informal Urbana (IBGE, 2005).

⁷⁴ A filiação a sindicato ou órgão de classe pode ser tanto para o negócio quanto para o trabalhador conta própria. Quando este é filiado, o negócio é filiado automaticamente. *Considera-se como filiada a algum sindicato ou órgão de classe a associação que defende e coordena os interesses econômicos e profissionais de todos aqueles que exercem atividades ou profissões idênticas, similares ou conexas.* (ECINF, IBGE, 2003)

3 CAPÍTULO 3 – METODOLOGIA

As hipóteses testadas no trabalho são: (**H₁**) *o microcrédito contribui para o fortalecimento dos pequenos empreendimentos* e (**H₂**) *o microcrédito contribui para a melhoria do bem-estar dos moradores do domicílio*. As medidas de mensuração da primeira hipótese são o *ativo total* e o *patrimônio líquido do negócio* e a medida de mensuração da segunda hipótese é o *consumo total do domicílio*.

Ao longo do capítulo será explicado o processo metodológico de análise empírica dessas hipóteses, explicitando-se os procedimentos metodológicos utilizados na realização do trabalho, caracterizando-se o universo e a amostra da pesquisa, os modelos econométricos, descrevendo-se e justificando-se as variáveis adotadas.

3.1 TIPO E NATUREZA DO ESTUDO:

O trabalho compreende um estudo de caso, circunscrito a uma agência do Vivacred. Ela foi escolhida por ser a mais antiga, com um período maior de concessão de créditos para a análise dos dados e por concentrar quase 50% dos créditos concedidos pela instituição no período de análise.

É um estudo de caso por se caracterizar pela seleção de “(...) *um objeto de pesquisa restrito, com o objetivo de aprofundar-lhe os aspectos característicos.*” (SANTOS, 1999:26)

Por fim, trata-se de um estudo quantitativo.

3.2 CARACTERIZAÇÃO DO UNIVERSO DA PESQUISA:

O Vivacred possui seis agências (Rocinha, Rio das Pedras, Glória, Maré, Santa Cruz e Macaé). A agência Rocinha é a mais antiga, a agência matriz, com início de suas atividades em abril de 1997.

Os dados da pesquisa circunscrevem-se à agência Rocinha, para o período de abril de 1997 a dezembro de 2003. A agência atende moradores de favelas da zona sul da cidade do Rio de Janeiro⁷⁵. São elas: *Rocinha, Vidigal, Parque da Cidade e Chácara do Céu*. Todos os negócios dos clientes da amostra concentram-se na Rocinha e entorno.

A base com dados dos clientes do Vivacred foi construída a partir do levantamento de todos os créditos concedidos pela agência da Rocinha entre 01 de abril de 1997⁷⁶ e 31 de dezembro de 2003⁷⁷. Segue uma tabela com os dados de créditos liberados pela instituição e pela agência Rocinha no período.

Tabela7: Número de Créditos Outorgados: Vivacred e Agência Rocinha por Ano- 1997-2003

<i>Total Vivacred</i>					
<i>Ano</i>	<i>Período</i>	<i>Créditos Novos</i>	<i>Créditos Renovados</i>	<i>Total Créditos</i>	<i>Total (%)</i>
1997-2003	abr/97-dez/03	6.284	8.019	14.305	

<i>Total Agência Rocinha</i>					
<i>Ano</i>	<i>Período</i>	<i>Créditos Novos</i>	<i>Créditos Renovados</i>	<i>Total Créditos</i>	<i>Total (%)</i>
1997	abr a dez	352	104	456	6,8
1998	jan a dez	435	486	921	13,7
2001	jan a dez	298	674	972	14,4
1999	jan a dez	347	669	1.016	15,1
2000	jan a dez	314	727	1.041	15,4
2002	jan a dez	370	774	1.144	17,0
2003	jan a dez	349	848	1.197	17,7
1997-2003		2.465	4.282	6.747	100,0

Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

⁷⁵ Não há restrição em atender moradores de áreas fora da favela, caso estes procurem a instituição e se enquadrem na política de crédito da mesma. Todavia, o foco da instituição são os moradores de favelas e periferias.

⁷⁶ Início da operação da agência matriz.

⁷⁷ Encerramento da coleta de dados.

A agência Rocinha representa 47,2% dos créditos concedidos pela instituição no período.

A base de dados do Vivacred, adotada no estudo, foi formada, em parte, com dados eletrônicos da instituição (43 variáveis) e, em parte, a partir da transferência para meio eletrônico (digitação) de dados dos clientes que constavam em suas pastas de análise de crédito⁷⁸ (34 variáveis), mas não se encontravam no sistema eletrônico. A saber: dados desagregados de gastos e receitas, dados sócio-demográficos do domicílio e das famílias, dados referentes à posse de ativos. Após a digitação desses dados foi realizada a junção dos dados digitados com os dados do sistema, por meio de um número identificador comum para cada crédito.

Depurada e criticada a base de dados, restaram 6.535 créditos. A diferença entre os créditos da base adotada no estudo e dos créditos outorgados pela agência Rocinha no mesmo período (6.747) se deve à perda de pastas com dados de clientes antigos, em geral inativos, ou à mudança destas pastas para a circunscrição de outras agências depois dos primeiros créditos concedidos na matriz, impossibilitando a digitação de todo o universo original da agência. A tabela 8 apresenta os dados do universo da pesquisa.

⁷⁸ O trabalho de construção da base de dados para a análise empírica consistiu em digitar, ao longo de cerca de 12 meses, 34 variáveis para o universo de 6.535 créditos concedidos na agência Rocinha entre 1997 e 2003. Essas variáveis eram referentes a dados sócio-demográficos e econômicos dos domicílios analisados e se encontravam nas pastas de análise de créditos dos clientes, todavia nunca foram colocadas no sistema eletrônico de dados. Finalizado o processo de digitação e crítica desses dados, foi realizada a junção das variáveis digitadas às variáveis já existentes no sistema eletrônico de dados (43 variáveis). A partir da base de dados com o universo dos créditos, foi selecionada a amostra adotada para a análise empírica nesse trabalho. Diante das horas de trabalho requeridas para a digitação dos dados originalmente em papel, optou-se por analisar apenas a agência Rocinha; a principal agência em número de créditos concedidos e a mais antiga.

Tabela 8: Número de Clientes e Número de Créditos Outorgados - Agência Rocinha 1997-2003

Número de créditos por cliente	Número de Clientes	Total (No. clientes x No. créditos)	Total (%)
1	783	783	12,0
2	463	926	14,2
3	257	771	11,8
4	175	700	10,7
5	109	545	8,3
6	99	594	9,1
7	61	427	6,5
8	47	376	5,8
9	29	261	4,0
10	25	250	3,8
11	19	209	3,2
12	15	180	2,8
13	13	169	2,6
14	5	70	1,1
15	1	15	0,2
16	6	96	1,5
17	1	17	0,3
18	3	54	0,8
19	2	38	0,6
20	1	20	0,3
34	1	34	0,5
Total	2.115	6.535	100,0

Fonte: Elaboração própria.

Em média, foram concedidos no período 3,1 créditos por cliente. Todavia, é importante observar que, quando considerado o universo dos clientes (2.115) entre 1997 e 2003, a grande maioria desses empreendedores se tornou cliente da instituição depois de 1997. O quadro acima contabiliza todos aqueles que obtiveram crédito entre 1997 e 2003, independentemente de quando buscaram a instituição para obter o primeiro crédito. A rigor, podem ter iniciado e encerrado a sua relação financeira com a instituição a qualquer tempo entre 1997 e 2003.

Para a análise da evolução dos empreendimentos e do bem-estar dos clientes foi construída uma amostra a partir do universo da pesquisa, a saber: 6.535 créditos concedidos a 2.115 clientes. A construção da amostra foi realizada a partir dos clientes

que atendiam **simultaneamente** aos três critérios seguintes: i) todos os clientes que tivessem pelo menos 1 crédito concedido em 1997; ii) e, pelo menos, 1 crédito concedido em 2003; iii) e, pelo menos, 1 crédito concedido a cada ano, entre 1997 e 2003. Após essa seleção, a amostra adotada para a análise é a seguinte:

Tabela 9: Número de Clientes e Número de Créditos Outorgados – Amostra Agência Rocinha 1997-2003.

Número de créditos por cliente	Número de Clientes	Total (No. clientes x No. créditos)	Total (%)
7	14	98	12,7
8	11	88	11,4
9	8	72	9,3
10	10	100	12,9
11	10	110	14,2
12	4	48	6,2
13	7	91	11,8
14	3	42	5,4
16	1	16	2,1
17	1	17	2,2
18	1	18	2,3
19	1	19	2,5
20	1	20	2,6
34	1	34	4,4
Total	73	773	100,0

Fonte: Elaboração própria.

Um teste de diferença de médias será apresentado no capítulo 4, seção **4.3. Microcrédito, Evolução do Empreendimento e do Bem-Estar do Domicílio**, com intuito de assegurar a não existência de viés de seleção entre a amostra adotada no painel e os demais clientes da base, não selecionados para o painel.

A despeito das regras estabelecidas para a seleção da amostra, que exigem um mínimo de 7 créditos para o período, a tabela 9 aponta para a eficiência da instituição em conceder créditos para seus clientes, com constantes retornos dos clientes em busca da renovação de crédito. Apenas 12,7% encontram-se no patamar mínimo de 7 créditos,

sendo que 60,5% dos clientes obtiveram até 11 créditos no período (1,6 créditos/ano) e 90,5% dos clientes obtiveram, no período, até 18 créditos (2,6 créditos/ano).

No capítulo 2, RODRIGUES (2006) afirma que a obtenção e liquidação seqüente de créditos é importante para a confiança e motivação do empreendedor no que se refere ao desempenho do negócio. Nesse sentido, essa tabela constitui um indicador não somente de eficiência da instituição em conceder créditos, mas também um possível indicador de desempenho do empreendimento. No capítulo 4, seção **4.2. Características dos Microempreendimentos e dos Créditos Desembolsados**, pode-se observar que um dos melhores clientes, considerando-se o desempenho do negócio, é o cliente que obteve 34 créditos.

O número de créditos concedidos por empreendedor varia de acordo com o ciclo operacional⁷⁹ do negócio. Em sua grande maioria, os ciclos operacionais dos empreendedores que receberam o crédito variam de 1,2 a 1,5 ciclo operacional por ano. Todavia, podem aumentar ou diminuir a periodicidade dependendo do agente de crédito, do tipo de empreendimento (comércio, indústria, serviços) e da demanda do cliente. O extremo é um cliente que demanda um crédito, em média, a cada 2,4 meses, representando, em média, 5 créditos concedidos ao ano. Trata-se de uma opção por créditos de curta duração. Este cliente possui uma *padaria*. A atividade do cliente tomador de 20 créditos ao longo dos 7 anos é a de *camelô*.

3.3 OS DADOS DA PESQUISA:

Em todo o trabalho, além da base de dados do Vivacred, foram adotadas bases de dados do IBGE. A Pesquisa Nacional por Amostragem Domiciliar (PNAD) foi adotada para os anos de 1996, 1997, 1998, 1999, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005 e 2006,

⁷⁹ Exemplificando: o ciclo operacional de um camelô ou de um lojista compreende o período entre a compra das mercadorias e o recebimento das vendas.

para os contextos nacional, regional e metropolitano da população alvo. A Economia Informal Urbana (ECINF) de 2003 foi adotada para os contextos nacional, regional e metropolitano dos empreendedores e dos empreendimentos. Todos os dados, quando necessário, foram deflacionados pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC) do IBGE. Além das bases do IBGE, também foram adotadas outras bases secundárias, como a da Pesquisa Censitária sobre as Microfinanças no Brasil, do SMALL/EBAPE/FGV, em 2005, para a caracterização do setor de microfinanças no Brasil.

Os dados do Vivacred, coletados nas pastas dos clientes, foram digitados a partir do Formulário de Análise do Primeiro Crédito e do Formulário de Renovação de Crédito. Os dados do sistema foram extraídos e fornecidos pela instituição.

3.4 VARIÁVEIS ADOTADAS E TRATAMENTO DOS DADOS:

Nesta seção serão apresentadas as variáveis adotadas nos modelos econométricos e seu tratamento. Todas as variáveis monetárias foram **deflacionadas** pelo INPC/IBGE com base em dezembro de 2003, a preços de 1997 e **logaritmizadas** (*ln*).

3.4.1 Fatores do Negócio:

Ativo Total (AT): o Ativo Total é formado pelo Ativo Circulante e pelo Ativo Fixo. O primeiro compreende o somatório do valor em moeda corrente nacional do dinheiro em caixa e/ou banco, dos valores a receber durante o ano, dos estoques de mercadorias e/ou matérias primas, dos produtos em processamento e dos acabados. O segundo representa o somatório do valor, em moeda corrente nacional, das instalações, dos móveis e utensílios, das máquinas e equipamentos, dos veículos e dos imóveis.

Passivo Total (PT): o Passivo Total é formado pelo Passivo e pelos Gastos. O primeiro compreende o somatório do valor, em moeda corrente nacional, de valores a receber de fornecedores, dívidas (desconsiderada a dívida com o Vivacred), e dívida com o Vivacred. O segundo representa o somatório do valor, em moeda corrente nacional, das compras de materiais e despesas do negócio.

Resultado Líquido do Negócio (RLN): o resultado líquido do negócio representa receita menos gastos (GITMAN, 1987). A receita compreende o somatório das receitas do negócio a vista e a prazo. Os gastos compreendem o somatório do valor, em moeda corrente nacional, das compras de materiais e despesas do negócio. Por vezes, o resultado líquido, quando positivo, para além de incluir o pró-labore do empreendedor, é o próprio pró-labore. Em outras palavras, nesse segmento de microempreendedores informais de baixa-renda, resultado líquido e pró-labore se confundem, não havendo uma especificação para pró-labore na retirada mensal do negócio.

CARVALHO & ABRAMOVAY (2004:33) apontam que a característica fundamental desse tipo de trabalhador é a fusão entre as contas do domicílio e do empreendimento, em um organismo único.

Patrimônio Líquido (PL): o Patrimônio Líquido é um conceito contábil e representa, no Balanço Patrimonial⁸⁰, a diferença entre o ativo (bens e direitos do negócio) e o passivo (as obrigações do negócio); inclui o ativo fixo e o passivo. É um conceito aplicado independentemente do sentido do resultado: negativo ou positivo.

Valor Aprovado do Crédito (MON_APR): é o valor aprovado a partir da análise de crédito. O valor aprovado do crédito inclui o montante de amortização de

⁸⁰ O Balanço Patrimonial é uma demonstração financeira que mostra os valores contábeis da empresa em um determinado momento (ROSS et al., 2000). Ele é tomado, a cada análise de crédito, pelo agente de crédito.

capital e o montante de juros do empréstimo. É um indicador da restrição a crédito do microempreendedor.

Anos do Negócio (Anos_Neg): representa o número de anos de fundação do negócio. Essa variável é relevante ao representar um indicador de sucesso do empreendedor, na medida em que se aumentam os anos de vida do negócio. O valor zero representa menos de 1 ano de idade.

ARAÚJO (2006) aponta que, geralmente, um maior tempo de funcionamento do negócio é um indicador de que aquele cliente já está mais estabilizado financeiramente e no mercado em que atua. Ademais, conhecido estudo do SEBRAE mostra que quase 60% das micro e pequenas empresas encerram-se antes do 5º ano de vida (SEBRAE, 2005). Os principais motivos alegados pelos empreendedores são falta de acesso ao crédito, impostos e encargos, baixos lucros e planejamento administrativo-financeiro deficiente. A variável é relevante para o desempenho do negócio e importante especialmente quando se avalia a concessão do crédito. No Vivacred este só é concedido àqueles que possuem, pelo menos, 6 meses de negócio.

Número de Empregados (NEmpreg): número de empregados fixos do negócio, não necessariamente formalizados de acordo com as leis trabalhistas.

É um indicador de robustez do negócio dado que é baixa a capacidade dos micro e pequenos empreendimentos informais de empregar, como mostram as estatísticas da ECINF (capítulo 2).

Tipo de Atividade do Negócio (AtvNeg): representa o tipo de atividade do negócio. Todas as atividades encontradas foram classificadas de acordo com a Classificação Nacional de Atividades Econômicas – Versão CNAE Fiscal 1.1 (IBGE).

O tipo de atividade econômica do negócio é relevante por a ele estar associado o ciclo operacional do negócio. Nos modelos econométricos será adotada variável *dummy*

para atividade do negócio, sendo os grandes grupos: indústrias de transformação e extrativa =1; construção civil =2; comércio e reparação = 3; serviços de alojamento e alimentação = 4; transporte, armazenagem e comunicações = 5; atividades imobiliárias, aluguéis e serviços prestados às empresas = 6; educação, saúde e serviços sociais = 7; outros serviços coletivos, sociais e pessoais = 8.

6.1.1 Fatores do Crédito:

Indicador de Formalização (D_CNPJ): variável *dummy* que indica se o negócio possui ou não possui registro no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), ou seja, se é formalizado. 0=não; 1=sim. Espera-se que a formalização, como um indicador de robustez do empreendimento, tenha efeito positivo sobre o desempenho do mesmo. É também um indicador de obrigações tributárias do empreendedor, afetando a renda disponível do negócio.

Avaliação do Cliente (Nota): Avaliação do cliente feita pelo analista dele. A avaliação é realizada, findo o pagamento do crédito, com base em uma fórmula que calcula os possíveis dias em atraso nas diversas parcelas pagas pelo cliente. Varia entre nenhum atraso e muito atraso (péssimo pagador): 1 = pagou todas as parcelas em dia – excelente; 2 = bom; 3 = regular; 4 = mau pagador; 5 = inadimplente. Representa um ativo de capital intangível de comportamento do empreendedor, sendo o histórico de pagamento um indicador bastante relevante na análise de concessão do crédito seguinte. Quanto maior o valor, pior o desempenho.

Rendas Independentes do Negócio (TRenoutn): somatório de outras rendas de moradores do domicílio, que não se originam no negócio, incluindo o empreendedor. Valores mensais, em reais. Como visto no capítulo 1, é um importante colateral na obtenção de crédito, tanto por serem rendas estáveis quanto pelo tipo de renda. Essas

rendas são originadas de transferências (aposentadoria, pensão ou benefícios sociais tal como Bolsa-Escola), salários de outros trabalhos que não o negócio do empreendedor, podendo ser do empreendedor, dos filhos, cônjuge ou outros moradores do domicílio.

Rendas Independentes do Negócio *Dummy* (TRenoutn_D): indica se os moradores do domicílio possuem outras rendas além da renda do negócio. 0 = não; 1 = sim.

Tipo de Residência (TipoRes_M): variável categórica para o tipo de residência do empreendedor (outros = 0; alugada = 1; familiar = 2; própria = 3; herdada = 4;). Como visto no capítulo 1, indica patrimônio físico do empreendedor. Quanto maior o valor da variável, espera-se maior efeito positivo.

Tipo de Residência (TipoRes_M_M): variável *dummy* para o tipo de residência do empreendedor (outros, alugada, familiar) = 0; própria ou herdada = 1. Como visto no capítulo 1, indica patrimônio físico do empreendedor. Quanto maior o valor da variável, espera-se maior efeito positivo.

Indicador de Regularização Fundiária (Reg_Fund): variável categórica indicadora de direitos de propriedade do empreendedor sobre o seu domicílio (sem título = 0; com título = 1; não se aplica = .). Relevante indicador como colateral para acesso ao crédito. É um indicador de valorização do patrimônio predial e territorial.

Outros Bens *Dummy* (OutrBens_D): variável categórica que indica se o empreendedor possui outros bens, além da residência e além de bens do negócio. A saber: terreno; casa; apartamento ou quitinete; veículo; outro (loja, sala, etc). É um indicador de existência de patrimônio físico do empreendedor.

Infelizmente não consta nas fontes de dados da instituição o montante monetário dos bens, diferentemente dos equipamentos, máquinas, veículos ou imóveis, quando estes pertencem ao negócio. Para os últimos, os valores são computados.

Outros Bens_Indicador (OutrBens_Ind): variável categórica que indica o acúmulo de bens, além da residência, e além dos bens do negócio, por tipo de ativo. É um indicador de acúmulo de patrimônio físico do empreendedor. Varia de zero (nenhum tipo de ativo) a cinco (possuir ativos de todos os cinco tipos).

Infelizmente não consta nas fontes de dados da instituição o valor dos bens acumulados; apenas se eles existem.

Outros Bens1 Dummy, ..., Outros Bens5 Dummy (OutrBens1_D, ..., OutrBens5_D): Representa apenas o tipo de bem que o tomador de crédito possui. Não representa a quantidade de cada um deles, por ausência da informação nos arquivos da instituição: 0 = não possuir o bem referente a cada número; 1 = possuir o tipo de bem referente a cada número. As *dummies* são: terreno = 1; casa = 2; apartamento ou quitinete = 3; veículo = 4; outro (loja, sala, etc) = 5.

3.4.3 Fatores do Empreendedor:

Idade do Cliente (Idade): idade do cliente, em anos. A indicação da literatura (ALKIMIN & DUQUE, 2002) é de que quanto mais velhos, melhor a responsabilidade com o pagamento do crédito e o desempenho do negócio. Ademais, a idade, pela própria questão do ciclo de vida, altera o consumo, reduzindo-o, com o aumento da mesma. De outro lado, a idade, em muitos casos, é compreendida como *proxy* para a experiência do proprietário (FONTES & CARUSI, 2007). Para se considerar a experiência do proprietário no desempenho do negócio, está sendo adotada também outra variável mais específica – a variável *tempo de experiência do empreendedor*.

Idade do Cliente (Idade_D): idade do cliente por faixa etária. 1 = 30 anos ou menos; 2 = 31 a 40 anos; 3 = 41 a 50 anos; 4 = mais de 50 anos;

Gênero (Sexo): sexo do cliente de microcrédito: masculino = 0; feminino = 1.

Os estudos na literatura de microfinanças, especialmente na Ásia, enfatizam a questão do gênero tanto no acesso ao crédito quanto no desenvolvimento do negócio, por haver uma diferença clara entre homens e mulheres, com vantagem para estas, principalmente no quesito acesso ao crédito. Este fator é testado, mas não é considerado um *issue* no Brasil, tanto em estudos quanto em estatísticas, dado o fato de o acesso ao microcrédito ser equilibrado entre ambos os sexos. Quanto ao consumo, não há essa diferenciação (KHANDKER & PITT, 2002). Entretanto, dada a relevância da questão do gênero em desigualdade de oportunidades, a variável será testada em ambos os casos.

Estado Civil (EST_CIV_M): Estado civil do cliente. Originalmente, a categorização era a seguinte: 1 = solteiro; 2 = casado; 3 = acompanhado; 4 = viúvo; 5 = divorciado; 8 = outros; 9 = não respondeu. Entretanto, para o público-alvo, casamento e concubinato são basicamente o mesmo. Quando questionados sobre por que vivem em concubinato em detrimento de serem casados, a resposta usual é a de que “(...) *é mais barato, não se gasta com cartório e papel, e é mais fácil de separar, não precisa de advogado e juiz*”. Assim sendo, as categorias foram reduzidas a: 0 = solteiro; 1 = casado e acompanhado; 2 = viúvo; 3 = divorciado; 4 = outros; . = *missing*.

O indicador é relevante tanto no desempenho do negócio quanto no consumo do domicílio. Para o primeiro, há indicações na literatura (ALKIMIN & DUQUE, 2002) de que os casados e acompanhados tendem a serem mais responsáveis com o negócio em relação aos solteiros.

Tempo de Experiência do Empreendedor (Exp_Emp): É um indicador alternativo de capacitação do empreendedor, adotado como *proxy* de capacitação

profissional, na ausência da informação sobre escolaridade do cliente⁸¹. Tanto ATTANASIO & SZÉKELY (1999) quanto EDIN (2001) consideram tempo de experiência indicadores de capital humano.

KHANDER (2003) aponta que a experiência no trabalho importa na concessão do crédito e no desempenho do negócio, por ser uma medida de capacidade profissional sobre o negócio. Educação torna-se menos relevante na concessão do crédito e no desempenho do empreendimento quando esse tipo de programa é voltado justamente para aqueles que não a possuem. O Censo de 2000 (IBGE) aponta que os moradores da Rocinha apresentavam, em média, 3,7 anos de escolaridade e uma taxa de analfabetismo de 18%. Ressalte-se que esses indicadores podem ser diferentes para a amostra adotada no estudo.

3.4.4 Fatores do Domicílio:

Consumo Domiciliar (TotDesp): somatório dos gastos domiciliares mensais, em reais. Os gastos computados são: alimentação, educação, taxas residenciais (água, luz, telefone e gás), aluguel, condomínio⁸², serviços domésticos, vestuário, transporte,

⁸¹ É reconhecida na literatura (teoria do capital humano) a relevância da educação, medida em anos de escolaridade, para avaliação da renda auferida no trabalho ou negócio, do consumo, da produtividade do trabalho, etc, sendo adotada como padrão em estudos de renda, desigualdade, emprego, etc. Todavia, esta é uma variável inexistente nos registros dos clientes, por decisão de política da instituição de não coletar essa informação. Diante da reconhecida relevância da variável, foi pensada a possibilidade da imputação da variável *anos de escolaridade*, adotando-se o Censo 2000, por ser esta a única estatística nacional que apresenta um recorte amostral capaz de identificar a Rocinha e permitir a imputação dos dados. Contudo, essa possibilidade foi descartada após uma análise da base de dados da pesquisa por técnico do IBGE, especialista em imputação de dados, na qual ficou claro que o conjunto de variáveis da base de dados da pesquisa, com as suas respectivas definições, quando comparadas com as do Censo, que poderiam ser adotadas na imputação, não geravam um bom modelo de imputação, suficientemente seguro. Diante dessa restrição e embasado na literatura que considera *experiência do empreendedor* como capital humano, optou-se por adotar a variável *tempo de experiência do empreendedor* como *proxy* de experiência de trabalho e em substituição à variável *anos de escolaridade*.

⁸² A despeito de todos os negócios da amostra selecionada se situarem na Rocinha e entorno, os empreendedores não necessariamente são moradores da Rocinha. Alguns poucos inclusive moram em apartamentos, com condomínio. As suas moradias se localizam nas seguintes áreas: Alto da Boa Vista, Catumbi, Pavão-Pavãozinho, Guaratiba, Favela Parque da Cidade, Cantagalo, Jacarepaguá (Anil, Praça Seca, Freguesia, Piedade, Taquara), São Conrado, Rocinha, Santa Tereza e Vidigal.

lazer, outros gastos e dívidas domésticas. Indicam a capacidade de consumo do domicílio, sendo adotado no estudo como *proxy* de renda na avaliação do bem-estar do domicílio do empreendedor.

Bairro de Moradia do Cliente *Dummy* (D_Barrio): Representa variável categórica para zona de moradia do cliente (0 = qualquer outro local que não a Rocinha; 1 = Rocinha).

Número de moradores do domicílio (N_Moradores): o número de moradores no domicílio é o somatório de quatro variáveis. A saber:

Número de Filhos com 18 anos ou menos (N_Filhos18menos): indica filhos dependentes de renda dos adultos do domicílio.

Número de Filhos acima de 18 anos (N_Filhos18mais): indica filhos independentes.

Número de Dependentes (NDep): número de outros dependentes no domicílio (sogro, sogra, cônjuge, irmã(o)) quando estes **não são** geradores de outras rendas independentes da do negócio.

Número de Outros Moradores (NO_Moradores): número de outros moradores no domicílio; o cliente de microcrédito acrescido de sogro, sogra, cônjuge, irmã(o) quando estes **são** geradores de outras rendas independentes da do negócio e participam do somatório das rendas independentes do negócio.

Por fim, é importante explicitar que algumas variáveis não foram propositadamente consideradas por serem constantes ao longo do período de análise, ou seja, invariáveis. A saber: taxa de juros, taxa de abertura de crédito, violência e localização do negócio.

A taxa de juros é constante em 3,9% a.m. desde o início das operações do Vivacred. A taxa de abertura de crédito (TAC), cobrada no ato do desembolso do crédito, em uma única parcela, é de 5%.

A questão da *violência* reside no aspecto de que um dos fatores mais comentados pelos analistas de crédito como potencial prejuízo para o desempenho do negócio são os conflitos entre diferentes facções do tráfico de drogas e/ou as guerras entre polícia e tráfico. Quando ocorrem esses eventos, o comércio local é obrigado a fechar, com um efeito negativo direto sobre o faturamento dos empreendimentos. Por decorrência, vários dos empreendedores ficam inadimplentes por incapacidade de pagamento, derivada da queda do faturamento médio esperado. No caso específico da Rocinha, no período 1997-2003 a favela encontrava-se “pacificada”, sem nenhum dos dois tipos de conflito. O conhecido conflito da tomada da Rocinha por uma facção rival, implicando na morte do então chefe do tráfico, Lulu, e em vários dias de conflitos entre polícia e tráfico, ocorreu em abril de 2004, período posterior à coleta dos dados. Por fim, todos os negócios da amostra selecionada, independentemente do local de moradia do empreendedor, sendo este variável, se localizam na Rocinha e entorno.

3.5 *MODELOS ECONOMETRICOS:*

Na perspectiva de acesso ao crédito como um mecanismo de redução de desigualdade de oportunidades e melhoria de bem-estar, o presente trabalho se restringirá a avaliar a evolução dos empreendimentos e do bem-estar (consumo) do domicílio dos empreendedores que receberam o crédito. Busca-se a comparação entre os

contemplados pelo crédito. Não se pretende uma *avaliação de impacto* do microcrédito sobre o negócio e o bem-estar do domicílio dos empreendedores⁸³.

3.5.1 Estratégia da Análise

A análise da evolução do empreendimento e do bem-estar do domicílio do empreendedor será realizada em dois estágios (*two-stage*) por meio da técnica *panel data*. A técnica de *panel data* “refere-se ao conjunto de dados nos quais se têm dados sobre o mesmo indivíduo ao longo de vários períodos no tempo” (MADDALA, 2001:308). Já há precedentes na literatura para o uso dessa técnica, com objetivo de analisar os efeitos do microcrédito sobre o fortalecimento dos empreendimentos, sobre o consumo das famílias e sobre a redução da pobreza para empreendedores tanto em Bangladesh quanto na Paraíba (PITT & KHANDKER, 1998; KHANDKER & PITT, 2002; KHANDKER, 2003; PEREIRA, 2005).

Os modelos estimados são com séries desbalanceadas, isto é, apresentam casos em determinados períodos no tempo para os quais não há informação. Como pôde ser observado na tabela 9, são 73 clientes, ao longo de 7 anos, todavia com números de créditos diferentes, variando de 7 (valor mínimo) a 34 (valor máximo). O *software* estatístico adotado para a estimação dos modelos foi o STATA SE 9.2.

O estudo de painel é representado pela utilização do método de regressão de série temporal com corte transversal (STCT). O objetivo de se adotar o *panel data* é a análise comparativa, sob uma perspectiva inter-temporal, do efeito do crédito tanto

⁸³ *Avaliação de impacto* é um termo especificamente adotado para estudos sociais que são desenhados para serem **quase-experimento**, ou seja, estudos que permitam a comparação entre dois grupos – tratados (beneficiados com crédito) e não-tratados (aqueles que não obtiveram acesso ao crédito), com amostra aleatória. O desenho de pesquisa adotado nesse trabalho não permite uma *avaliação de impacto* porque a base de dados adotada não fornece subsídios (informações sobre clientes com créditos negados e um grupo que não solicitou crédito) para esse tipo de análise. Todavia, os dados adotados na análise realizada nesse trabalho permitem a avaliação da evolução do negócio do empreendedor e do bem-estar do domicílio daqueles contemplados com o crédito.

sobre o fortalecimento do negócio quanto sobre o consumo dos domicílios. O estudo foi realizado em **dois estágios**.

A análise de painel em dois estágios, conhecida por *two-stage least squares* (2SLS), desenvolvida por HECKMAN e outros no fim dos anos 1970 (HRDC, 1998), vem a atender a uma necessidade do modelo teórico. As variáveis dependentes da **segunda equação** são lineares, sendo as dependentes o logaritmo natural do *Ativo Total* e *Patrimônio Líquido* quando se analisa o efeito do montante de crédito concedido (variável explicativa) sobre o desempenho do negócio e o logaritmo natural do *Consumo do Domicílio*, quando se analisa o efeito do montante de crédito concedido (variável explicativa) sobre o bem-estar do domicílio.

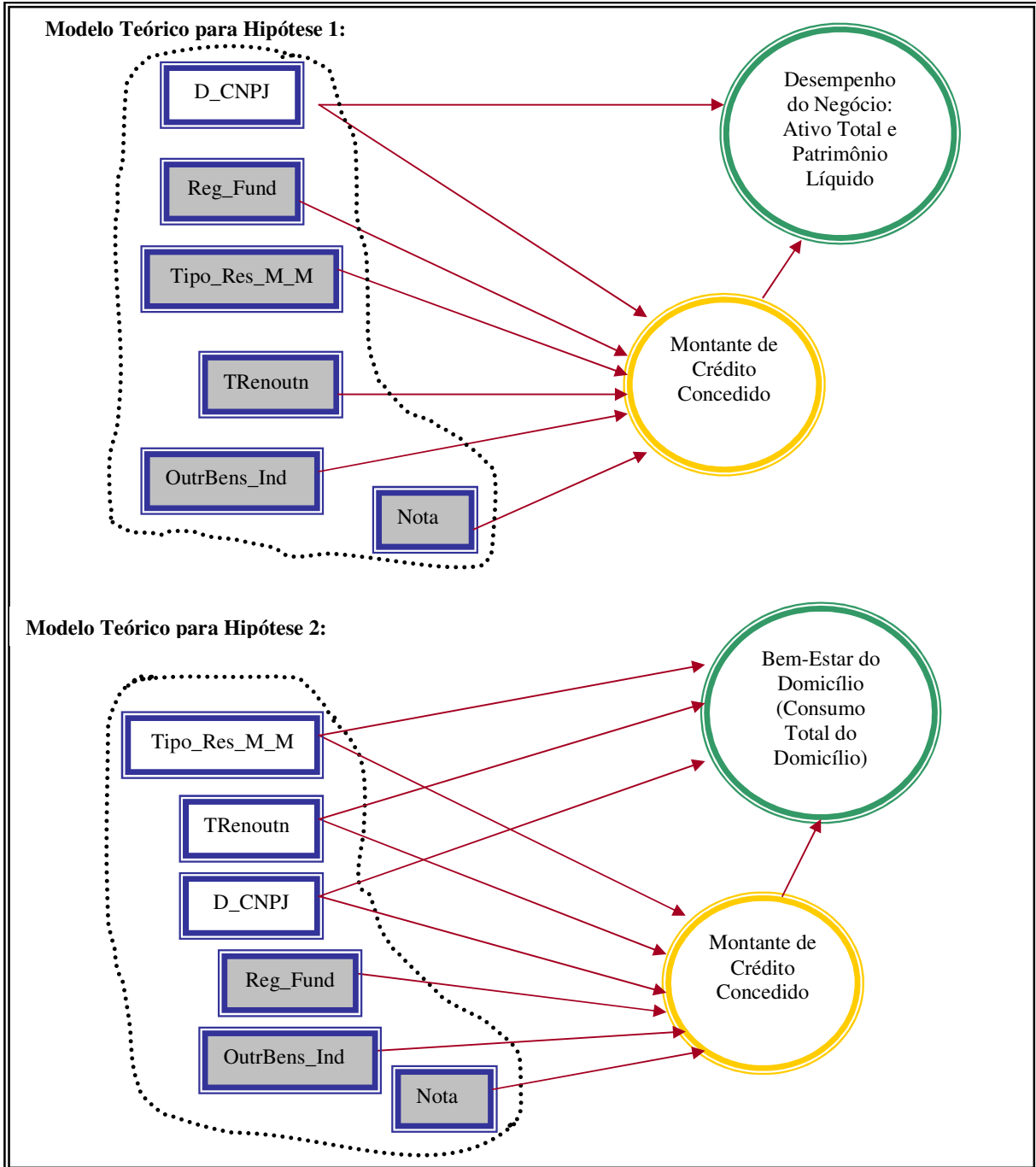
Todavia, o montante do crédito é afetado pela cesta de colaterais que os empreendedores possuem e pelo reconhecimento legal desses colaterais. Como já mencionado no primeiro capítulo, os ativos, patrimônio predial e territorial e a propriedade do negócio em si, têm o seu valor potencializado quanto melhor forem reconhecidos os direitos de propriedade destes, reduzindo o risco de crédito e afetando o montante do crédito concedido. Além destes, as rendas extra-negócio (capital físico) e o histórico do crédito anterior (ativo intangível) também são importantes colaterais na redução do risco de crédito. Dessa maneira, as variáveis dependentes *Ativo Total*, *Patrimônio Líquido* e *Consumo do Domicílio*, logaritmizadas, são afetadas indiretamente pelos colaterais e pelo reconhecimento dos direitos de propriedade, através do *montante de crédito concedido*, também logaritmizado.

De outro lado, como mencionado no segundo capítulo, as microfinanceiras fazem o papel de ligação entre o mundo do crédito formal e a economia informal. Portanto, a condição de informalidade, tanto produtiva quanto fundiária, não é o determinante para impedir que os clientes recebam o crédito. Todavia, a cesta de

colaterais e o reconhecimento dos direitos de propriedade afetam o risco de crédito desse cliente e, por decorrência, o *montante do crédito concedido*. Em outras palavras, a desigualdade de oportunidades não manifesta na concessão do crédito em si pode estar manifestada na variação da cesta de colaterais e no reconhecimento dos direitos de propriedade no que se refere ao *montante do crédito concedido*.

Assim sendo, **primeiramente** será estimado o efeito dos colaterais e do reconhecimento dos direitos de propriedade desses colaterais sobre o logaritmo natural do *montante do crédito concedido*. Esse valor estimado será adotado na **segunda** equação como variável explicativa para as dependentes *Ativo Total*, *Patrimônio Líquido* e *Consumo do Domicílio*, logaritmizadas. A figura 2 explicita o modelo teórico, considerando o efeito indireto dos colaterais e do reconhecimento dos direitos de propriedade sobre o desempenho do negócio e o bem-estar dos domicílios. Esse efeito indireto é também conhecido por **endogenia**, na medida em que a cesta de colaterais e direitos de propriedade é correlacionada com o montante de crédito concedido, porém não o é com o desempenho do negócio ou bem-estar do domicílio (HRDC, 1998), ou seja, não se correlaciona com as variáveis dependentes da segunda equação. A fim de eliminar essa endogenia, devido à sua capacidade de enviesar os resultados finais, realiza-se a análise empírica em dois estágios.

Figura 2: Modelos Teóricos para Desempenho do Negócio e Bem-Estar do Domicílio



Fonte: Elaboração própria.

Nota: A linha pontilhada representa a cesta de colaterais e direitos de propriedade reconhecidos: indicador de formalização (D_CNPJ), indicador de regularização fundiária (Reg_Fund), avaliação do cliente (Nota), outros bens indicador (OutrBens_Ind), rendas independentes do negócio (TRenoutn), tipo de residência (Tipo_Res_M_M).

Modelos caracterizados pela possibilidade de **endogenia** são analisados através de variáveis instrumentais, a fim de se eliminar a **endogeneidade**. A técnica de variável instrumental consiste em estimar o *montante de crédito concedido*, utilizando-se de variáveis que não afetem as variáveis dependentes (*Ativo Total, Patrimônio Líquido e Consumo do Domicílio*), de maneira a ‘limpar’ o *montante de crédito concedido* da correlação com o termo de erro dos modelos de desempenho do negócio e bem-estar dos domicílios e eliminar o viés. O *montante de crédito concedido*, estimado a partir das variáveis instrumentos na primeira equação, é a variável instrumental que será adotada na segunda equação e, nesta, virá como Valor Aprovado do Crédito_EST⁸⁴.

A análise de painel incorporando variáveis instrumentais pode ser realizada por dois caminhos distintos: a primeira opção consiste em adotar o modelo de regressão “*Instrumental Variables and Two-Stage Least Squares*” para STCT, em que o programa estatístico estima simultaneamente as duas equações; a segunda consiste em estimar em separado cada uma das equações. Na primeira obtém-se o *montante de crédito concedido estimado* a partir da cesta de colaterais e do reconhecimento dos direitos de propriedade. Na segunda, obtém-se o efeito do *montante de crédito concedido*, estimado a partir da primeira equação, no desempenho do negócio e no bem-estar dos domicílios. Os dois métodos foram adotados neste trabalho.

O primeiro método já traz os resultados diretos. O segundo método exige modelar duas equações em separado. Foram privilegiados os resultados do segundo método, por este permitir uma análise mais detalhada dos efeitos da cesta de colaterais e do reconhecimento de direitos de propriedade sobre o desempenho do negócio e o bem-estar do domicílio. Entretanto, no ANEXO 4.33 foram disponibilizados os resultados dos modelos estimados por equação simultânea.

⁸⁴ EST é o Valor Aprovado do Crédito **estimado** na primeira equação.

Considerando-se a modelagem das equações referentes ao segundo método, algumas considerações são necessárias. A variável dependente, o logaritmo natural do *montante de crédito concedido*, caracteriza-se por ser uma variável linear, mas com valores apenas positivos. Nesse caso, adotou-se um modelo Tobit para estimar os valores do painel da primeira equação.

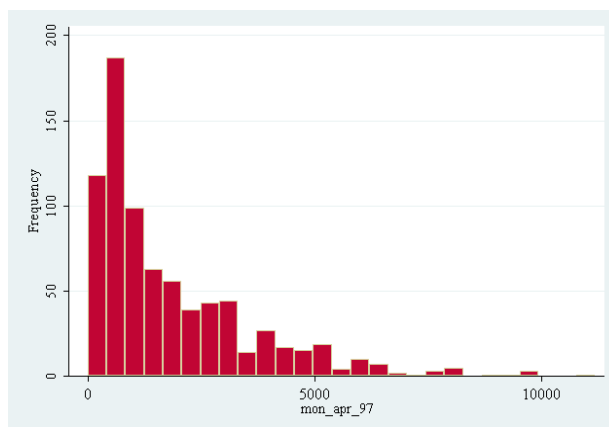
O modelo Tobit é uma mistura entre uma distribuição contínua e uma discreta, onde se atribui toda a probabilidade da área censurada ao ponto de censura k que, no caso, é o valor zero, para o montante do crédito concedido. O modelo Tobit ainda implica em existência de concentração de respostas no ponto k (valor zero). Os coeficientes podem ser descompostos em dois efeitos, porém neste estudo isso não será realizado, dado que interessa somente interpretar a magnitude, direção e significância dos coeficientes⁸⁵ (WOOLDRIDGE, 2003).

Como poderá ser visto nos gráficos 18 e 19, há uma concentração de créditos com montante “valor zero”. Essa concentração representa créditos, ao longo do período de análise desses clientes, posteriores à concessão do primeiro crédito, que não foram concedidos, mas para os quais foram realizadas as análises de crédito com as demais informações do painel⁸⁶.

⁸⁵ A interpretação do coeficiente do modelo Tobit se faz como em uma regressão linear, só que os coeficientes não podem ser analisados da mesma forma. Toma-se apenas o sinal e a magnitude relativa dos coeficientes para analisar os resultados.

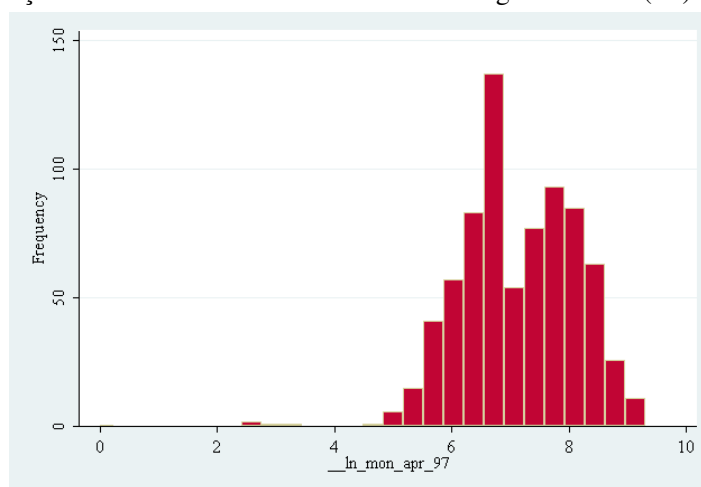
⁸⁶ A razão para a não concessão é momentânea, dados que os clientes obtém outro crédito em seguida, e não se deve aos colaterais e aos direitos de propriedade, mas a problemas de documentação do processo de concessão do crédito ou à desistência do cliente de obter o crédito naquele momento.

Gráfico 18: Distribuição do Montante de Crédito Concedido – 1997-2003



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.
Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

Gráfico 19: Distribuição do Montante de Crédito Concedido Logaritimizado (Ln) – 1997-2003



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.
Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

Dessa maneira, a primeira equação consistirá em um modelo Tobit, censurado à esquerda, para a estimação do efeito dos colaterais e do reconhecimento dos direitos de propriedade sobre o *montante do crédito concedido (ln)*.

O modelo adotado para a análise na segunda equação foi o modelo de regressão Prais-Winsten com *panel corrected standard error model* (PCSE-AR1), seguindo o trabalho de BECK & KATZ (1995). O intuito, nesse caso, é corrigir os erros-padrão em análises de painel e de séries temporais com corte transversal, gerando coeficientes mais

bem estimados. Ademais, esse modelo também corrige problemas de heterocedasticidade.

A função da especificação AR(1) (*processo auto-regressivo de primeira ordem*) do modelo PCSE é tratar erros auto-regressivos, ou seja, quando há dependência entre os grupos analisados. Como dito, AR(1) pressupõe a existência de uma auto-correlação⁸⁷ de ordem 1 e é aplicada quando, para analisar um determinado fenômeno no período t , pressupõe-se o conhecimento do nível do erro dessa ocorrência no período $t - 1$, tanto quanto seu erro no período t . Dessa maneira, ocorre um processo auto-regressivo, assumindo a existência de auto-correlação e corrigindo-a (BECK & KATZ 1995).

O modelo com especificação AR(1) apresenta também outra vantagem – a possibilidade de se mensurar *legado*, ao corrigir a auto-correlação da variável dependente no seu tempo t com relação ao seu tempo $t - 1$. Considerar o legado é importante na análise, dado que os clientes de microcrédito, quando buscam crédito a primeira vez, partem de diferentes *legados*, ou seja, suas escolhas passadas, relativas ao tipo de negócio, estado civil, gastos e receitas, etc., determinam as escolhas atuais. A especificação AR(1) já estima o coeficiente de auto-correlação denominado *Rho* (ρ)⁸⁸ entre a variável dependente e a sua *lagged*. (BECK & KATZ, 1995; KRISTENSEN & WAWRO, 2003).

O modelo PCSE-AR(1) trabalha com duas especificações que definem como tratar os *missing values* de painéis desbalanceados ao estimar a covariância: *casewise* e

⁸⁷ Auto-correlação é definida como sendo a correlação dos valores de uma variável no instante t com os valores, dessa mesma variável, defasados no tempo. A fórmula de AR(1) é: $\epsilon_{i,t} = \rho\epsilon_{i,t-1} + v_t$, em que *Rho* (ρ) é o parâmetro de correlação e $\rho < 1$; v_t tem média zero, sendo independente de $\epsilon_{i,t-1}$, para todo i , $i = 1, 2, 3, \dots, n$. (BECK & KATZ, 1995:5; WITKOVSKÝ, 1996:2)

⁸⁸ A fórmula do *Rho* é $\rho = \frac{S(Y)}{S(Y_lag)} x \beta$, onde S é o desvio-padrão (WITKOVSKÝ, 1996).

pairwise. *Casewise* especifica que a matriz de covariância dos erros só é computada quando existem informações para todos os períodos de tempo. Se uma observação apresenta *missing values* em um determinado período (tempo), todas as observações daquele período são excluídas da estimação da matriz de covariância. *Pairwise* especifica que para cada elemento da matriz de covariância, todas as informações disponíveis (tempo) que são comuns a, pelo menos, dois painéis, contribuindo para a covariância, serão computadas. Neste trabalho foi adotada a especificação *pairwise*, por ser a mais adequada à estrutura do painel, dado que i é o i -ésimo cliente no t -ésimo crédito.

O t , usualmente tratado como tempo nos painéis, neste trabalho significa crédito. O painel é composto de diferentes números de créditos, por cliente, em um período de tempo delimitado. Todavia, os créditos, para os diferentes clientes, apresentam uma distribuição diferente ao longo do período de tempo de análise comum a todos os clientes. A estrutura do painel e o tempo de análise serão mais bem detalhados na formalização dos modelos.

Outros dois aspectos da análise são relevantes. Como já sinalizado no primeiro capítulo, a posse e **interação** de vários ativos e o reconhecimento legal da existência deles é circular no bem-estar, sendo então adotada a **interação** entre variáveis. A interação entre variáveis permite captar o efeito da interação de duas variáveis, representando um efeito diferente da soma dos efeitos separados dessas variáveis (UPTON & COOK, 2002), também permitindo uma melhor especificação do modelo em relação ao contexto social.

Como também já dito no primeiro capítulo, algumas peculiaridades pessoais dos indivíduos, tal como o **esforço** ou alguma **habilidade inata**, específica de uso no negócio, e que afetam o desenvolvimento do empreendimento, não são mensuradas ou

não podem ser medidas, mas influenciam a análise. São fatores existentes, porém omitidos da análise, seja pela incapacidade de mensuração ou mesmo pela impossibilidade de captá-los. Esses fatores omitidos podem afetar diretamente a estimação dos coeficientes (β). Enquanto o intercepto varia entre indivíduos, ele não varia para o mesmo indivíduo ao longo do tempo. Com o intuito de corrigir este problema, utiliza-se o modelo de painel de *efeito-fixo* (WOOLDRIDGE, 2002; GUJARATI, 2003; PETERSEN, 2004) ou, mais especificamente, *efeito fixo para painel desbalanceado* (WOOLDRIDGE, 2002). Com o efeito-fixo, é possível considerar melhor as peculiaridades de cada empreendedor, possibilitando uma variação que antes não era considerada (WOOLDRIDGE, 2002; GUJARATI, 2003). A seguir, será apresentado o modelo geral da análise empírica, tanto para o desempenho do negócio, quanto para o bem-estar do domicílio.

Desempenho do Negócio:

H₁: o microcrédito contribui para o fortalecimento dos pequenos empreendimentos.

$$Y_{it} = f(\hat{x}_{it}, w_{it}, z_{it}) \quad \text{sendo,}$$

Y_{it} a medida de desempenho do negócio (log do Ativo Total ou do Patrimônio Líquido);

\hat{x}_{it} a medida estimada do log do montante do crédito na primeira equação;

w_{it} fatores do negócio;

z_{it} fatores do empreendedor e do domicílio;

Logo:

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1 x_{it} + \beta_2 w_{it} + \beta_3 z_{it} + \mu_{it}$$

Em que a equação (1) é representada por

$$x_{it} = \delta_{0i,t} + \delta_1 c_{it} + \delta_2 d_{it} + \delta_3 e_{it} + \delta_4 g_{it} + v_{it} \quad (1)$$

onde a combinação linear de todas as variáveis que afetam x_{it} na equação (1)

geram \hat{x}_{it} , a ser incluído na equação (2)

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1 \hat{x}_{it} + \beta_2 w_{it} + \beta_3 z_{it} + \mu_{it} \quad (2)$$

Bem-Estar do Domicílio:

H₂: o microcrédito contribui para a melhoria do bem-estar dos moradores do domicílio.

$$Y_{it} = f(\hat{x}_{it}, w_{it}, z_{it}) \quad \text{sendo,}$$

Y_{it} a medida de desempenho do negócio (log do Consumo Total do Domicílio);

\hat{x}_{it} a medida estimada do log do montante do crédito na primeira equação;

w_{it} fatores do negócio;

z_{it} fatores do empreendedor e do domicílio;

Logo:

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1 x_{it} + \beta_2 w_{it} + \beta_3 z_{it} + \mu_{it}$$

Em que a equação (1) é representada por

$$x_{it} = \delta_{0i,t} + \delta_1 c_{it} + \delta_2 d_{it} + \delta_3 e_{it} + \delta_4 g_{it} + v_{it} \quad (1)$$

onde a combinação linear de todas as variáveis que afetam x_{it} na equação (1)

geram \hat{x}_{it} , a ser incluído na equação (2)

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1 \hat{x}_{it} + \beta_2 w_{it} + \beta_3 z_{it} + \mu_{it} \quad (2)$$

Após a explicitação do método a ser adotado, a seguir serão apresentados os modelos que serão analisados. Para cada uma das duas hipóteses, serão apresentados três modelos. A primeira hipótese (evolução do desempenho do negócio) apresenta duas medidas diferentes (ativo total e patrimônio líquido), sendo os três modelos aplicados a cada uma das medidas.

3.5.2 Microcrédito e Evolução dos Empreendimentos

A hipótese a ser testada é a de que *o microcrédito contribui para o fortalecimento dos pequenos empreendimentos.*

Equação (1):

Variável dependente: Ln do Valor Aprovado do Crédito. As independentes são: Indicador de Regularização Fundiária, Tipo de Residência, Rendas Independentes do Negócio, Outros Bens_Indicador, Avaliação do Cliente.

Equação (2):

As variáveis dependentes adotadas são o Ativo Total e o Patrimônio Líquido. As independentes⁸⁹ são: Valor Aprovado do Crédito_EST⁹⁰, Passivo Total, Tempo de Experiência do Empreendedor. Variáveis de controle: Indicador de Formalização, Indicador de Regularização Fundiária, Tipo de Residência, Rendas Independentes do Negócio, Outros Bens_Indicador, Anos do Negócio, Número de Empregados, Tipo de Atividade do Negócio, Idade do Cliente, Gênero, Estado Civil, Bairro de Moradia.

I – Dependente (Eq.2) = Ativo Total

Modelo tipo 1 – fatores do negócio:

Eq. (1): Dep. = Montante do Crédito (Ln)

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1 (\text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_2 (\text{TipoRes_M_M}_{it}) + \beta_3 (\text{TRenoutn}_{it}) + \beta_4 (\text{OutrBens_Ind}_{it}) + \beta_5 (\text{Nota_D}_{it}) + v_{it}$$

⁸⁹ Em todos os modelos analisados, o microcrédito está sendo inserido como variável independente. Caso essa variável fosse colocada como dependente, a lógica da análise atenderia a outro objetivo. O que se estaria avaliando seria *credit scoring*. A avaliação residiria nas características do empreendedor, do domicílio e do empreendimento que afetam o risco de crédito, ou seja, a sua concessão, o montante concedido e adimplência. Esta é a lógica da equação (1), quando se pretende analisar o efeito dos colaterais e dos direitos de propriedade sobre o montante do crédito.

⁹⁰ O Valor Aprovado do Crédito_EST é o Valor Aprovado do Crédito estimado na primeira equação.

Eq. (2):

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1(\text{MON_APR}_{it_EST}) + \beta_2(\text{D_CNPJ}_{it}) + \beta_3(\text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_4(\text{TipoRes_M_M}_{it}) + \beta_5(\text{TRenoutn}_{it}) + \beta_6(\text{OutrBens_Ind}_{it}) + \beta_7(\text{Anos_Neg}_{it}) + \beta_8(\text{NEmpreg}_{it}) + \beta_9(\text{AtvNeg}_{it}) + \beta_{10}(\text{D_CNPJ}_{it} * \text{Reg_Fund}_{it}) + \mu_{it}$$

Modelo tipo 2 – fatores do negócio+ fatores do empreendedor e do domicílio:

Eq. (1):

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1(\text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_2(\text{TipoRes_M_M}_{it}) + \beta_3(\text{TRenoutn}_{it}) + \beta_4(\text{OutrBens_Ind}_{it}) + \beta_5(\text{Nota_D}_{it}) + v_{it}$$

Eq. (2):

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1(\text{MON_APR}_{it_EST}) + \beta_2(\text{D_CNPJ}_{it}) + \beta_3(\text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_4(\text{TipoRes_M_M}_{it}) + \beta_5(\text{TRenoutn}_{it}) + \beta_6(\text{OutrBens_Ind}_{it}) + \beta_7(\text{Anos_Neg}_{it}) + \beta_8(\text{NEmpreg}_{it}) + \beta_9(\text{AtvNeg}_{it}) + \beta_{10}(\text{D_CNPJ}_{it} * \text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_{11}(\text{Sexo_D}_{it}) + \beta_{12}(\text{D_Exp_Emp}_{it}) + \beta_{13}(\text{Idade}_{it}) + \beta_{14}(\text{EST_CIV_M}_{it}) + \beta_{15}(\text{D_Barrio}_{it}) + \mu_{it}$$

Modelo tipo 3 – fatores do negócio+ fatores do empreendedor e do domicílio + efeito fixo:

Eq. (1):

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1(\text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_2(\text{TipoRes_M_M}_{it}) + \beta_3(\text{TRenoutn}_{it}) + \beta_4(\text{OutrBens_Ind}_{it}) + \beta_5(\text{Nota_D}_{it}) + v_{it}$$

Eq. (2):

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1(\text{MON_APR}_{it_EST}) + \beta_2(\text{D_CNPJ}_{it}) + \beta_3(\text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_4(\text{TipoRes_M_M}_{it}) + \beta_5(\text{TRenoutn}_{it}) + \beta_6(\text{OutrBens_Ind}_{it}) + \beta_7(\text{Anos_Neg}_{it}) + \beta_8(\text{NEmpreg}_{it}) + \beta_9(\text{AtvNeg}_{it}) + \beta_{10}(\text{D_CNPJ}_{it} * \text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_{11}(\text{Sexo_D}_{it}) + \beta_{12}(\text{D_Exp_Emp}_{it}) + \beta_{13}(\text{Idade}_{it}) + \beta_{14}(\text{EST_CIV_M}_{it}) + \beta_{15}(\text{D_Barrio}_{it}) + \eta_i + \mu_{it}$$

onde i representa os clientes de microcrédito, $i=1, \dots, N$; t refere-se a quantidade de períodos em que foi observada a variável, no caso específico, a quantidade de microcréditos⁹¹, desde o instante 1 até o último período $t=1, \dots, T$;

Y_{it} na segunda equação é a variável dependente (ativo total) relativa ao i -ésimo cliente no t -ésimo crédito;

⁹¹ Procedimento semelhante, adotando-se número de créditos em detrimento de períodos no tempo, desde que o período de tempo analisado seja comum a todos os créditos, foi adotado por PEREIRA (2005). A diferença reside em que PEREIRA (2005) adota painel balanceado (igual número de créditos, ainda que concedidos em meses diferentes ao longo do período estabelecido para análise). Nesse trabalho estão sendo adotados painéis desbalanceados, ou seja, o número de créditos varia, de cliente para cliente. Todavia, todos os créditos foram concedidos dentro de um período comum, estabelecido como período de análise – abril/1997 a dez/2003.

$\beta_{0i,t}$ é o n-ésimo parâmetro associado ao i-ésimo cliente no t-ésimo crédito ou ao intercepto;

onde η_i é o efeito não observado de cada cliente;

II – Dependente (Eq.2) = Patrimônio Líquido

Modelo tipo 1 – fatores do negócio:

Eq. (1):

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1 (\text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_2 (\text{TipoRes_M_M}_{it}) + \beta_3 (\text{TRenoutn}_{it}) + \beta_4 (\text{OutrBens_Ind}_{it}) + \beta_5 (\text{Nota_D}_{it}) + v_{it}$$

Eq. (2):

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1 (\text{MON_APR}_{it_EST}) + \beta_2 (\text{PT}_{it}) + \beta_3 (\text{D_CNPJ}_{it}) + \beta_4 (\text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_5 (\text{TipoRes_M_M}_{it}) + \beta_6 (\text{TRenoutn}_{it}) + \beta_7 (\text{OutrBens_Ind}_{it}) + \beta_8 (\text{Anos_Neg}_{it}) + \beta_9 (\text{NEmpreg}_{it}) + \beta_{10} (\text{AtvNeg}_{it}) + \beta_{11} (\text{D_CNPJ}_{it} * \text{Reg_Fund}_{it}) + \mu_{it}$$

Modelo tipo 2 – fatores do negócio+ fatores do empreendedor e do domicílio:

Eq. (1):

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1 (\text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_2 (\text{TipoRes_M_M}_{it}) + \beta_3 (\text{TRenoutn}_{it}) + \beta_4 (\text{OutrBens_Ind}_{it}) + \beta_5 (\text{Nota_D}_{it}) + v_{it}$$

Eq. (2):

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1 (\text{MON_APR}_{it_EST}) + \beta_2 (\text{PT}_{it}) + \beta_3 (\text{D_CNPJ}_{it}) + \beta_4 (\text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_5 (\text{TipoRes_M_M}_{it}) + \beta_6 (\text{TRenoutn}_{it}) + \beta_7 (\text{OutrBens_Ind}_{it}) + \beta_8 (\text{Anos_Neg}_{it}) + \beta_9 (\text{NEmpreg}_{it}) + \beta_{10} (\text{AtvNeg}_{it}) + \beta_{11} (\text{D_CNPJ}_{it} * \text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_{12} (\text{Sexo_D}_{it}) + \beta_{13} (\text{D_Exp_Emp}_{it}) + \beta_{14} (\text{Idade}_{it}) + \beta_{15} (\text{EST_CIV_M}_{it}) + \beta_{16} (\text{D_Barrio}_{it}) + \mu_{it}$$

Modelo tipo 3 – fatores do negócio+ fatores do empreendedor e do domicílio + efeito fixo:

Eq. (1):

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1 (\text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_2 (\text{TipoRes_M_M}_{it}) + \beta_3 (\text{TRenoutn}_{it}) + \beta_4 (\text{OutrBens_Ind}_{it}) + \beta_5 (\text{Nota_D}_{it}) + v_{it}$$

Eq. (2):

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1 (\text{MON_APR}_{it_EST}) + \beta_2 (\text{PT}_{it}) + \beta_3 (\text{D_CNPJ}_{it}) + \beta_4 (\text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_5 (\text{TipoRes_M_M}_{it}) + \beta_6 (\text{TRenoutn}_{it}) + \beta_7 (\text{OutrBens_Ind}_{it}) + \beta_8 (\text{Anos_Neg}_{it}) + \beta_9 (\text{NEmpreg}_{it}) + \beta_{10} (\text{AtvNeg}_{it}) + \beta_{11} (\text{D_CNPJ}_{it} * \text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_{12} (\text{Sexo_D}_{it}) + \beta_{13} (\text{D_Exp_Emp}_{it}) + \beta_{14} (\text{Idade}_{it}) + \beta_{15} (\text{EST_CIV_M}_{it}) + \beta_{16} (\text{D_Barrio}_{it}) + \eta_i + \mu_{it}$$

onde i representa os clientes de microcrédito, $i=1,\dots,N$; t refere-se a quantidade de períodos em que foi observada a variável, no caso específico, a quantidade de microcréditos, desde o instante 1 até o último período $t=1,\dots, T$;

Y_{it} na segunda equação é a variável dependente (patrimônio líquido) relativa ao i -ésimo cliente no t -ésimo crédito;

$\beta_{0i,t}$ é o n -ésimo parâmetro associado ao i -ésimo cliente no t -ésimo crédito ou ao intercepto;

onde η_i é o efeito não observado de cada cliente;

3.5.3 Microcrédito e Evolução do Bem-Estar dos Moradores do Domicílio

A hipótese a ser testada é a de que *o microcrédito contribui para a melhoria do bem-estar dos moradores do domicílio, sendo bem-estar o consumo do domicílio.*

O consumo, como *proxy* de renda, e indicador de bem-estar é utilizado tanto para medir a capacidade de consumo das famílias (KHANDKER & PITT, 2002) quanto para medir desigualdade (PAES DE BARROS et al, 2004). Paes de Barros adotou bens de consumo duráveis e acesso aos serviços básicos no domicílio (água, luz, coleta de lixo e saneamento) para medir desigualdade, enquanto Khandker & Pitt adotaram o consumo total do domicílio, em gastos correntes, como medida de melhoria do bem-estar. Um fator relevante para se preferir consumo em detrimento de renda, quando se possui a informação do primeiro, é o fato de que a informação referente ao consumo é mais estável que a informação referente à renda, entre outros, devido à informalidade da renda do negócio do empreendedor e da inconstância do montante apurado.

No que se refere às variáveis explicativas, a inclusão do microcrédito entre elas se justifica ao se considerar que os membros do domicílio possuem restrição de crédito

(são *credit constrained*). Esta perspectiva é desenvolvida a partir da modificação do modelo de crescimento de consumo de Ramsey, permitindo que o produto marginal do capital seja dependente do nível de empréstimo, na presença de restrições quanto a mobilidade do capital (KHANDKER & PITT, 2002). Argumento semelhante, referindo-se à restrição quanto à mobilidade de capital como um fator de restrição ao crescimento do consumo, é também desenvolvido por JALAN & RAVALLION (2002). Assumindo que os membros do domicílio são *credit constrained*, o produto marginal do capital é dependente do empréstimo. Dada a restrição de capital, uma otimização do consumo ao longo do tempo seria dependente de crédito. Como o consumo do domicílio é dependente da restrição orçamentária, a evolução do consumo pode ser adotada para avaliar a mudança quanto a pobreza.

Equação (1):

Variável dependente: ln do Valor Aprovado do Crédito. As independentes são: Indicador de Regularização Fundiária, Outros Bens Indicador, Avaliação do Cliente.

Equação (2):

A variável dependente adotada é o ln do Consumo do Domicílio. As independentes são: Valor Aprovado do Crédito_EST, Receita Líquida do Negócio. Variáveis de controle: Indicador de Formalização, Indicador de Regularização Fundiária, Outros Bens Indicador, Tipo de Residência, Rendas Independentes do Negócio, Número de Outros Moradores, Número de Filhos acima de 18 anos, Número de Dependentes, Número de Filhos com 18 anos ou menos, Idade do Cliente, Gênero, Estado Civil, Bairro de Moradia.

III – Dependente (Eq.2) = Consumo do Domicílio

Modelo tipo 1 – fatores do empreendedor:

Eq. (1):

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1 (\text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_2 (\text{OutrBens_Ind}_{it}) + \beta_3 (\text{Nota_D}_{it}) + v_{it}$$

Eq. (2):

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1 (\text{MON_APR}_{it_EST}) + \beta_2 (\text{RLN}_{it}) + \beta_3 (\text{D_CNPJ}_{it}) + \beta_4 (\text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_5 (\text{TipoRes_M_M}_{it}) + \beta_6 (\text{TRenoutn}_{it}) + \beta_7 (\text{OutrBens_Ind}_{it}) + \beta_8 (\text{Sexo_D}_{it}) + \beta_9 (\text{EST_CIV_M}_{it}) + \beta_{10} (\text{Idade}_{it}) + \mu_{it}$$

Modelo tipo 2 – fatores do empreendedor + fatores do domicílio:

Eq. (1):

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1 (\text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_2 (\text{OutrBens_Ind}_{it}) + \beta_3 (\text{Nota_D}_{it}) + v_{it}$$

Eq. (2):

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1 (\text{MON_APR}_{it_EST}) + \beta_2 (\text{RLN}_{it}) + \beta_3 (\text{D_CNPJ}_{it}) + \beta_4 (\text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_5 (\text{TipoRes_M_M}_{it}) + \beta_6 (\text{TRenoutn}_{it}) + \beta_7 (\text{OutrBens_Ind}_{it}) + \beta_8 (\text{Sexo_D}_{it}) + \beta_9 (\text{EST_CIV_M}_{it}) + \beta_{10} (\text{Idade}_{it}) + \beta_{11} (\text{D_Barrio}_{it}) + \beta_{12} (\text{N_Filhos18menos}_{it}) + \beta_{13} (\text{N_Filhos18mais}_{it}) + \beta_{14} (\text{NDep}_{it}) + \beta_{15} (\text{NO_Moradores}_{it}) + \mu_{it}$$

Modelo tipo 3 – fatores do empreendedor + fatores do domicílio + interação:

Eq. (1):

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1 (\text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_2 (\text{OutrBens_Ind}_{it}) + \beta_3 (\text{Nota_D}_{it}) + v_{it}$$

Eq. (2):

$$Y_{it} = \beta_{0i,t} + \beta_1 (\text{MON_APR}_{it_EST}) + \beta_2 (\text{RLN}_{it}) + \beta_3 (\text{D_CNPJ}_{it}) + \beta_4 (\text{Reg_Fund}_{it}) + \beta_5 (\text{TipoRes_M_M}_{it}) + \beta_6 (\text{TRenoutn}_{it}) + \beta_7 (\text{OutrBens_Ind}_{it}) + \beta_8 (\text{Sexo_D}_{it}) + \beta_9 (\text{EST_CIV_M}_{it}) + \beta_{10} (\text{Idade}_{it}) + \beta_{11} (\text{D_Barrio}_{it}) + \beta_{12} (\text{N_Filhos18menos}_{it}) + \beta_{13} (\text{N_Filhos18mais}_{it}) + \beta_{14} (\text{NDep}_{it}) + \beta_{15} (\text{NO_Moradores}_{it}) + \beta_{16} (\text{TRenoutn_D}_{it} * \text{Idade_D}_{it}) + \beta_{17} (\text{D_CNPJ}_{it} * \text{Reg_Fund}_{it}) + \mu_{it}$$

onde i representa os clientes de microcrédito, $i=1, \dots, N$; t refere-se à quantidade de períodos em que foi observada a variável, no caso específico, a quantidade de microcréditos, desde o instante 1 até o último período $t=1, \dots, T$;

Y_{it} na segunda equação é a variável dependente (consumo do domicílio) relativa ao i -ésimo cliente no t -ésimo crédito;

$\beta_{0i,t}$ é o n-ésimo parâmetro associado ao i-ésimo cliente no t-ésimo crédito ou ao intercepto;

onde * representa a interação entre variáveis;

A seguir, serão apresentados uma sinopse das variáveis e o sentido esperado nos modelos construídos.

Quadro 8: Sinopse dos Fatores dos Modelos e dos Efeitos Esperados.

Y = Ativo Total e Y = Patrimônio Líquido		
<i>Fator</i>	<i>Variável</i>	<i>Efeito Esperado da Variável Explicativa</i> ⁹²
<i>Negócio</i>	Passivo Total (PT)	Negativo
	Valor Aprovado do Crédito (MON_APR)	Positivo
	Anos do Negócio (Anos_Neg)	Positivo
	Indicador de Formalização (D_CNPJ)	Positivo
	Número de Empregados (NEmpreg)	Positivo
	Tipo de Atividade do Negócio (AtvNeg)	—
<i>Empreendedor</i>	Idade do Cliente (Idade)	Positivo
	Gênero (Sexo):	Neutro
	Estado Civil (EST_CIV_M):	dependendo da condição; se casado, positivo
<i>Domicílio</i>	Tempo de Experiência do Empreendedor (Exp_Emp):	Positivo decrescente a negativo na medida em que se aumenta a nota.
	Avaliação do Cliente (Nota):	
	Rendas Independentes do Negócio (TRenoutn)	Positivo
	Consumo Domiciliar (TotDesp)	Positivo
	Tipo de Residência (TipoRes_M_M)	Positivo
	Indicador de Regularização Fundiária (Reg_Fund)	Positivo
	Outros Bens_Dummy (OutrBens_D)	Positivo

continua...

⁹² A explicação dos efeitos encontra-se na seção 3.4. **Variáveis Adotadas e Tratamento de Dados.**

Y = Consumo do Domicílio		
Fator	Variável	Efeito Esperado da Variável Explicativa
<i>Negócio</i>	Resultado Líquido do Negócio (RLN)	Positivo
	Valor Aprovado do Crédito (MON_APR)	Positivo
<i>Empreendedor</i>	Gênero (Sexo):	Neutro
	Idade do Cliente (Idade):	Negativo
	Estado Civil (EST_CIV_M):	dependendo da condição; se casado, positivo decrescente a negativo na medida em que se aumenta a nota.
	Avaliação do Cliente (Nota):	a nota.
<i>Domicílio</i>	Rendas Independentes do Negócio (TRenoutn)	Positivo
	Rendas Independentes do Negócio <i>Dummy</i> (TRenoutn_D)	Positivo
	Tipo de Residência (TipoRes_M_M)	Positivo
	Indicador de Regularização Fundiária (Reg_Fund)	Positivo
	Outros Bens_Indicador (OutrBens_Ind)	Positivo
	Bairro de Moradia do Cliente <i>Dummy</i> (D_Bairro)	Negativo
	<i>Número de Filhos com 18 anos ou menos (N_Filhos18menos)</i>	Negativo
	<i>Número de Filhos acima de 18 anos (N_Filhos18mais)</i>	Positivo
	<i>Número de Dependentes (NDep)</i>	Negativo
<i>Número de Outros Moradores (NO_Moradores)</i>	Positivo	

Fonte: Elaboração Própria.

No capítulo seguinte serão apresentados os resultados empíricos e as análises dos modelos.

4 CAPÍTULO 4 - ESTUDO DE CASO

4.1 CARACTERIZANDO O VIVACRED:

O Vivacred nasce por iniciativa da ONG Viva Rio e de pessoas representativas da sociedade, destinado à oferta de crédito aos micro e pequenos empreendedores, exclusivamente com concessão de crédito individual. Em 26 de outubro de 1996, a ONG Vivacred foi fundada como Associação Civil sem Fins Lucrativos, com a instalação da primeira agência na Rocinha, contando com o apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e com a assistência técnica da consultoria alemã *Internationale Projekt Consult* (IPC).

Em 1º de abril de 1997, o Vivacred inicia suas operações na Rocinha e, em final de 1999, tem sua pessoa jurídica alterada para OSCIP (Organização de Sociedade Civil de Interesse Público).

Em março de 1998, foi inaugurada a segunda agência do Vivacred na comunidade de Rio das Pedras. Em julho de 1999, o Governo do Estado do Rio cedeu espaço para a instalação de um posto de atendimento na comunidade do Cantagalo que, em poucos meses, tornou-se a agência Copacabana. A agência Copacabana foi levada para o bairro de Laranjeiras, ampliando sua área de atuação e passando a se chamar agência Zona Sul/Centro. Em dezembro de 2003, a agência de Laranjeiras foi transferida para a nova sede social do Viva Rio, na Glória, ampliando sua área de atendimento.

Em fevereiro de 2000 foi inaugurada a agência Maré. Em julho de 2002, ocorre a instalação da agência Santa Cruz, na Zona Oeste da cidade do Rio de Janeiro. Em junho de 2004 iniciaram-se as operações de crédito da agência do Vivacred em Macaé. A partir de janeiro de 2005, passou a funcionar na agência Rocinha o Banco Popular do Brasil, em regime

de convênio. Em abril de 2006, a agência de Santa Cruz se tornou a agência Zona Oeste, mudando-se para o bairro de Inhoaíba, buscando maior proximidade junto ao público-alvo.

Ao longo desse período foram assinados vários contratos e convênios de cooperação. Em maio de 2001, o BNDES assinou com o Vivacred um novo contrato para o Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI), visando fortalecer o desenvolvimento da entidade. Em janeiro de 2002 foi assinado entre a instituição, a Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro e a União Européia um termo de parceria visando operar um programa de microcrédito para financiar início de negócios. Em dezembro de 2004, mediante convênio com a Secretaria de Trabalho do Governo do Estado do Rio de Janeiro, passaram a ser concedidos os primeiros créditos do Programa Banco Social. Em fevereiro de 2007 foi assinado novo contrato com o BNDES para *funding* da instituição. Em maio de 2007, o convênio com o Banco Popular do Brasil foi renovado.

Em outubro de 2006, com o apoio da Instituição de Microcrédito *São Paulo Confia*, foi iniciado, na agência Zona Oeste, o Crédito Solidário. A partir de novembro de 2006, a Agência Zona Sul / Centro iniciou as operações com a linha de Crédito Solidário. (VIVACRED, 2007)

No que se refere às condições de concessão de crédito do Vivacred, ao longo do período 1997-2003, não houve alteração na taxa de juros – 3,9% a.m., a TAC, cobrada no ato do desembolso do crédito, em parcela única, permaneceu em 5%, o valor máximo de crédito a ser concedido era de R\$ 10.000,00 e não havia um valor mínimo determinado institucionalmente.

Tabela 10: Informações Recentes Operacionais e Financeiras Básicas Anuais – VIVACRED - 2004-2006.

<i>Indicador</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>Tipo</i>
<i>Carteira ativa (número)¹:</i>	3.028	3.371	2.810	individual
			11	solidário
<i>Carteira ativa (valor):²</i>	R\$ 3.754.369,00	R\$ 3.658.659,11	R\$ 3.613.777,00	individual
			R\$ 11.867,00	solidário
<i>Número de agências:³</i>	6	6	6	
<i>Número de empregados⁴:</i>	42	43	40	
<i>Número de agentes de crédito:⁵</i>	18	18	17	
<i>Número de empréstimos concedidos no ano⁶:</i>	4.818	4.409	3.966	
<i>Valor médio do empréstimo⁷</i>	R\$ 1.239,88	R\$ 1.085,34	R\$ 1.286,04	individual
			R\$ 1.078,81	solidário

Fonte: Elaboração própria com base em dados da Pesquisa Censitária de Microfinanças – SMALL/EBAPE/FGV (2007)

¹ Número total de empréstimos em carteira concedido, para cada uma das linhas de crédito da instituição (individual, solidário, etc.) até 31/12 de cada ano.

² Volume total do capital principal dos empréstimos em carteira concedido em R\$ (reais), para cada linha de crédito da instituição (individual, solidário, etc) até 31/12 de cada ano, sem os juros.

³ Número total de agências, incluindo a matriz, que possuam agentes e funcionários da instituição.

⁴ Número total de empregados contratados da instituição, incluindo os agentes de crédito.

⁵ Número total de agentes de crédito contratados da instituição.

⁶ Número total de empréstimos concedidos em cada ano até 31/12.

⁷ Valor da carteira ativa/número de créditos ativos a cada ano.

O Vivacred é a maior instituição de microfinanças do Estado do Rio de Janeiro. Corroborando as informações já destacadas no capítulo 2, a instituição reflete as características do setor de microfinanças nacional – muitas OSCIPs com pequenas carteiras de crédito cada uma, ou seja, baixa produtividade carteira/instituição. Como uma OSCIP, apresenta uma carteira ativa relativamente pequena, em média, 3.000 créditos ativos/ano, com valor total médio de R\$ 3.600.000,00.

4.2 *CARACTERÍSTICAS DOS MICROEMPREENDEDORES, DOS MICROCRÉDITOS E DOS MICROEMPREENDIMENTOS:*

A esta seção foi reservada a análise descritiva dos clientes abordados na análise de painel, quanto a características dos empreendedores e de seus domicílios, ao crédito, e características do empreendimento. As estatísticas serão apresentadas por ano de desembolso do crédito.

A base de dados amostral descrita consta de 73 clientes e do desembolso de 773 créditos entre 1997 e 2003. A saber: 106 créditos em 1997, 132 em 1998, 126 em 1999, 108 em 2000, 96 em 2001, 100 em 2002 e 111 créditos desembolsados em 2003.

Uma parcela das estatísticas foi trabalhada em valores domiciliares totais e outra em valores domiciliares per capita. A apresentação das estatísticas monetárias em valores domiciliares per capita objetiva padronizar os recursos monetários de acordo com o tamanho do domicílio, de maneira a tornar comparáveis as diferenças entre os empreendedores.

O critério para operacionalizar esse tipo de padronização é bastante controverso e discutido na literatura (ROCHA, 2003; HENTSCHEL & LANJOUW, 1996). A literatura especializada não apresenta um consenso sobre como se utilizar pesos na definição da divisão de recursos entre os membros do domicílio. Diante disso, foram testadas anteriormente 5 diferentes estruturas domiciliares, dadas por 5 combinações de pesos entre membros do domicílio (ESTRELLA, 2005). O objetivo desse teste era avaliar se essas diferentes combinações impactavam diferentemente a divisão dos recursos entre os membros do domicílio, causando muita diferenciação nos padrões de medida per capita. A saber:

Domicílio – Dependentes são incluídos na divisão; todos os membros do domicílio são peso 1;

Familiar_1 – Dependentes são excluídos; todos os membros da família são peso 1;

Familiar_2 – Dependentes são excluídos; adultos da família são peso 1; crianças entre 0 e 14 anos são peso 0.5;

Familiar_3 – Dependentes são excluídos; adultos da família são peso 1; crianças com mais de 4 anos e até 14 anos são peso 0.5; crianças entre 0 e 4 anos são peso 0.3;

Familiar_4 - Dependentes são excluídos; adultos da família são peso 1; crianças com mais de 4 anos e até 14 anos são peso 0.5; crianças entre 0 e 4 anos são peso 0.3; Idosos com mais de 65 anos são peso 0.5;

O teste realizado não mostrou muita diferença no uso de diferentes padrões de pesos na operacionalização da medida de padrão de vida. Diante disso, foi adotada a mais simples das medidas neste trabalho – o critério *domiciliar*.

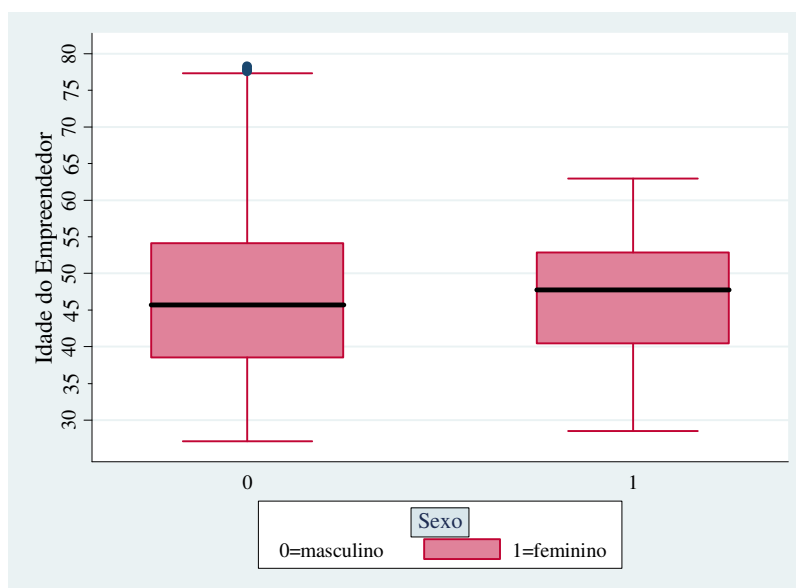
Para além dos resultados dos testes dos diferentes padrões, características da amostra selecionada também foram relevantes. Um estudo da composição dos membros dos domicílios mostrou que a grande maioria deles é composta por uma única família. Quando existem outros moradores além da família nuclear ou uni-parental, estes são, em geral, sogro ou sogra, sendo estes portadores de renda própria (transferência governamental) e contribuintes para os gastos do domicílio. Há um pequeno número de casos em que os filhos independentes são os empreendedores, tomadores do crédito, mas ainda vivem com os pais. Quando isso ocorre e eles contribuem para o domicílio, as informações coletadas são referentes ao domicílio.

Por fim, é importante ressaltar que a combinação de pesos adotada nas diferentes estruturas de divisão de recursos domiciliares é baseada no processo de mensuração do orçamento domiciliar quanto a gastos alimentares.

4.2.1 Características dos Microempreendedores e de seus Domicílios:

Os gráficos *boxplot* representam graficamente a concentração e a dispersão de dados, além dos pontos extremos (*outliers*). Eles foram adotados na descrição de algumas variáveis por permitirem o estudo da simetria das distribuições e a detecção dos *outliers*, ou seja, os pontos fora da curva.

Gráfico 20: Idade dos Empreendedores por Sexo

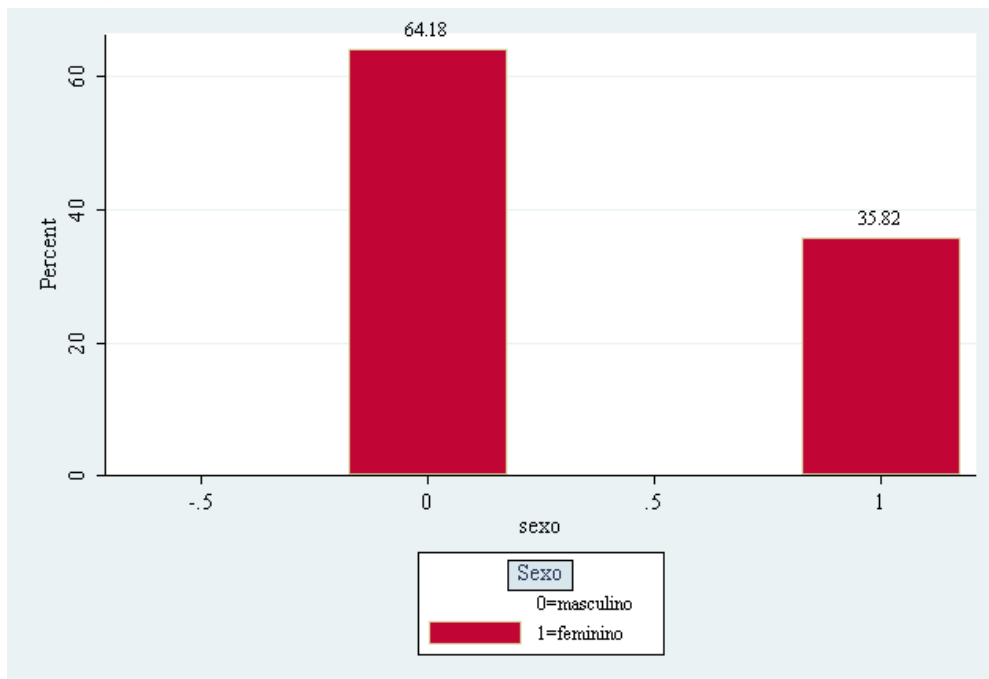


Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Nota: Dados de 1997.

O gráfico 20 mostra a distribuição de idade dos empreendedores. Observe-se que a mediana, para os homens, encontra-se na faixa de 45 anos e, para as mulheres, ligeiramente superior, com um valor médio de 46,4 anos. O indicador de idade é relevante para situar o quanto a instituição pode ser conservadora na concessão de crédito, dado que empreendedores mais velhos e mais experientes tendem a ser mais bem sucedidos na gestão de seus negócios.

Gráfico 21: Empreendedores por Sexo (%).

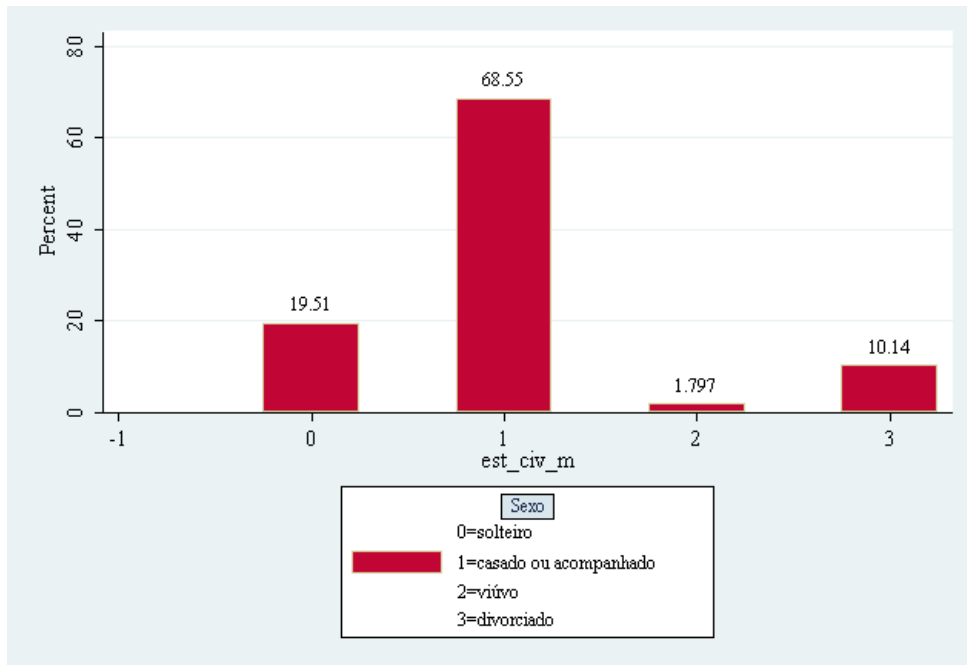


Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Apesar do evidente desequilíbrio entre os sexos na amostra, contradizendo inclusive a literatura internacional, dado que o sexo melhor atendido é o masculino, os resultados das regressões a serem apresentadas na seção 4.3 não indicam diferenças significativas de gênero.

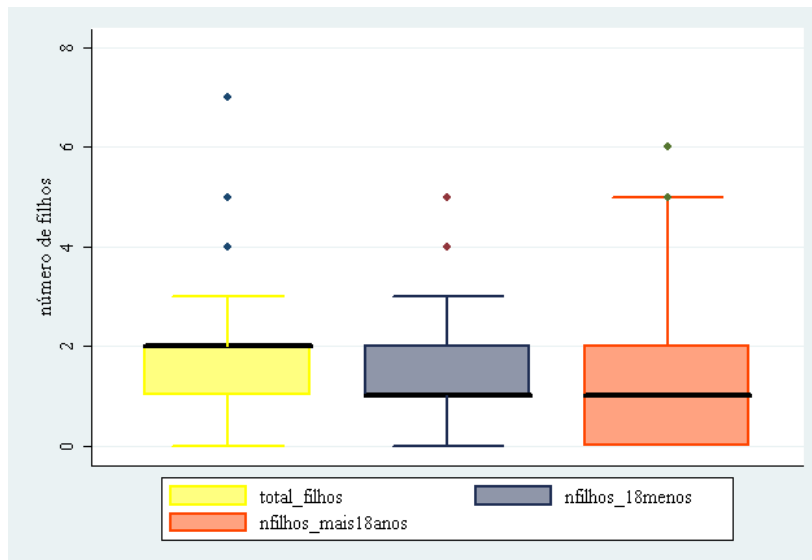
O gráfico 22 aponta novamente para o conservadorismo da instituição na concessão de crédito. Quase 70% dos empreendedores são casados ou acompanhados. A literatura (ALKMIM & DUQUE, 2002) aponta que são justamente esses os mais responsáveis na quitação do crédito.

Gráfico 22: Empreendedores por Estado Civil (%).



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Gráfico 23: Número Total de Filhos, Número de Filhos com menos de 18 anos e Número de Filhos com 18 anos ou mais.

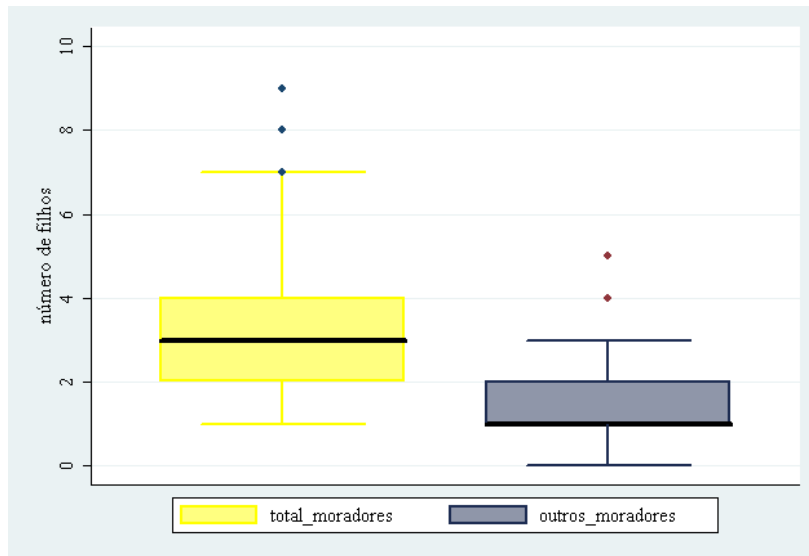


Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Diferentemente do senso comum, que ainda acredita que baixa-renda sempre tem muito filho, observe-se que o número total de filhos é baixo. A mediana se confunde com o nível

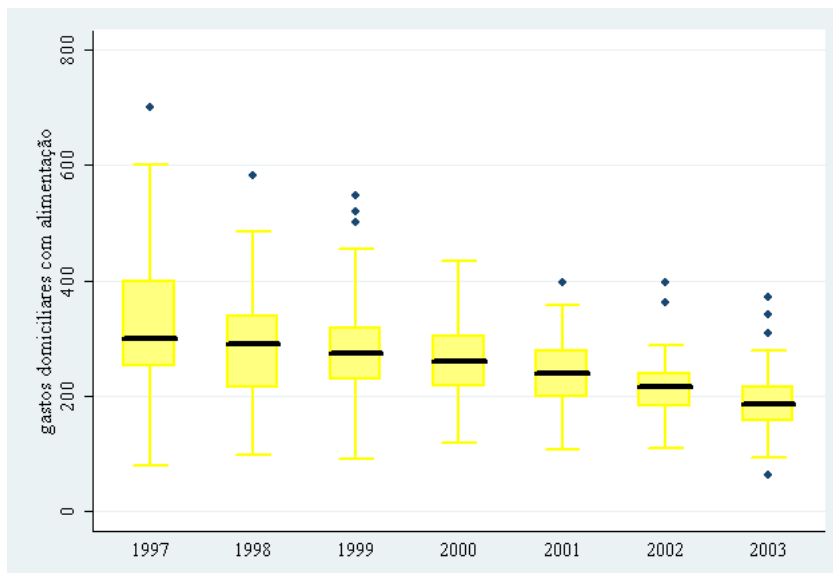
superior do *boxplot*, com 2 filhos por empreendedor. Apenas um empreendedor apresenta 7 filhos, sendo que esse empreendedor possuía 54 anos em 2003.

Gráfico 24: Número Total de Moradores do Domicílio e Número de Moradores no Domicílio que geram outras Rendas diferentes da Renda do Negócio.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Gráfico 25: Gastos Domiciliares Mensais com Alimentação por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.

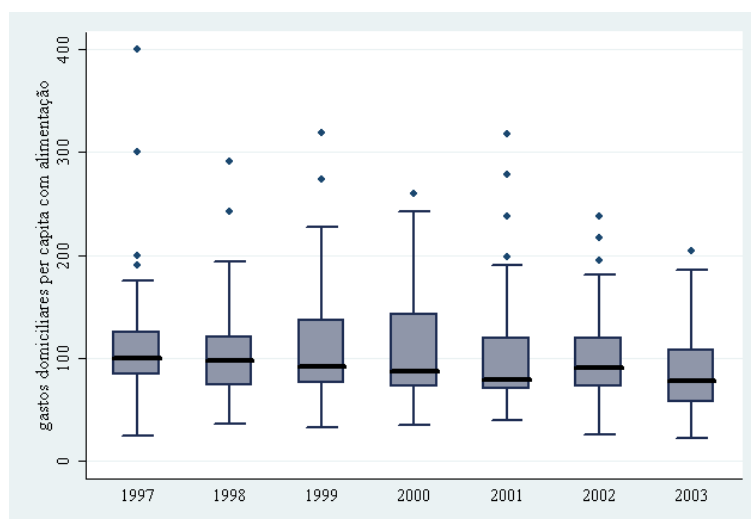


Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

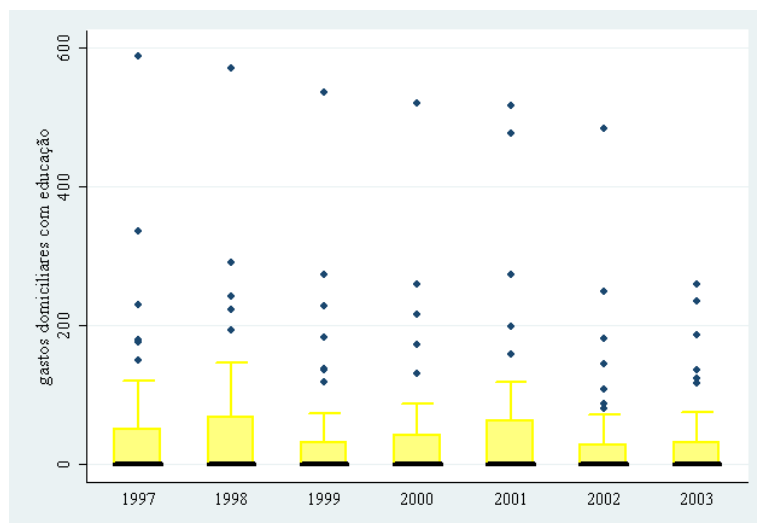
O gráfico 26 aponta um valor mediano per capita de gastos domiciliares com alimentação, em torno de R\$ 100,00, apresentando uma ligeira queda em 2001. Os gastos com alimentação, em geral, representam 1/3 dos gastos totais per capita domiciliares. O *outlier* que apresenta gastos per capita de R\$ 400,00 é proprietário de uma loja de roupas, possuía 35 anos em 1997, sem filhos, divorciado.

Gráfico 26: Gastos Per Capita Domiciliares Mensais com Alimentação por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.
Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

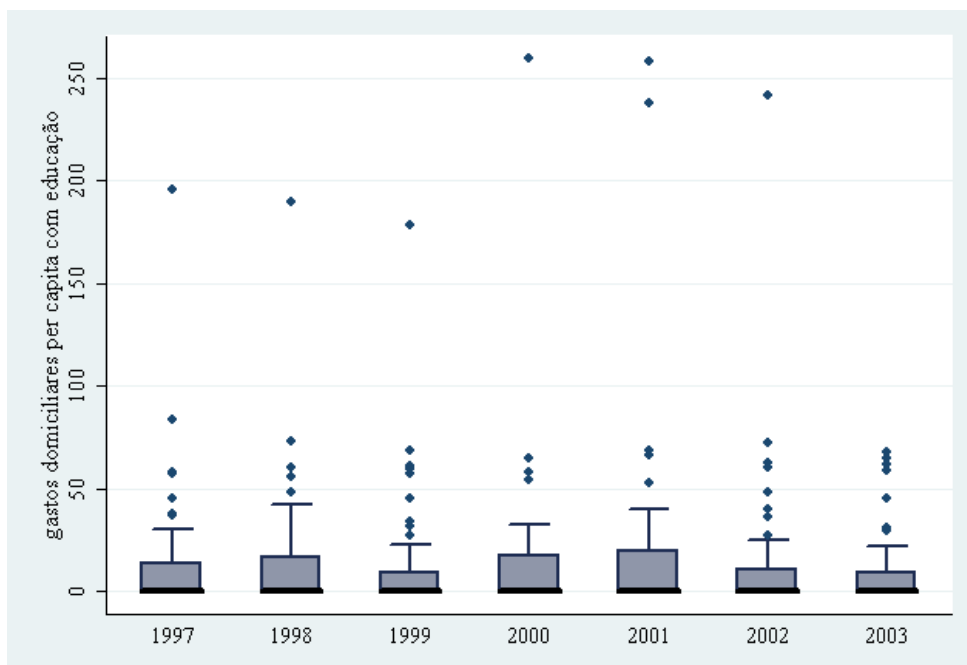
Gráfico 27: Gastos Domiciliares Mensais com Educação por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.
Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

O gráfico 28 mostra claramente que os gastos per capita com educação são muito baixos; a mediana é zero, indicando que a maioria absoluta das crianças em idade escolar frequênta a escola pública. Quando os gastos são realizados nesse segmento de baixa-renda, em geral, são para pagar a universidade ou o jardim de infância dos filhos. O *outlier* que apresenta gastos de quase R\$ 300,00 reais per capita em educação destina o recurso para a faculdade de dois filhos.

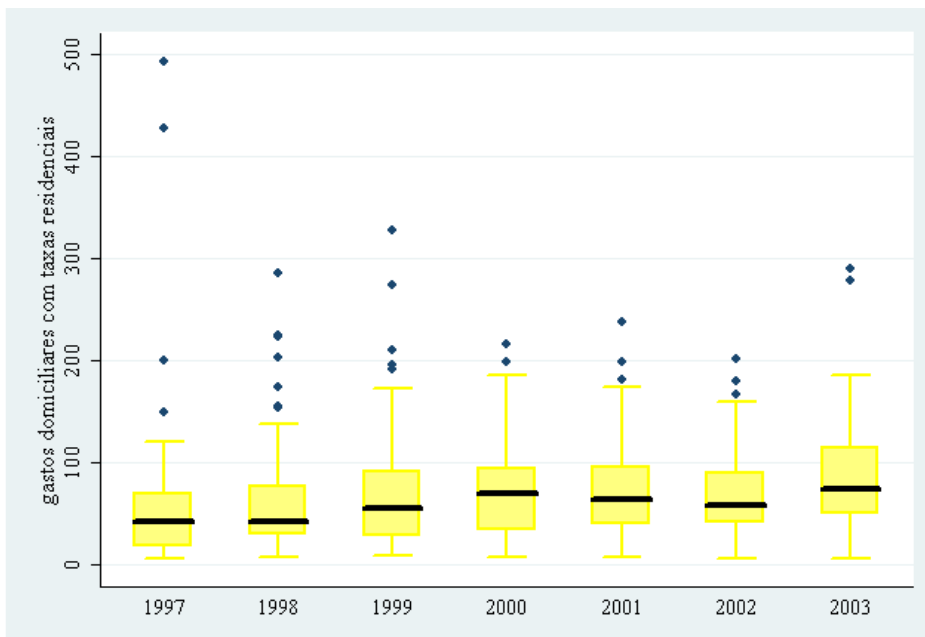
Gráfico 28: Gastos Per Capita Domiciliares Mensais com Educação por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

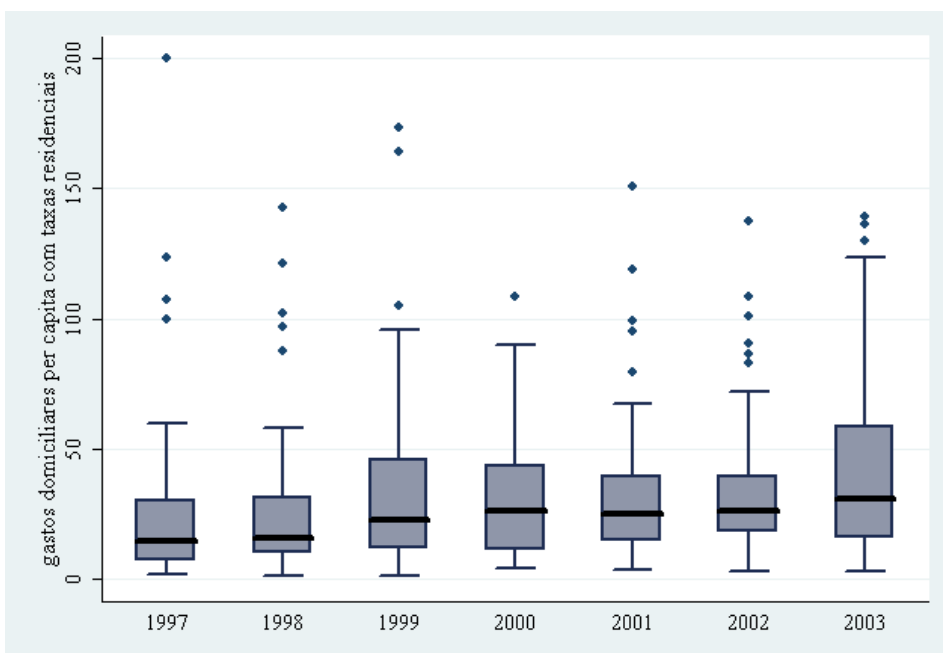
Gráfico 29: Gastos Domiciliares Mensais com Taxas Residenciais por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

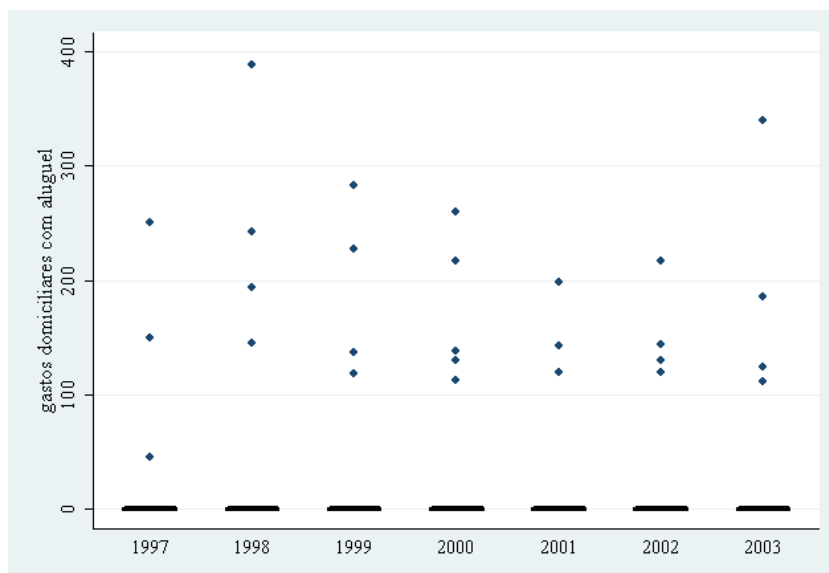
Gráfico 30: Gastos Per Capita Domiciliares Mensais com Taxas Residenciais por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

Gráfico 31: Gastos Domiciliares Mensais com Aluguel por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.

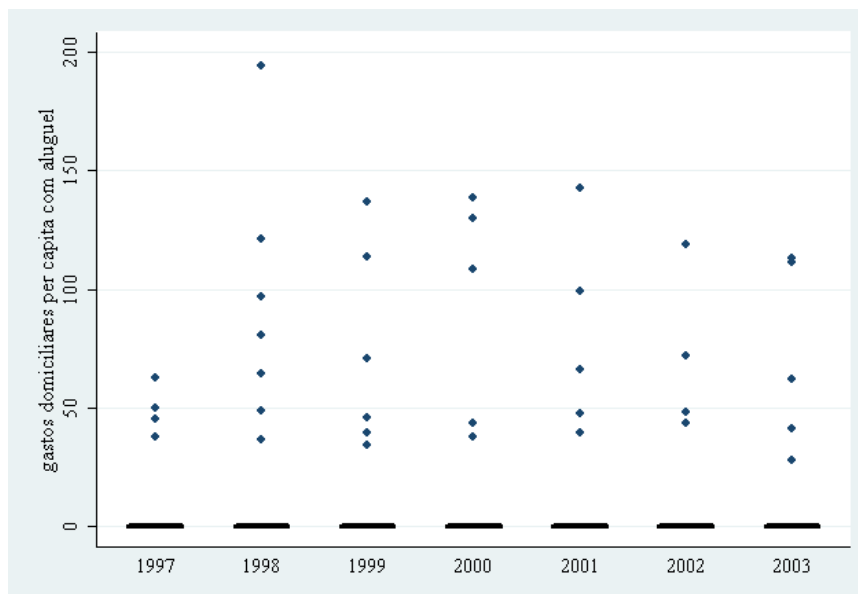


Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

A mediana zero no que se refere aos gastos com aluguel, tanto totais quanto per capita (gráficos 31 e 32), se deve ao fato de que quase todos os microempreendedores (mais de 90%) são proprietários de sua residência. Portanto, os gastos dos demais aparecem como *outliers*.

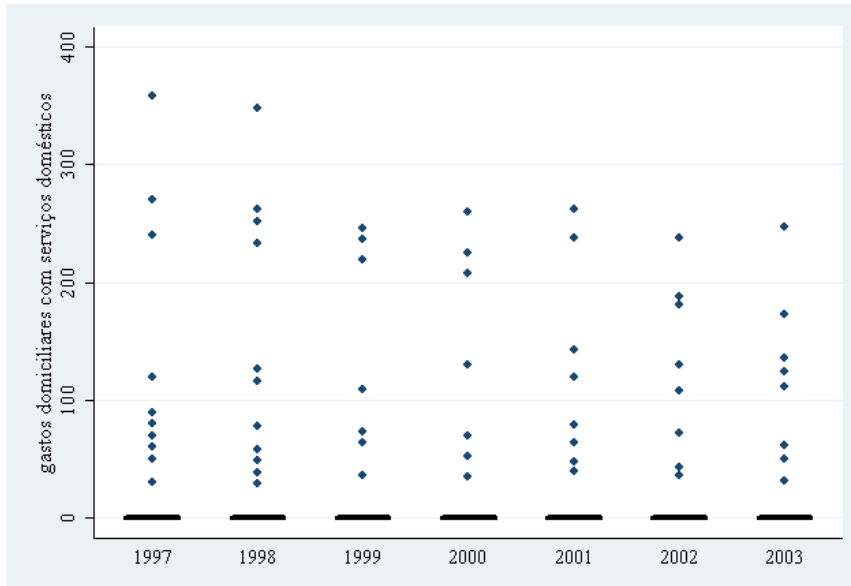
Gráfico 32: Gastos Per Capita Domiciliares Mensais com Aluguel por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

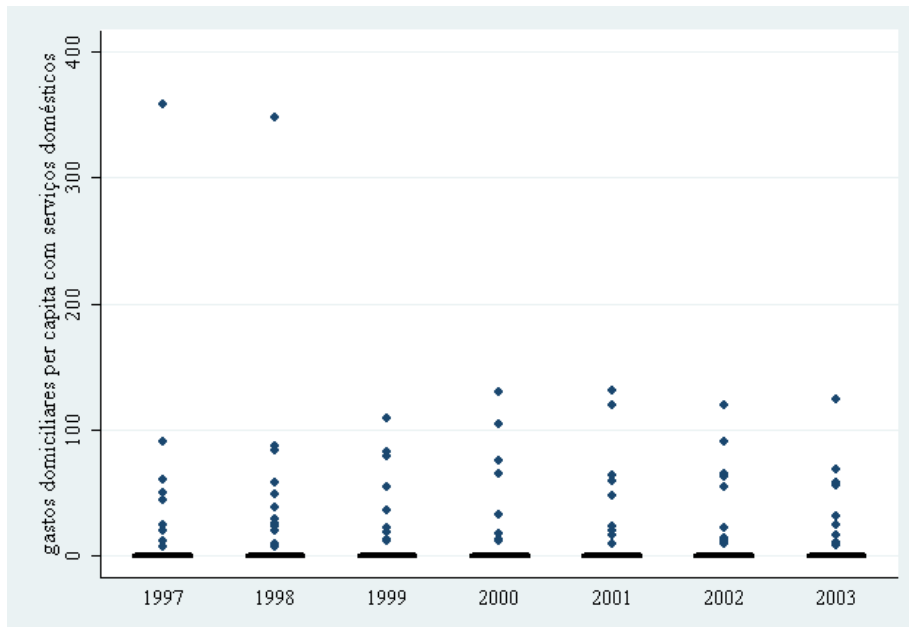
Gráfico 33: Gastos Domiciliares Mensais com Serviços Domésticos por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

Gráfico 34: Gastos Per Capita Domiciliares Mensais com Serviços Domésticos por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.

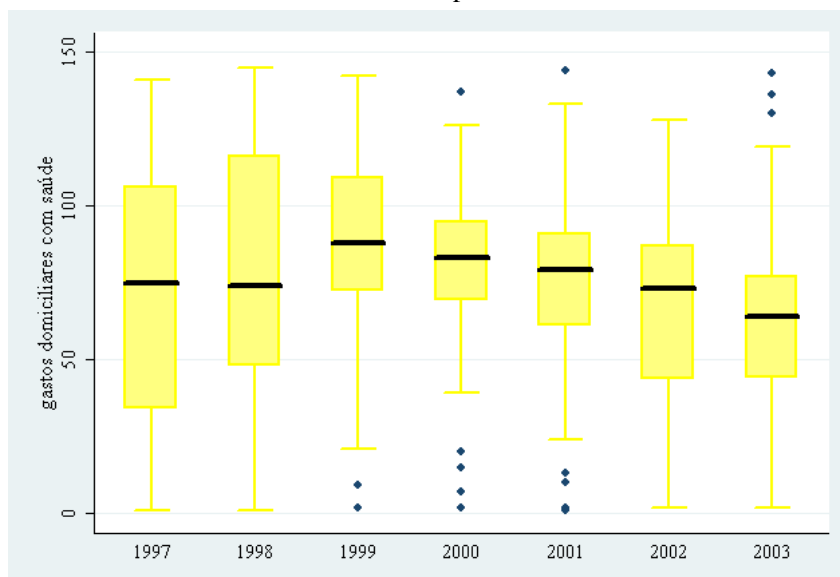


Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

A mesma interpretação dos gastos com aluguel é válida para serviços domésticos (gráficos 33 e 34). O *outlier* que gastava R\$ 358,00 com serviços domésticos em 1997, tinha 28 anos, era proprietário de uma distribuidora de carnes, sem filhos e solteiro.

Gráfico 35: Gastos Domiciliares Mensais com Saúde por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.

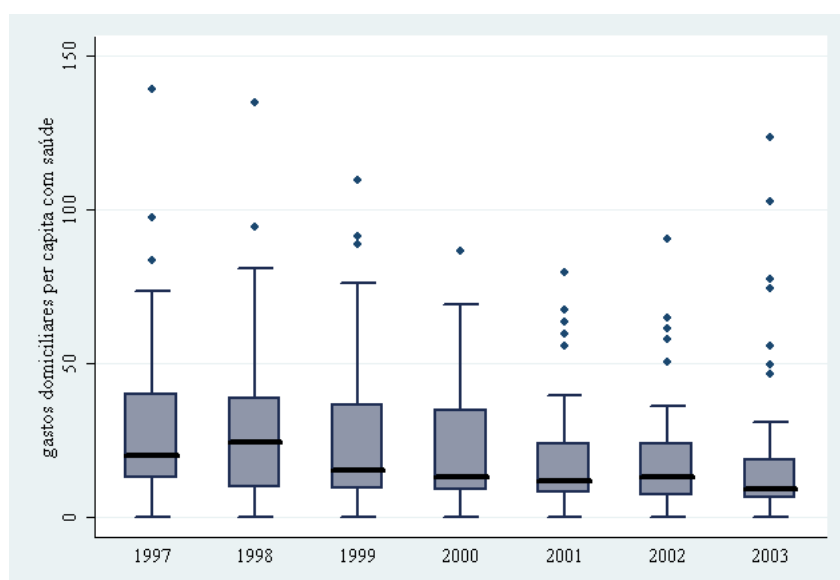


Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

O público-alvo, em geral, usa o serviço público de saúde. Normalmente os gastos realizados (gráficos 35 e 36) o são com medicamentos ou, em alguns casos, pagamento de planos privados de saúde. A coleta dos dados, na sua origem, não distingue as duas situações. Esse é um limite da base de dados.

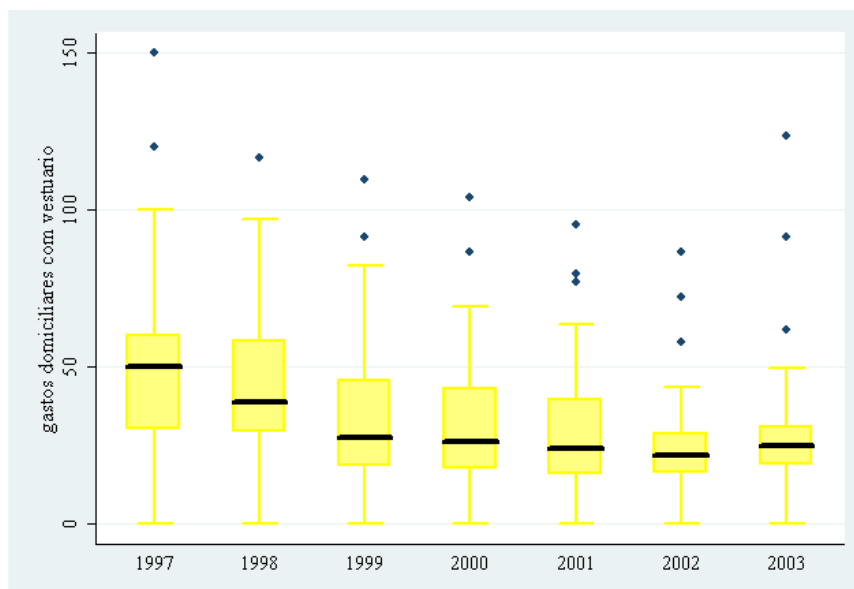
Gráfico 36: Gastos Per Capita Domiciliares Mensais com Saúde por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

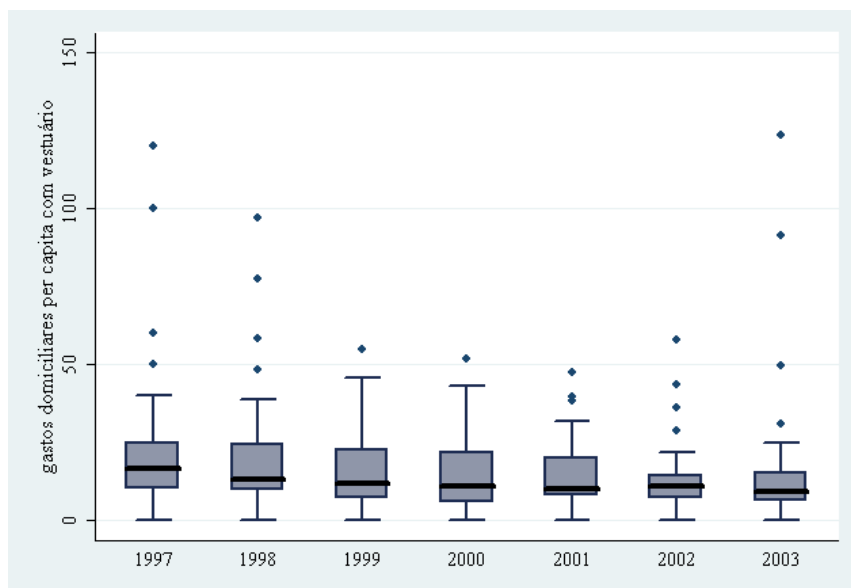
Gráfico 37: Gastos Domiciliares Mensais com Vestuário por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

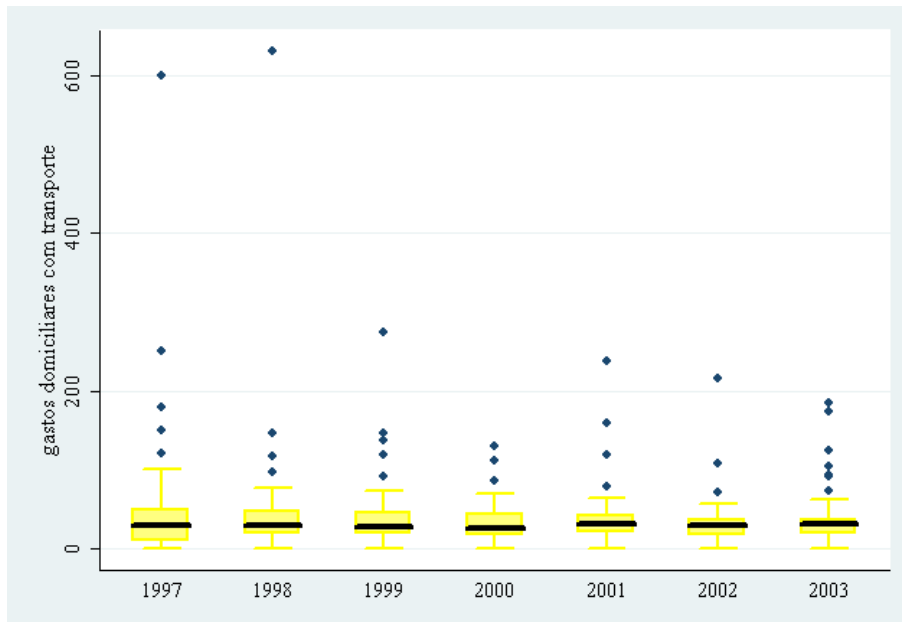
Gráfico 38: Gastos Per Capita Domiciliares Mensais com Vestuário por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

Gráfico 39: Gastos Domiciliares Mensais com Transporte por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003

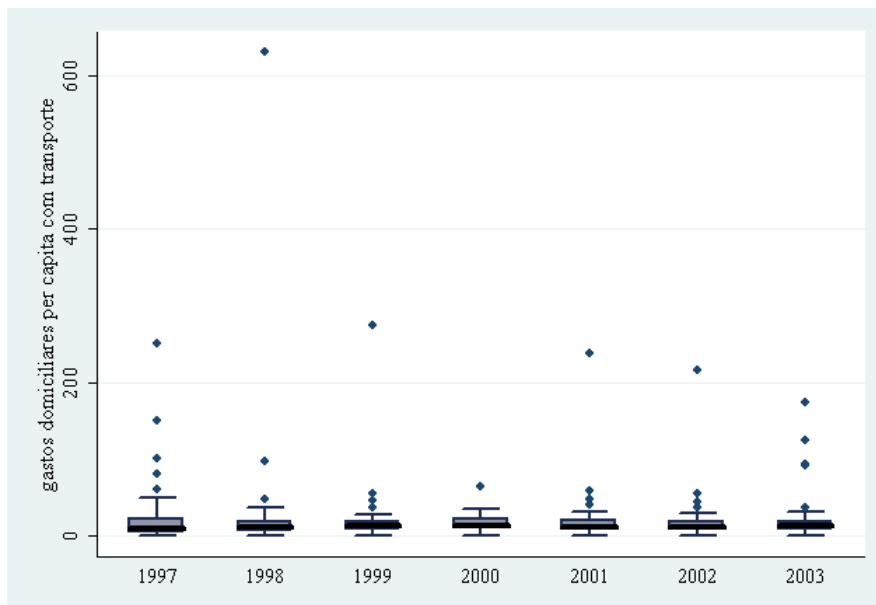


Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

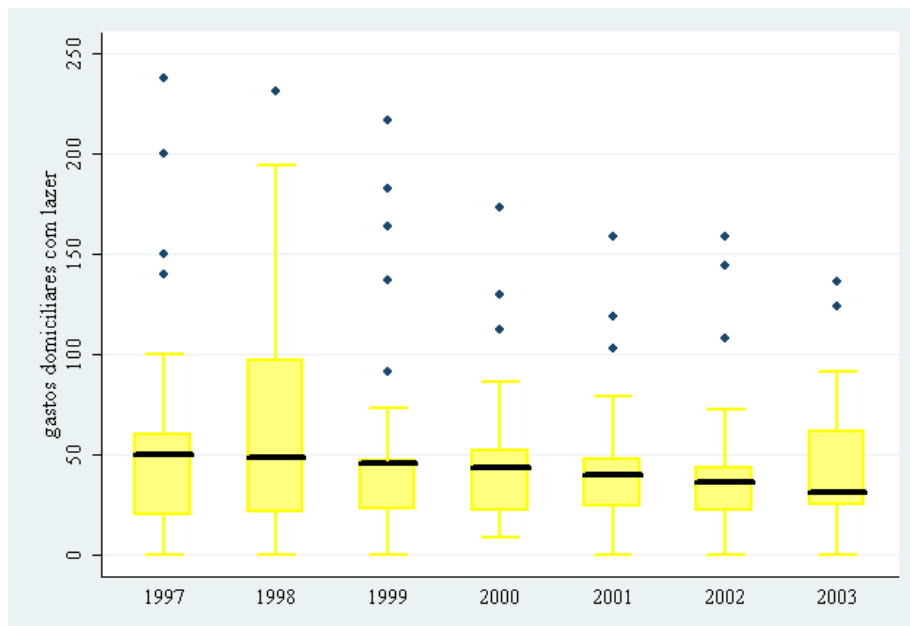
Os gastos com transporte, em geral, são muito baixos, porque os empreendedores trabalham e moram quase sempre na mesma localidade ou muito próximo a ela, se deslocando a pé ou de bicicleta. A presença de gastos com transporte elevados (gráfico 40) é decorrente de pagamento de prestação de veículo, em geral, para uso pessoal e no negócio. O *outlier* que gastava R\$ 630,00 em 1998 com prestação de veículo era, novamente, o dono da distribuidora de carnes – a prestação de um pequeno utilitário para o negócio.

Gráfico 40: Gastos Per Capita Domiciliares Mensais com Transporte por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.
Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

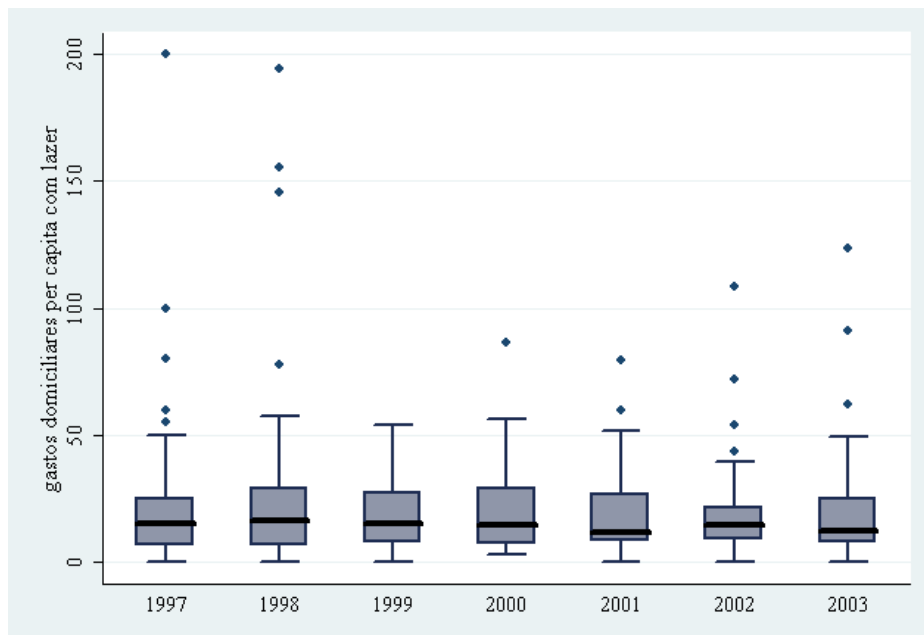
Gráfico 41: Gastos Domiciliares Mensais com Lazer por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.
Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

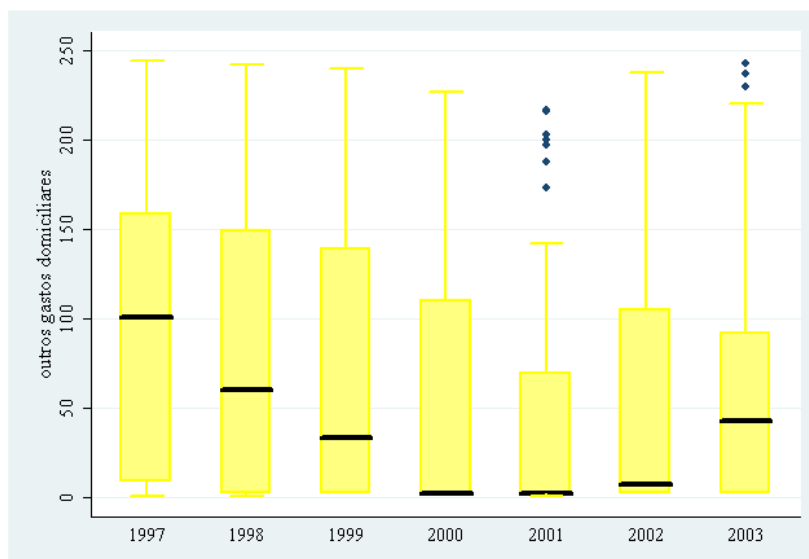
Mais uma vez, o *outlier* que dispndia R\$ 200,00 per capita com lazer em 1997 (gráfico 42) era o dono da distribuidora de carnes.

Gráfico 42: Gastos Per Capita Domiciliares Mensais com Lazer por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003



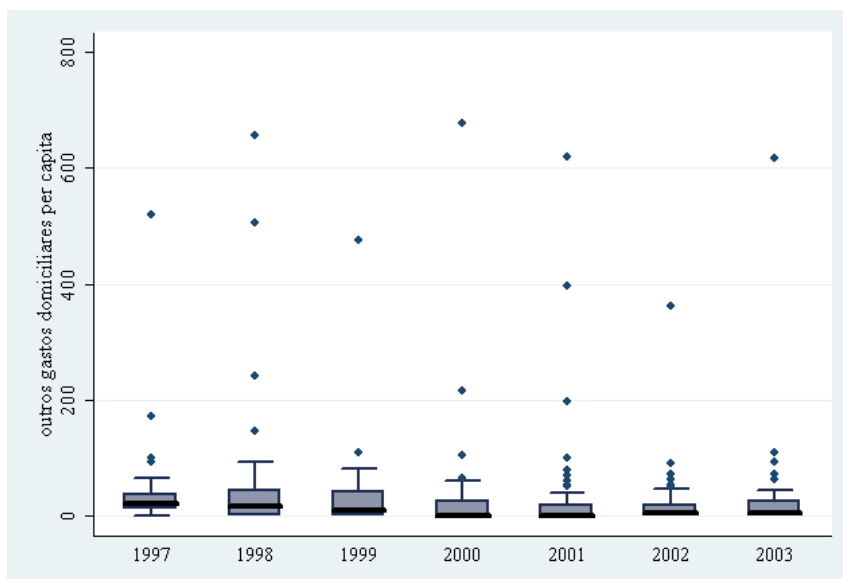
Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.
Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

Gráfico 43: Outros Gastos Domiciliares Mensais por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.



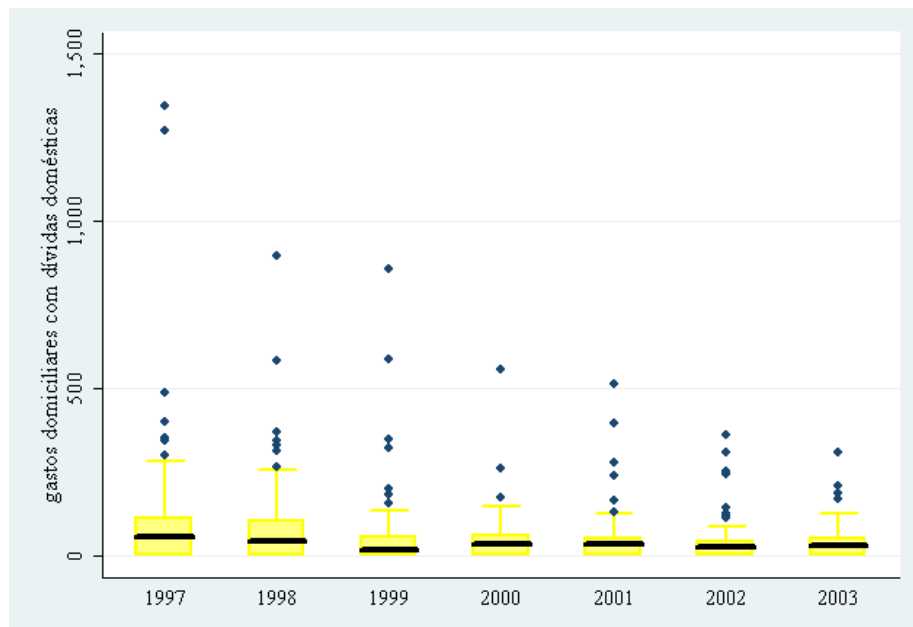
Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.
Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

Gráfico 44: Outros Gastos Per Capita Domiciliares Mensais por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.
Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

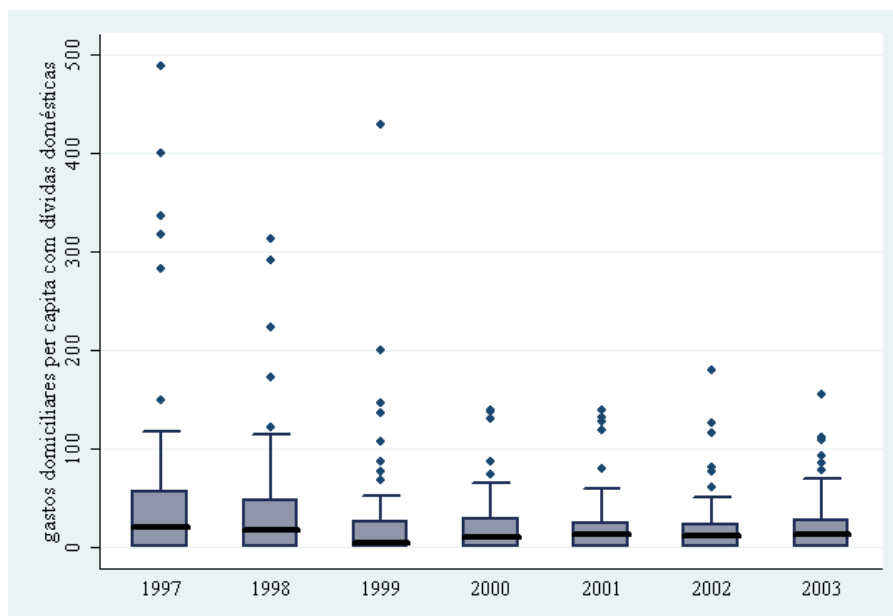
Gráfico 45: Gastos Domiciliares Mensais com Dívidas Domésticas por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.
Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

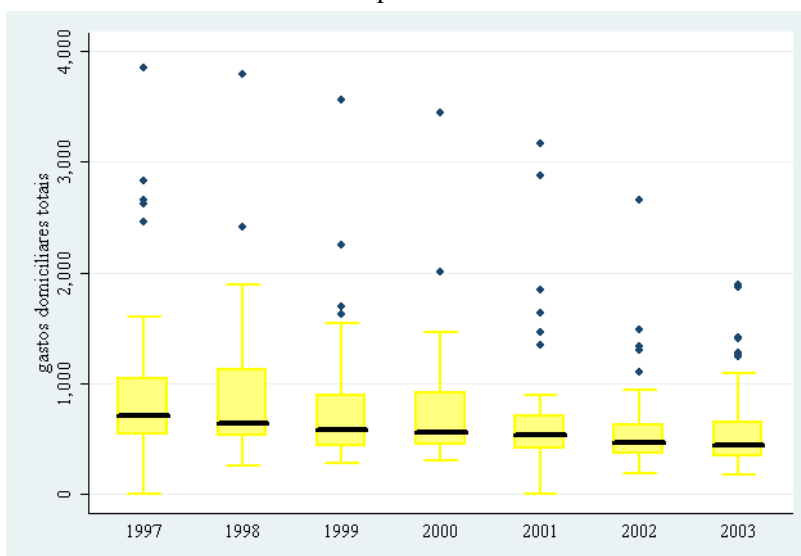
Dívidas domésticas são um indicador de existência de prestações de bens de consumo duráveis – televisão, máquina de lavar, computador, geladeira, microondas, etc.

Gráfico 46: Gastos Per Capita Domiciliares Mensais com Dívidas Domésticas por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.
Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

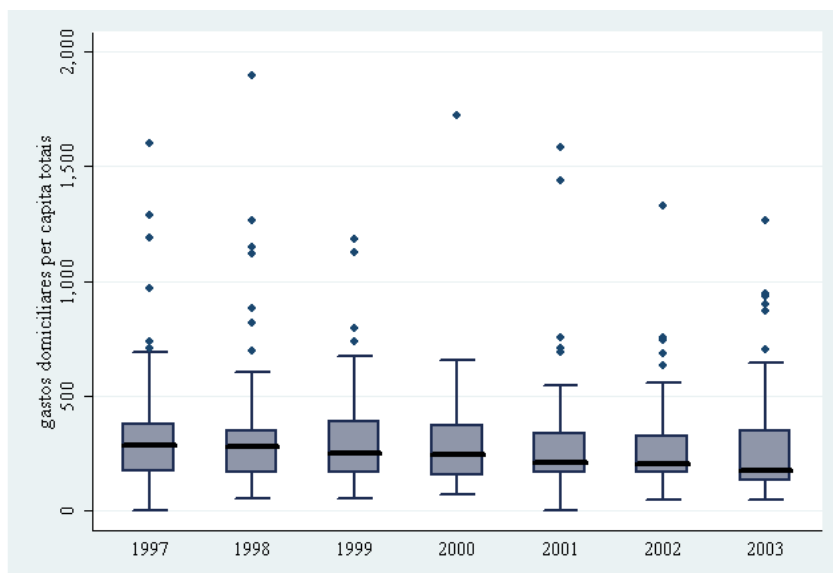
Gráfico 47: Gastos Domiciliares Totais Mensais por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.
Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

Novamente, o primeiro *outlier* quanto ao consumo per capita domiciliar total (gráfico 48), era o dono da distribuidora de carnes que aparecia com um gasto de R\$ 1.896,00 em 1997, seguido do proprietário da loja de roupas, R\$ 1.724,00.

Gráfico 48: Gastos Per Capita Domiciliares Totais Mensais por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.

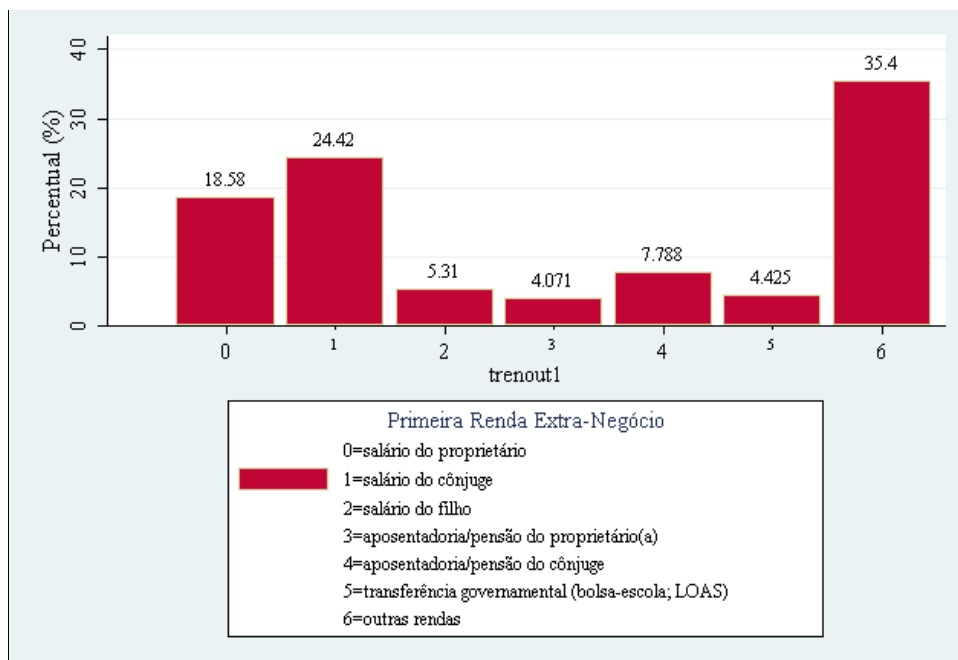


Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

Tomando-se os gastos per capita domiciliares como *proxy* da renda per capita domiciliar, a valores da renda per capita domiciliar da PNAD 2006 corrigidos para reais de 2003, adotados na ECINF 2003, a distribuição de empreendedores da base de dados quanto à faixa de renda domiciliar per capita é a seguinte: 4,25%, indigentes; 24,61%, pobres; 47,30%, média-baixa; 19,60%, média-média; 3,1%, média-alta; 0,9%, ricos. Nesse sentido, pode-se afirmar que o microcrédito concedido pelo Vivacred nesse período é bem focalizado, dado que quase 30% dos clientes são indigentes ou pobres (até R\$ 167,09 de renda domiciliar per capita) e 76% dos clientes encontram-se da classe média-baixa (até R\$ 366,67 de renda domiciliar per capita) às classes inferiores.

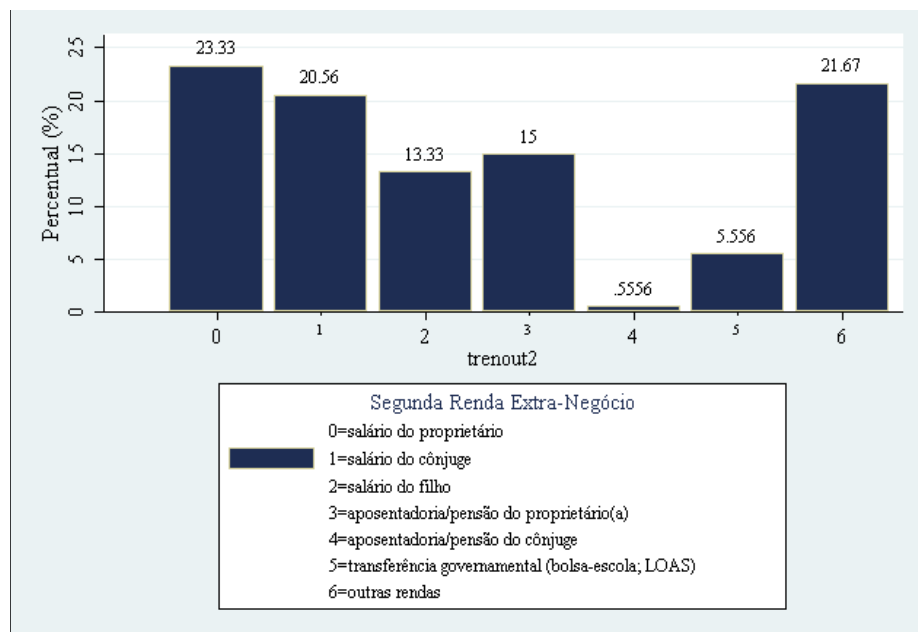
Gráfico 49: Distribuição das Rendas Domiciliares Extra-Negócio, por Tipo de Renda – Primeira Renda - 1997-2003.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

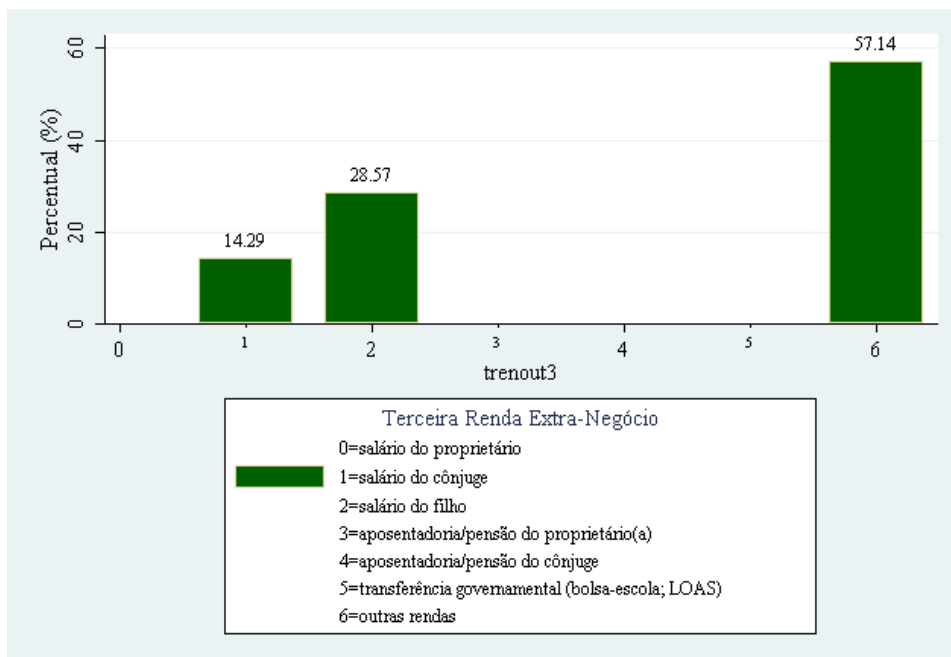
Os gráficos 49-51 apontam dois aspectos: i) a relevância do salário do empreendedor e do salário do cônjuge e de outras rendas como rendas extra-negócio; ii) e, dado que cerca de 20% dos empreendedores possuem renda de outro trabalho, o negócio, por vezes, funciona como um complemento de renda domiciliar e não como a renda principal. Outras rendas significam, em geral, rendas de aluguel de imóveis na comunidade.

Gráfico 50: Distribuição das Rendas Domiciliares Extra-Negócio, por Tipo de Renda – Segunda Renda - 1997-2003.



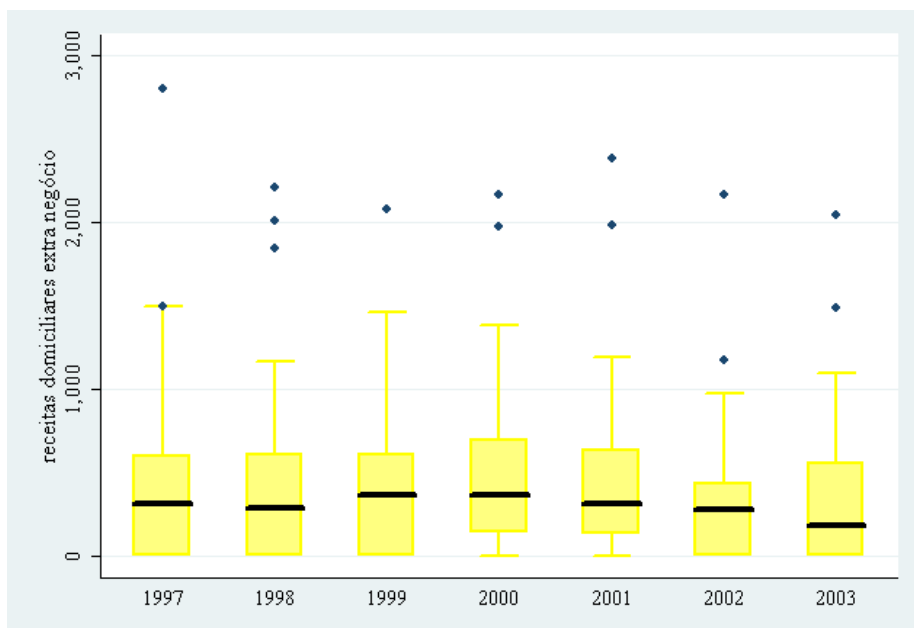
Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Gráfico 51: Distribuição das Rendas Domiciliares Extra-Negócio, por Tipo de Renda – Terceira Renda - 1997-2003.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

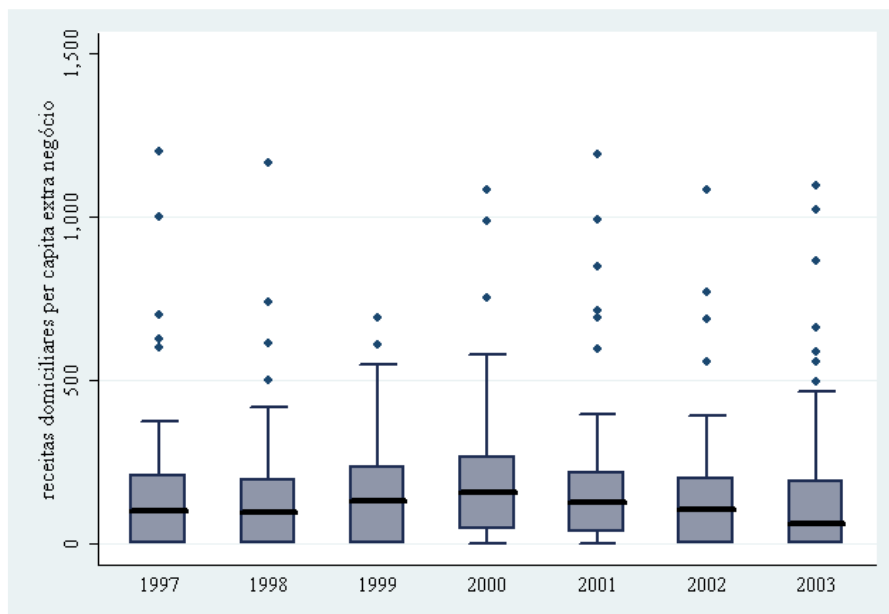
Gráfico 52: Receitas Totais Domiciliares Mensais Extra-Negócio, por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

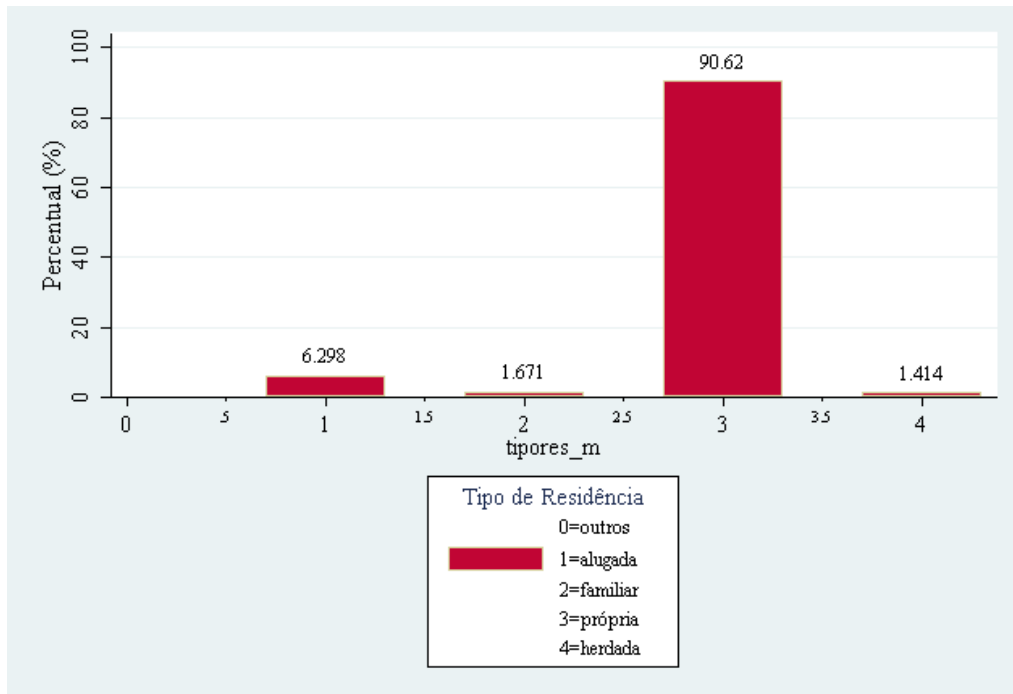
Gráfico 53: Receitas Totais Per Capita Domiciliares Mensais Extra-Negócio, por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

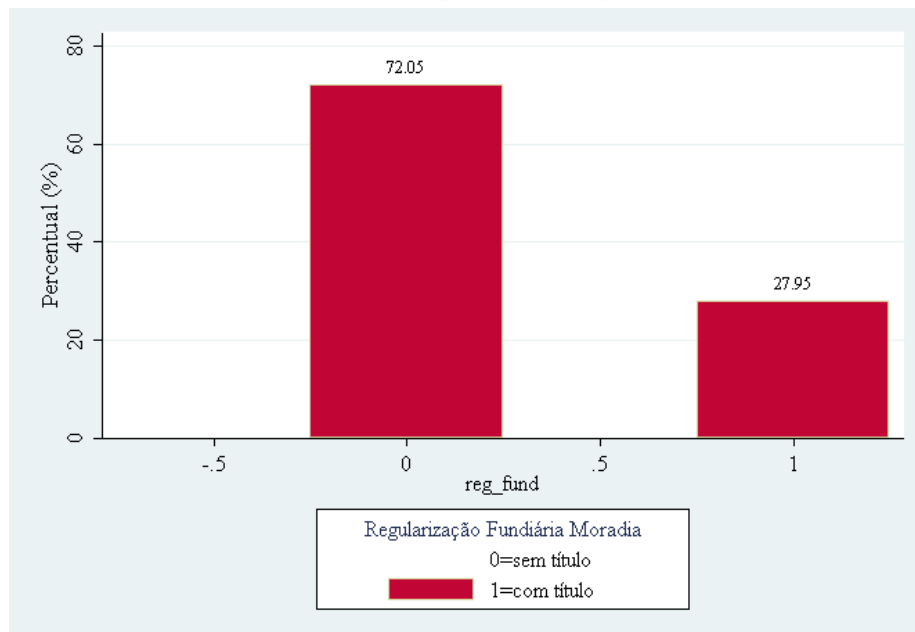
Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

Gráfico 54: Distribuição do Tipo de Residência dos Empreendedores.



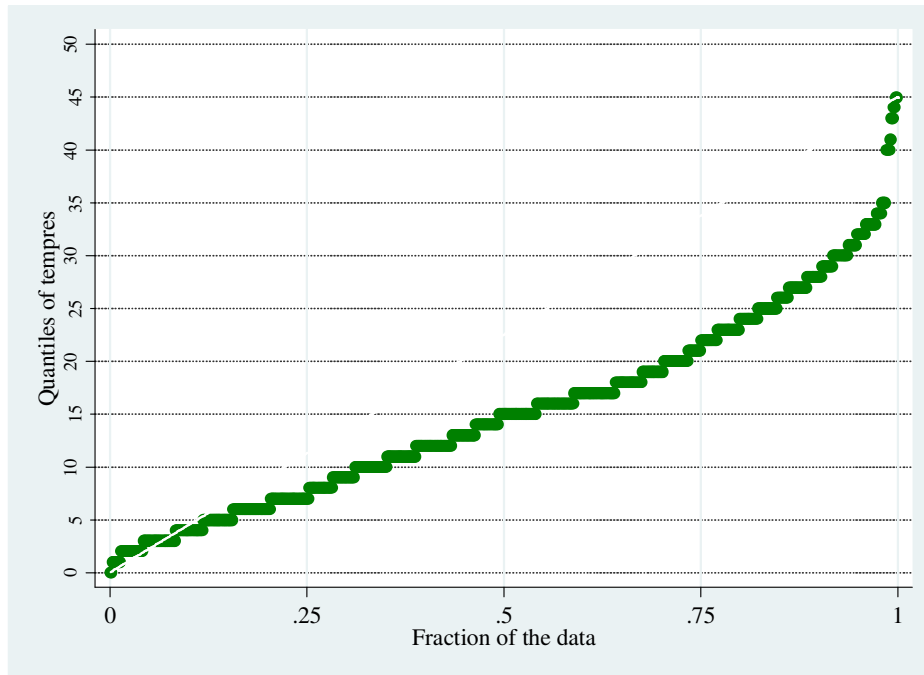
Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred

Gráfico 55: Distribuição das Residências dos Empreendedores quanto a Regularização Fundiária.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred

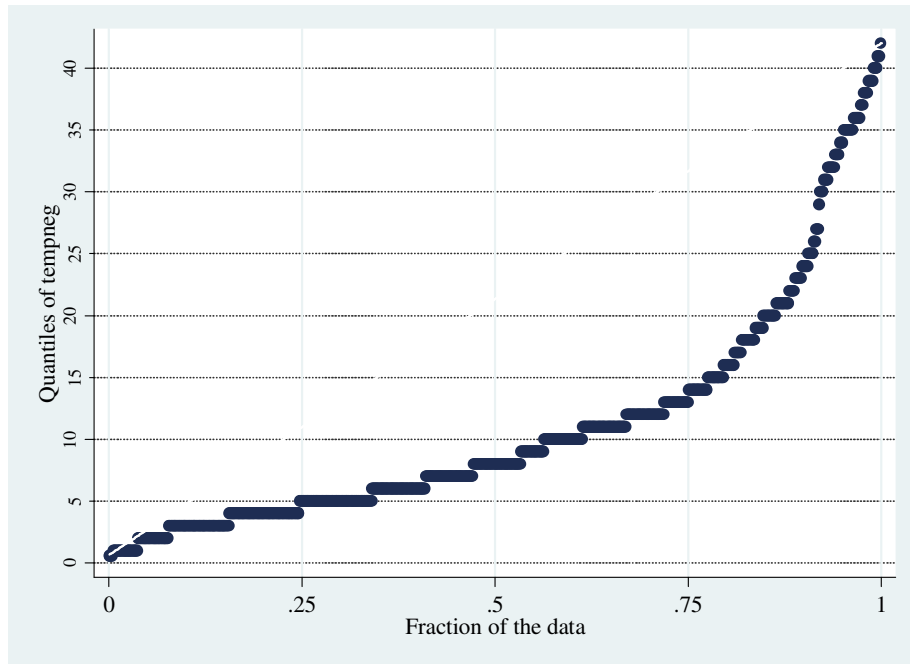
Gráfico 56: Distribuição do Tempo de Residência dos Empreendedores em Anos na mesma Residência.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred

O gráfico 56 aponta que 25% dos empreendedores possuem até 6 anos de moradia no mesmo imóvel, 50% dos empreendedores possuem até 15 anos de moradia no mesmo imóvel e uma pequena parcela, em torno de 0,3% dos empreendedores, vivem há mais de 40 anos no mesmo imóvel.

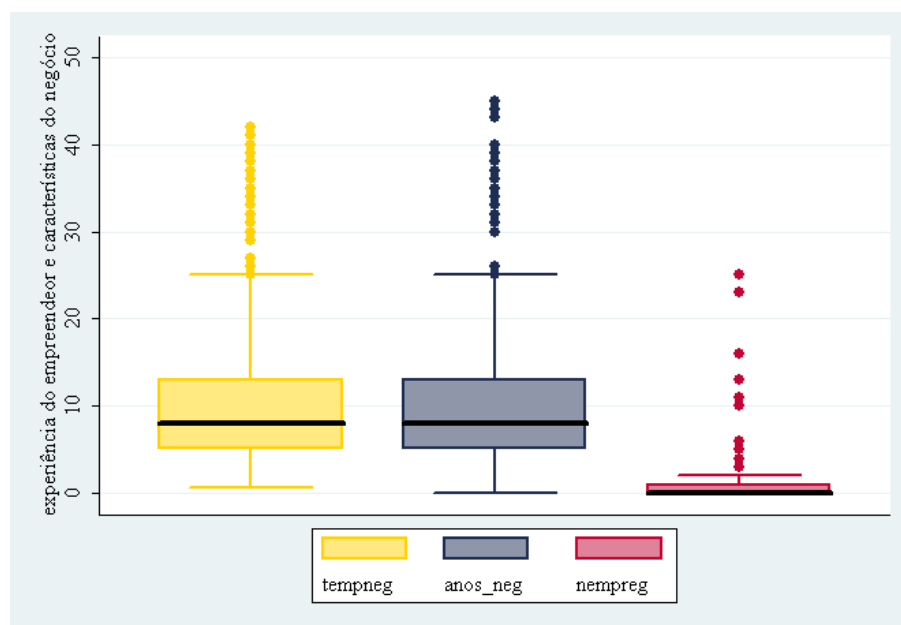
Gráfico 57: Distribuição do Tempo de Experiência dos Empreendedores em Anos, no Negócio.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred

4.2.2 Características dos Microemprendimentos e do Crédito Desembolsado:

Gráfico 58: Tempo de Experiência do Empreendedor no Negócio em Anos, Anos de Existência do Negócio e Número de Empregados Fixos.



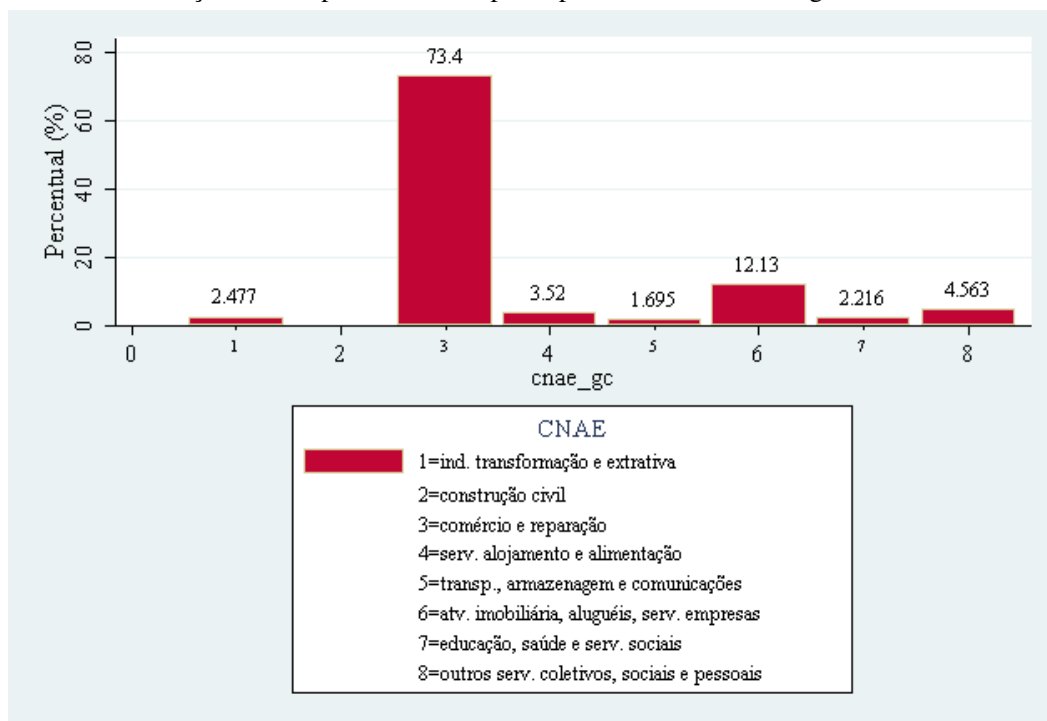
Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred

O tempo médio de negócio é de cerca de 9 anos, correspondendo, na ECINF, à camada de renda média-alta. O valor desse indicador aponta para certo conservadorismo da instituição na concessão de crédito, privilegiando aqueles empreendimentos mais estabelecidos e consolidados no mercado.

Quanto ao número de empregados fixos, a média é de 1,2 empregados por empreendimento e a mediana é zero; adequados à camada de renda referente aos pobres na ECINF.

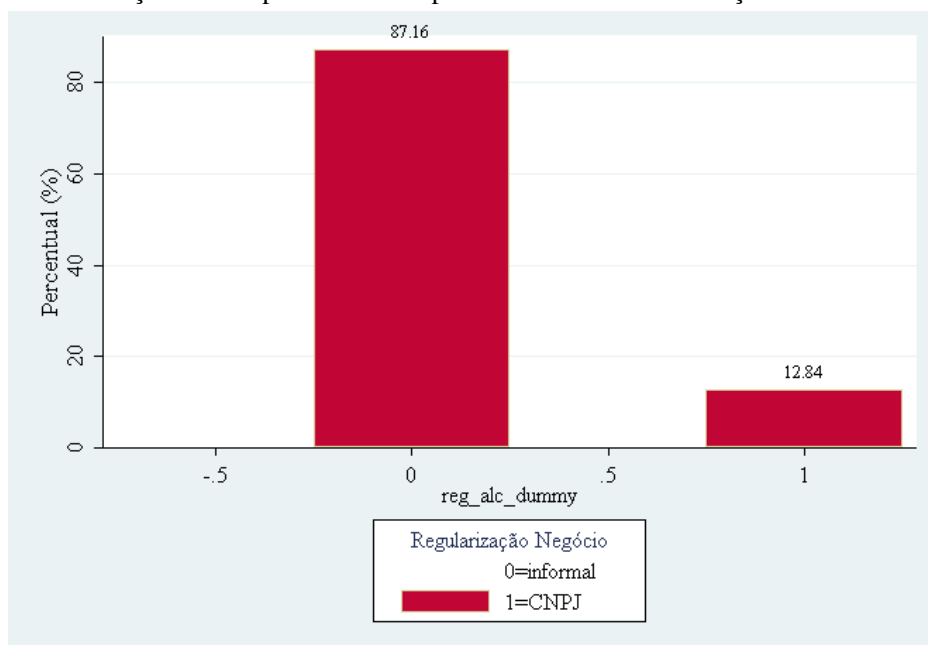
Observe-se que há uma forte concentração de atividades comerciais entre os micro e pequenos empreendedores da amostra (gráfico 59), próprio da localidade em que se encontram. Dentre as comunidades do Rio de Janeiro, a Rocinha é reconhecida por seu comércio pujante, enquanto o Jacarezinho, por exemplo, é uma comunidade na qual prevalece a atividade de manufatura.

Gráfico 59: Distribuição dos Empreendimentos por Tipo de Atividade do Negócio.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred

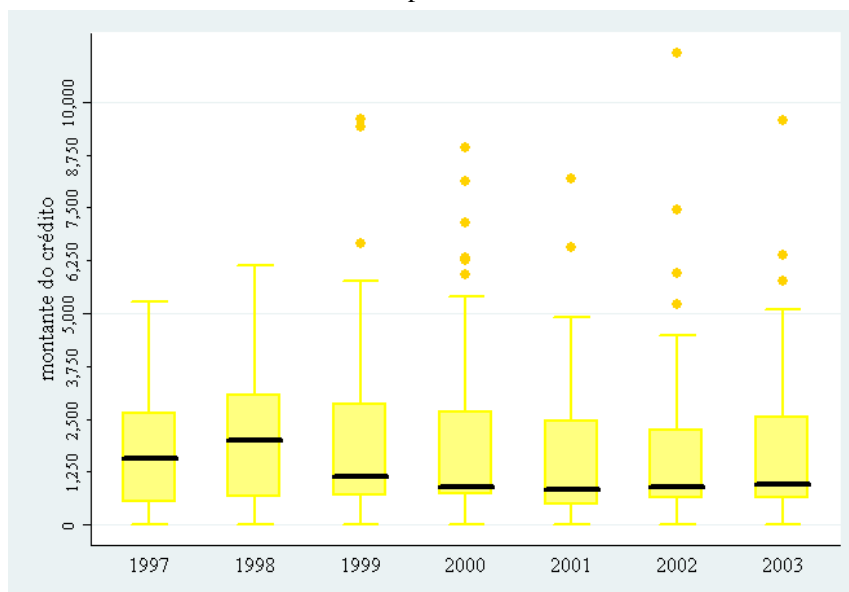
Gráfico 60: Distribuição dos Empreendimentos por Indicador de Formalização.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Quanto aos indicadores de formalização, os dados do Vivacred corroboram a ECINF.

Gráfico 61: Montante de Crédito Desembolsado, por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.

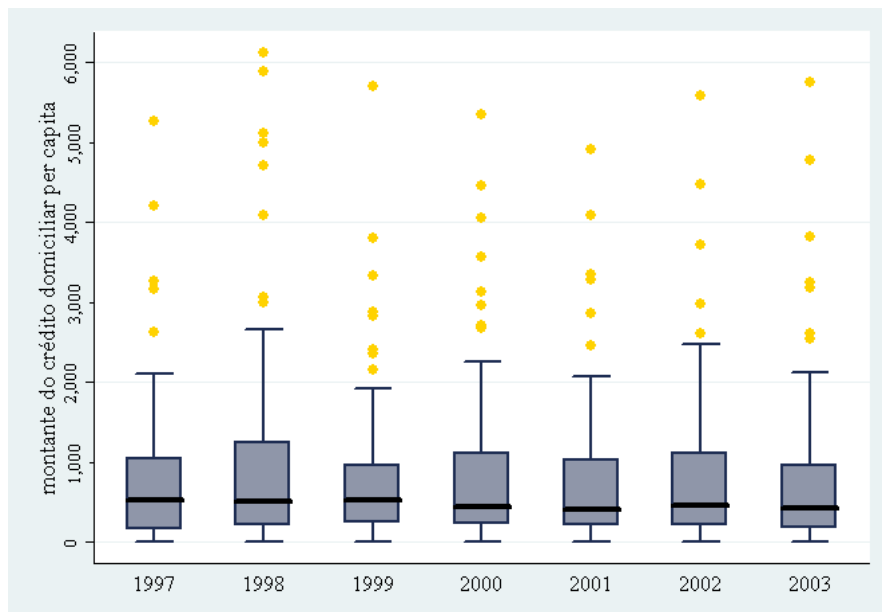


Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

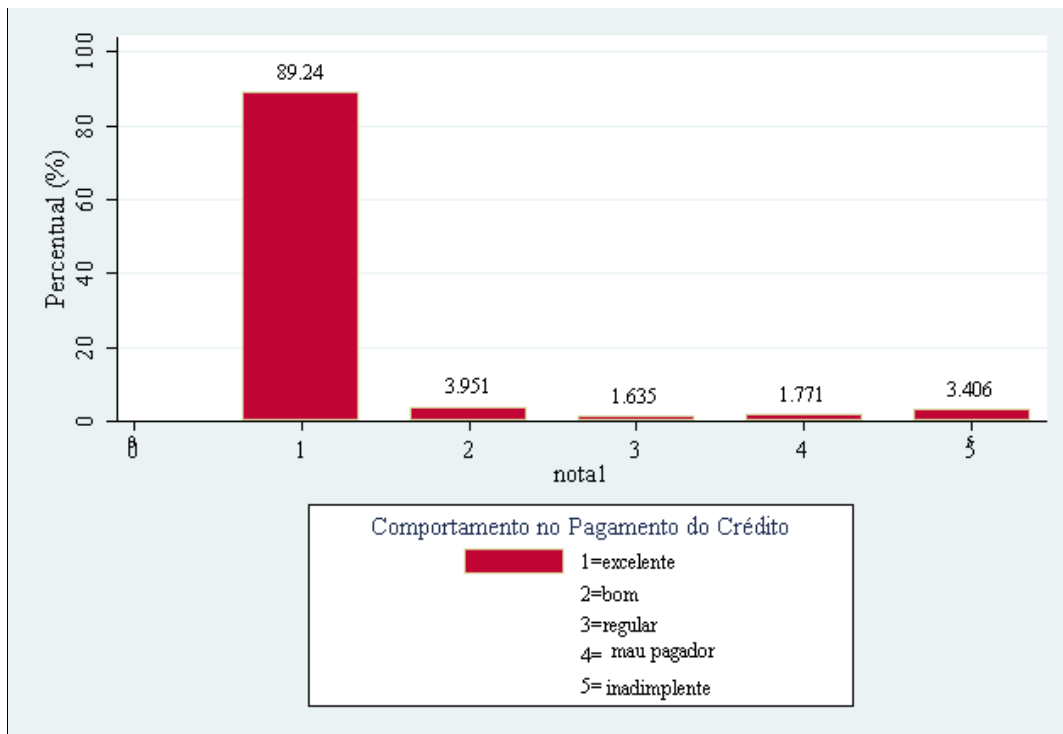
A mediana do montante de crédito gira em torno de R\$ 1.250,00 (gráfico 61). O *outlier* que obteve um crédito de R\$ 9.595,00 em 1999 e de R\$ 11.168,00 em 2002 é o dono de uma padaria. Esse *outlier* é o mesmo que tomou 34 créditos e emprega 13 funcionários. Enquanto o proprietário da distribuidora de carnes é o melhor elemento da base de dados em termos de capacidade de consumo, o dono da padaria é o melhor empreendedor considerando-se montante de crédito concedido, número de créditos obtidos e número de empregados.

Gráfico 62: Montante de Crédito Per Capita Domiciliar Desembolsado, por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.



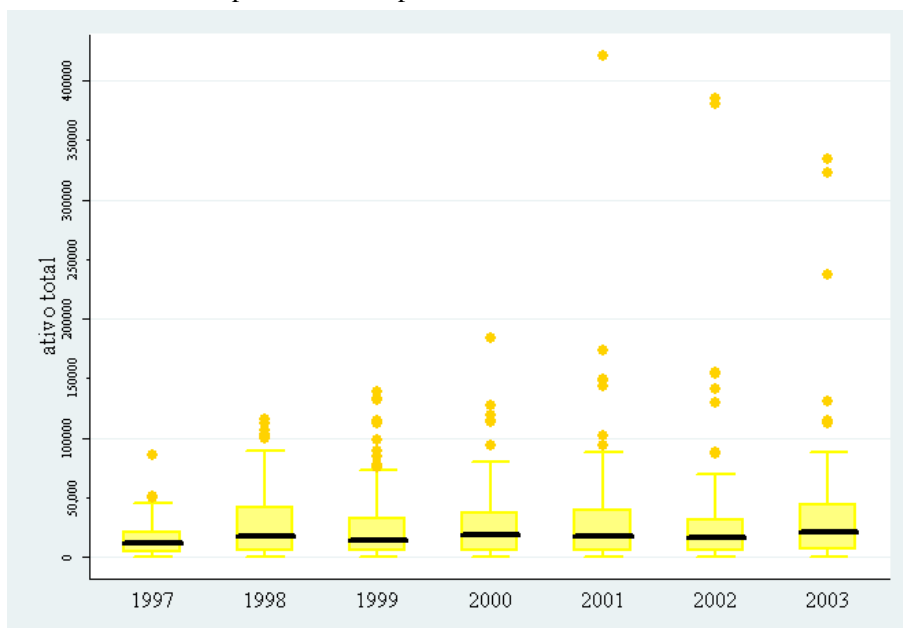
Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.
Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

Gráfico 63: Distribuição da Avaliação do Empreendedor quanto ao Pagamento do Crédito, por Crédito Desembolsado



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Gráfico 64: Ativo Total do Empreendimento, por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003

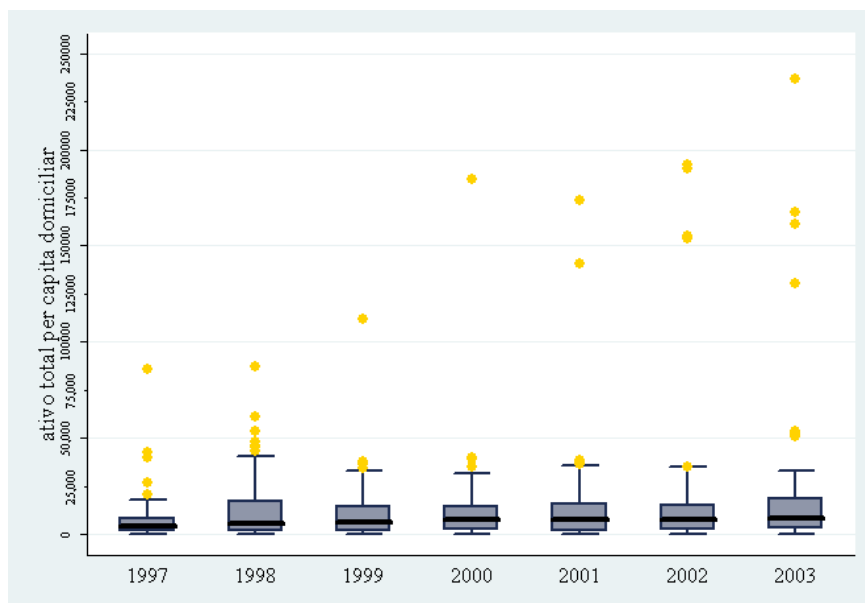


Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

O *outlier* que possui um ativo total de R\$ 421.195,00 em 2001 (gráfico 64) é uma empresa de advocacia e de administração de imóveis. O valor médio para o período 1997-2003 é R\$ 28.500,00 e o valor mediano, para o mesmo período, R\$ 16.075,00.

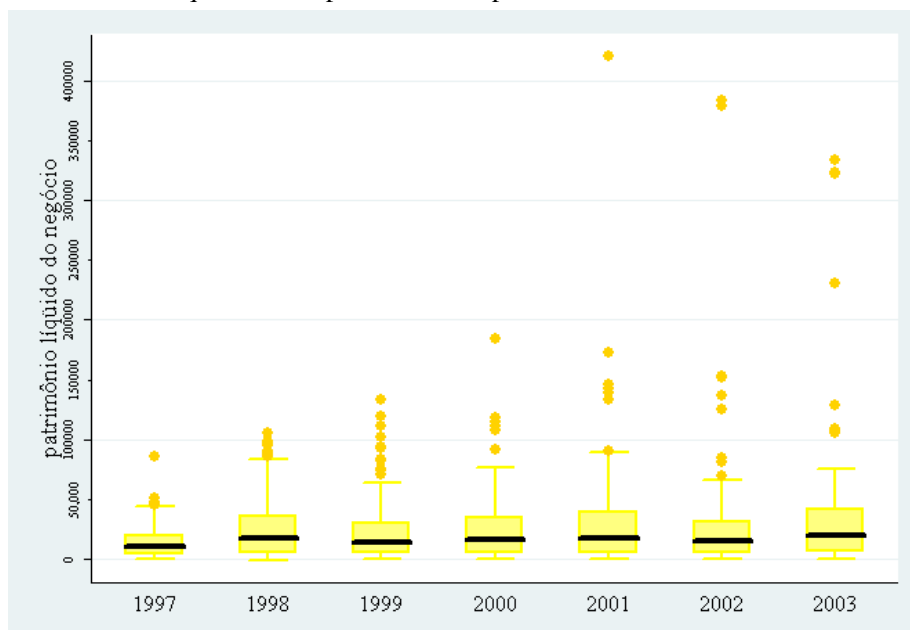
Gráfico 65: Ativo Total do Empreendimento Per Capita Domiciliar, por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

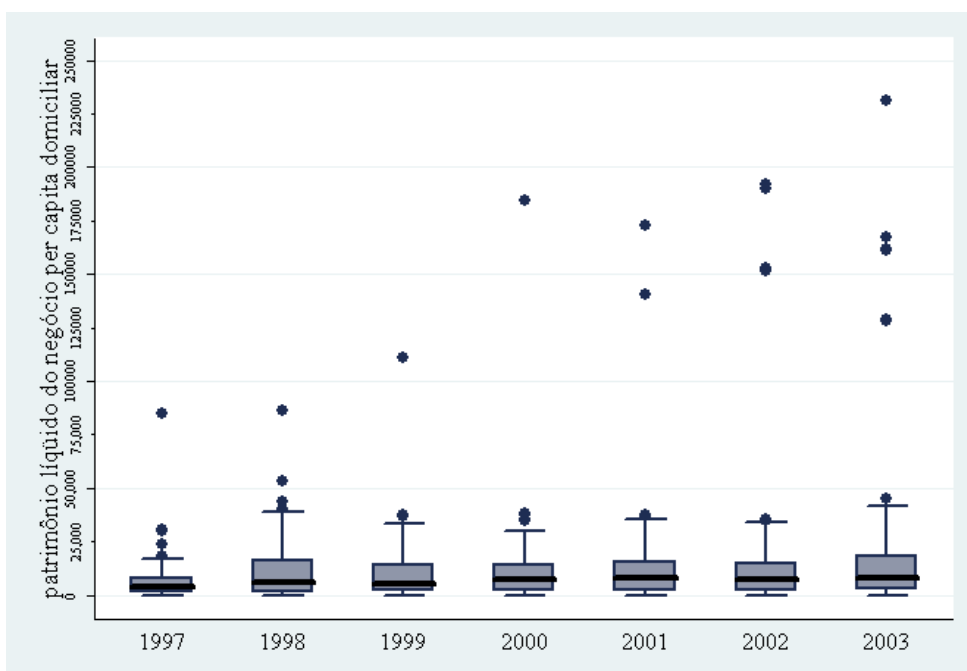
Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

Gráfico 66: Patrimônio Líquido do Empreendimento, por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.



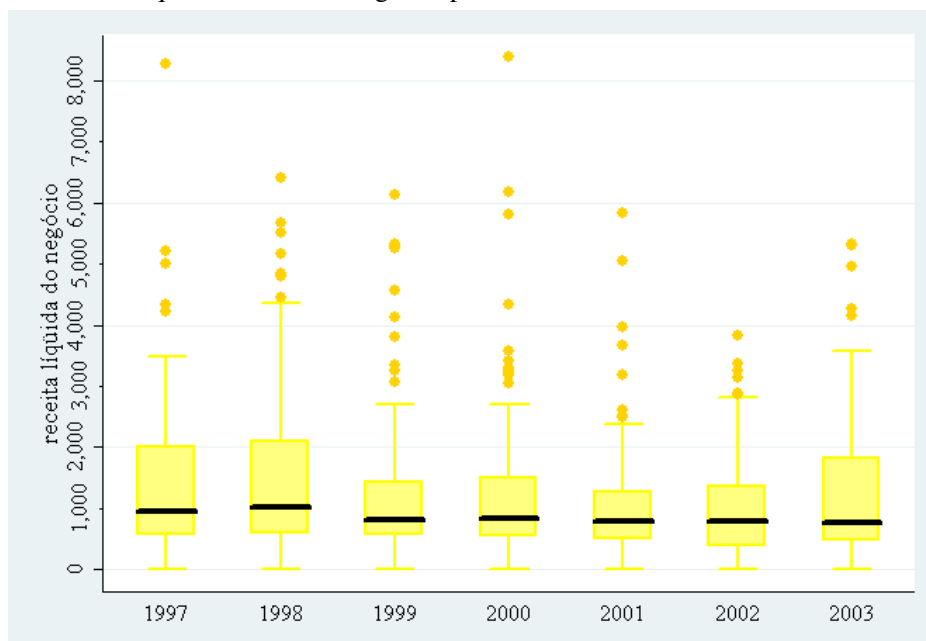
Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.
Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

Gráfico 67: Patrimônio Líquido do Empreendimento Per Capita Domiciliar, por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.
Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

Gráfico 68: Receita Líquida Mensal do Negócio, por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.

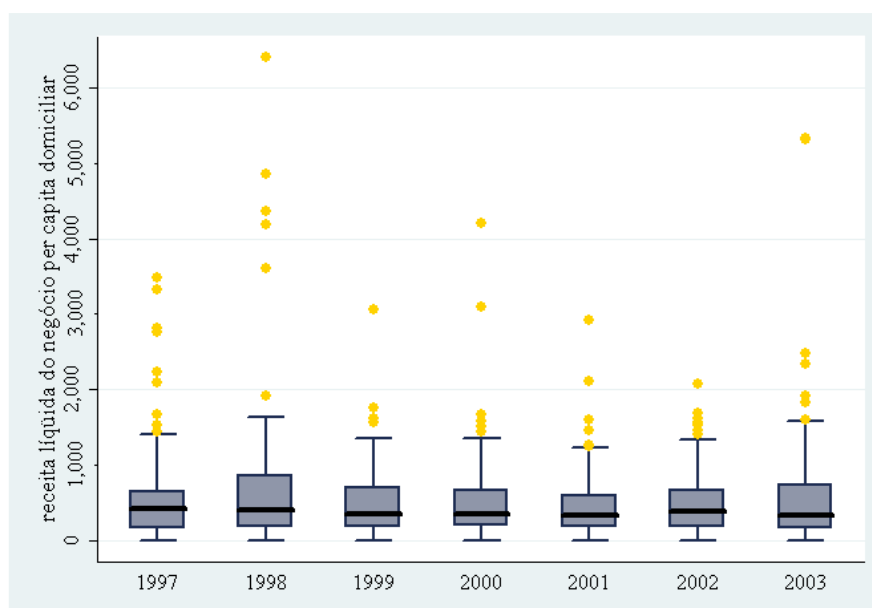


Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

O *outlier* com receita líquida mensal do negócio acima de R\$ 8.000,00 em 1997 e em 2001 é uma mercearia.

Gráfico 69: Receita Líquida Mensal do Negócio Per Capita Domiciliar, por Ano de Desembolso do Crédito – 1997-2003.



Fonte: Elaboração própria com base em dados do Vivacred.

Nota: Valores deflacionados pelo INPC a preços de 1997.

4.3 *MICROCRÉDITO, EVOLUÇÃO DO EMPREENDIMENTO E DO BEM-ESTAR DO DOMICÍLIO:*

Nesta seção serão apresentados os resultados e análise dos modelos referentes à Evolução dos Empreendimentos e à Evolução do Bem-Estar do Domicílio dos Empreendedores, formalizados na seção 3.5.

Precedente à discussão dos resultados dos modelos, será realizada uma explanação sobre três aspectos relevantes para a análise econométrica, no que se refere à especificação dos modelos: teste de diferença de médias ou de proporções, o uso do efeito-fixo nos modelos e a partição da base de dados em duas sub-amostras.

Teste de Diferença de Médias ou de Proporções:

O teste de diferença de médias realizado visa assegurar a não ocorrência de viés de seleção entre a amostra que foi selecionada para a análise econométrica do painel e os demais clientes do universo da pesquisa. Para se certificar de ausência de viés de seleção averigua-se se todos os clientes do universo da pesquisa apresentam, no momento da concessão do primeiro crédito a cada um deles, as mesmas características, em média. Foram adotados um total de 2120 créditos, sendo estes os primeiros créditos de 73 clientes da amostra e os demais 2047 primeiros créditos dos clientes não selecionados do universo da pesquisa. Nesse sentido, espera-se a comprovação da hipótese nula (H_0) de que os dois grupos (amostra e demais clientes) apresentem, em média, as mesmas características. O quadro 9 apresenta os resultados obtidos.

A hipótese nula testada foi **H_0 : não há diferença entre médias (ou proporções) para os grupos amostra e demais clientes do universo da pesquisa.**

Quadro 9: Resultados do Teste de Diferenças entre Médias ou Proporções para os Fatores dos Modelos.

H₀ = não há diferença entre médias para os grupos amostra e demais clientes			
<i>Variável</i>	<i>Diferença entre Médias para Demais Clientes (0) e Amostra (1)</i>	P-value*	<i>t</i>
Ativo Total (AT)	- 0,0383	0.802	- 0.25
Patrimônio Líquido (PL)	- 0,0288	0.852	- 0.19
Consumo Domiciliar (TotDesp)	- 0,0354	0.753	- 0.56
Valor Aprovado do Crédito (MON_APR)	- 0,7564	0.424	-0.80
Avaliação do Cliente (Nota)	0,1768	0.147	1.45
Passivo Total (PT)	- 0,1584	0.475	- 0.71
Resultado Líquido do Negócio (RLN)	- 0,4016	0.455	- 0.38
Rendas Independentes do Negócio (TRenoutn)	- 0,0693	0.476	- 0.71
Tempo de Experiência do Empreendedor (Exp_Emp)	- 0,9704	0.733	- 1.85
Número de Empregados (NEmpreg)	- 0,1866	0.309	- 1.02
Anos do Negócio (Anos_Neg)	- 1,0363	0.223	- 1.219
Tipo de Atividade do Negócio (AtvNeg)	0,4274	0.342	1.92
Número de Filhos com 18 anos ou menos (N_Filhos18menos)	- 0,0524	0.690	- 0.40
Número de Filhos acima de 18 anos (N_Filhos18mais)	- 0,1996	0.137	- 1.48
Número de Outros Moradores (NO_Moradores)	0,0691	0.425	0.80
Número de Dependentes (NDep)	- 0,1153	0.148	- 1.45
Estado Civil (EST_CIV_M)	- 0,1789	0.356	-1.87
Idade do Cliente (Idade)	- 4,0802	0.003	- 2.97
Outros Bens_Indicador (OutrBens_Ind)	- 0,1812	0.173	- 1.36
H₀ = não há diferença entre proporções para os grupos amostra e demais clientes			
<i>Variável</i>	<i>Diferença entre Proporções para Demais Clientes (0) e Amostra (1)</i>	P-value*	<i>z</i>
Indicador de Formalização (D_CNPJ)	- 0,0430	0.145	- 1.45
Rendas Independentes do Negócio <i>Dummy</i> (TRenoutn_D)	0,0114	0.830	0.21
Outros Bens_ <i>Dummy</i> (OutrBens_D)	- 0,0917	0.119	- 1.56
Gênero (Sexo)	0,0445	0.445	0.76
Tipo de Residência (TipoRes_M_M)	- 0,0165	0.130	- 1.25
Bairro de Moradia do Cliente <i>Dummy</i> (D_Bairro)	- 0,0904	0.077	- 1.76
Indicador de Regularização Fundiária (Reg_Fund)	- 0,1257	0.920	- 0.27

Fonte: Elaboração Própria. * 95% Intervalo de Confiança.

Os resultados dos testes pontuam diferenças significativas entre médias ou proporções para apenas dois fatores: **idade do cliente** e **bairro de moradia do cliente *dummy***. Para a variável **idade**, a diferença de médias entre os grupos é significativa, porém pequena, sendo a média de idade do grupo selecionado para amostra (43,6 anos) ligeiramente superior aos não

selecionados (39,6 anos). No que concerne à variável **bairro de moradia do cliente**, há diferença de proporções significativa para moradores da Rocinha em relação a não moradores.

Observe-se que tanto as variáveis dependentes no modelo Tobit e nos modelos lineares, quanto a variável **avaliação do cliente** (variáveis em itálico no quadro), referente ao comportamento do cliente no pagamento do crédito, não apresentam diferenças significativas de médias entre os grupos. Observando-se os resultados do conjunto das características, **não há viés** de seleção na amostra selecionada quando comparada aos demais clientes do universo da pesquisa.

Efeito-Fixo:

Na formalização dos modelos (Metodologia) foi proposto o uso de efeito-fixo para os modelos referentes à evolução do empreendimento. Todavia, não foi proposto o mesmo para os modelos referentes à evolução do consumo do domicílio dos empreendedores. Como já dito, peculiaridades pessoais dos indivíduos, tal como o **esforço** ou alguma **habilidade inata**, específica de uso no negócio, e que afetam o desenvolvimento do empreendimento, não são mensuradas ou não podem ser medidas, mas influenciam a análise, exigindo-se a adoção de efeito-fixo para a correção do problema. Razão pela qual se justifica a adoção de efeito-fixo nos modelos referentes ao negócio. De outro lado, o consumo do domicílio não é impactado por esse tipo de característica, o que dispensa a adoção de efeito-fixo na análise do consumo do domicílio.

Com o fim de se certificar da correção da especificação do modelo foi aplicado o Teste de Hausman tanto para os modelos referentes ao desempenho do negócio quanto para os referentes ao consumo do domicílio.

O Teste de Hausman é utilizado na estimação do modelo de efeitos aleatórios, a fim de verificar a existência de correlação entre os efeitos individuais e as variáveis explanatórias. Se

estes efeitos não são correlacionados, o modelo de efeitos aleatórios é consistente e eficiente. A estatística do Teste de Hausman tem distribuição X^2 , sob a hipótese nula de ausência de correlação entre regressores e efeitos individuais. (GUJARATI, 2003:651)

O resultado do Teste de Hausman para os modelos de Ativo Total e Patrimônio Líquido corroboram a especificação de efeito-fixo, para os modelos testados em duas etapas (2SLS), rejeitando H_0 . Da mesma maneira, o teste corrobora o modelo de consumo do domicílio, que dispensa efeito-fixo, aceitando H_0 .

Tabela11: Resultado do Teste de Hausman para os Modelos Estimados de Evolução do Empreendimento e de Consumo do Domicílio.

$Y_t = \text{Ativo Total a preços de 1997 (Ln)}$
<p>H₀: os estimadores de Efeitos Fixos e Efeitos Aleatórios não se diferenciam sistematicamente</p> $\text{chi2}(17) = (b-B)'[(V_b - V_B)^{-1}](b-B) = \mathbf{73.26}$ <p>Prob>chi2 = 0.0000 Rejeita H₀ = o modelo exige Efeito Fixo</p>
$Y_t = \text{Patrimônio Líquido a preços de 1997 (Ln)}$
<p>H₀: os estimadores de Efeitos Fixos e Efeitos Aleatórios não se diferenciam sistematicamente</p> $\text{chi2}(17) = (b-B)'[(V_b - V_B)^{-1}](b-B) = \mathbf{46.21}$ <p>Prob>chi2 = 0.0028 Rejeita H₀ = o modelo exige Efeito Fixo</p>
$Y_t = \text{Consumo Domiciliar Total a preços de 1997 (Ln)}$
<p>H₀: os estimadores de Efeitos Fixos e Efeitos Aleatórios não se diferenciam sistematicamente</p> $\text{chi2}(20) = (b-B)'[(V_b - V_B)^{-1}](b-B) = \mathbf{386.41}$ <p>Prob>chi2 = 0.2308 Aceita H₀ = o modelo não exige Efeito Fixo</p>

Fonte: Elaboração Própria

Para a realização do Teste de Hausman foram estimados, além do modelo de efeito-fixo, para cada uma das variáveis dependentes, também um modelo de efeito aleatório para cada uma delas, de maneira a permitir a realização do teste a partir da comparação dos efeitos

individuais das variáveis dos diferentes modelos. Os coeficientes dos modelos serão apresentados adiante.

Partição da Amostra da Análise de Painel em duas Sub-amostras:

A análise dos modelos tomou como t o t -ésimo crédito, com uma variação de 7 a 34 créditos, sendo a amplitude mais adequada 7 a 20 créditos, com um *outlier* de 34 créditos desembolsados por cliente, no período de abril/1997 a dezembro/2003. Como já dito no capítulo 3, o número de créditos assumido por cada empreendedor depende do ciclo operacional do negócio e varia de acordo com o negócio. Pode variar também em função das necessidades de capitalização do empreendedor. Com o intuito de garantir que essa amplitude no número de créditos não fosse um fator de viés nas análises, dada a heterogeneidade dos ciclos operacionais, foi testado o modelo básico (modelo 1) tanto para a base inteira quanto para duas sub-amostras da base: amostra 1, de clientes com 7 a 14 créditos, e amostra 2, de clientes com 16 a 34 créditos. Visava-se comparar os resultados da amostra completa com os resultados das sub-amostras buscando averiguar se estas apresentariam melhores coeficientes que a amostra *mater*.

Os resultados obtidos para Ativo Total, Patrimônio Líquido e Consumo do Domicílio foram ligeiramente melhores a partir da amostra *mater*, se comparados às sub-amostras, mostrando que a heterogeneidade dos ciclos operacionais não afeta a análise dos modelos.

Tabela12: Modelos Estimados para Evolução do Empreendimento Medido pelo Ativo Total, para Amostra *Mater* e Sub-amostras.

<i>Modelo1</i>							
$Y_t =$ Ativo Total a preços de 1997 (Ln)							
		Base Clientes Completa		Base Clientes com 7 a 14 créditos		Base Clientes com 16 a 34 créditos	
		PCSE-AR(1)- Pairwise, sem Efeito Fixo (Prais-Winsten)		PCSE-AR(1)- Pairwise, sem Efeito Fixo (Prais- Winsten)		PCSE-AR(1)- Pairwise, sem Efeito Fixo (Prais-Winsten)	
		β	z	β	z	β	z
β_0	(Constante)	1,286	2.10	1,554	2.35	1,976***	2.08
β_1	MON_APR_EST1 _{it} ⁹³	1,215**	2.50	1,004***	2.48	2,025**	3.45
β_2	Anos_Neg _{it}	0,011	1.10	0,012	1.26	0,095	1.44
β_3	NEmpreg _{it}	0,096*	4.52	0,048**	2.05	0,103**	1.94
β_4	AtvNeg _{it_2}	-	-	-	-	-	-
β_5	AtvNeg _{it_3}	0,205	0.20	0,020	0.02	0,662	0.93
β_6	AtvNeg _{it_4}	-0,083	-0.07	-0,211	-0.16	-	-
β_7	AtvNeg _{it_5}	1,052	0.95	1,610	1.17	0,209	0.83
β_8	AtvNeg _{it_6}	1,664	1.50	1,538	1.23	1,022	1.51
β_9	AtvNeg _{it_7}	-0,388	-0.32	-0,429	-0.35	-	-
β_{10}	AtvNeg _{it_8}	-0,291	-0.27	-0,448	-0.40	-	-
β_{11}	D_CNPJ _{it_1}	0,299	1.25	0,159	0.74	1,865***	1.78
R²		0,74		0,72		0,65	
Rho		0,66		0,63		0,59	
Nº obs.		733		613		120	
Nº grupos		73		67		6	

*1%

**5%

***10%

Fonte: Elaboração Própria

Nota Sobre R² e Rho:

Freqüentemente se privilegia o resultado do R² ajustado de um modelo no que se refere à robustez do mesmo. Todavia, como pode ser visto nos modelos acima e será visto, a seguir, nos modelos completos de análise para cada uma das variáveis dependentes, tanto o R² quanto o Rho variam dependendo da escolha quanto a diferentes formas de estimação, alterando substancialmente seus valores.

⁹³ MON_APR_EST1_{it} é o montante de crédito concedido estimado, a partir da equação Tobit, para os modelos de Ativo Total e Patrimônio Líquido.

Tabela13: Modelos Estimados para Evolução do Empreendimento medido pelo Patrimônio Líquido, para Amostra *Mater* e Sub-amostras.

		<i>Modelo1</i>					
$Y_t =$ Patrimônio Líquido a preços de 1997 (Ln)		Base Clientes Completa		Base Clientes com 7 a 14 créditos		Base Clientes com 16 a 34 créditos	
		PCSE-AR(1)- Pairwise, sem Efeito Fixo (Prais-Winsten)		PCSE-AR(1)- Pairwise, sem Efeito Fixo (Prais-Winsten)		PCSE-AR(1)- Pairwise, sem Efeito Fixo (Prais-Winsten)	
		β	z	β	z	β	z
β_0	(Constante)	8,882***	1.55	7,634***	1.05	8,064***	1.34
β_1	MON_APR_EST1 _{it}	0,072	0.09	0,068	0.05	0,084	0.12
β_2	PT _{it}	0,028**	1.73	0,015**	2.04	0,033**	1.98
β_3	Anos_Neg _{it}	0,012	1.22	0,013	1.44	0,103***	1.63
β_4	NEmpreg _{it}	0,099*	4.76	0,052**	2.21	0,092***	1.70
β_5	AtvNeg _{it_2}	-	-	-	-	-	-
β_6	AtvNeg _{it_3}	0,118	0.12	-0,068	-0.06	0,662	0.93
β_7	AtvNeg _{it_4}	-0,094	-0.08	-0,205	-0.16	-	-
β_8	AtvNeg _{it_5}	1,059	0.98	1,657	1.24	0,242	1.06
β_9	AtvNeg _{it_6}	1,667***	1.55	1,551	1.29	0,998	1.49
β_{10}	AtvNeg _{it_7}	-0,510	-0.42	-0,545	-0.46	-	-
β_{11}	AtvNeg _{it_8}	-0,325	-0.31	-0,477	-0.44	-	-
β_{12}	D_CNPJ _{it_1}	0,287	1.14	0,152	0.64	2,026**	1.95
	R²	0,65		0,60		0,62	
	Rho	0,55		0,52		0,54	
	Nº obs.	733		613		120	
	Nº grupos	73		67		6	

*1%

**5%

***10%

Fonte: Elaboração Própria

Tabela14: Modelos Estimados para Evolução do Bem-Estar medido pelo Consumo do domicílio, para Amostra *Mater* e Sub-amostras.

		<i>Modelo1</i>					
$Y_t =$ Consumo Domiciliar Total a preços de 1997 (Ln)		Base Clientes Completa		Base Clientes com 7 a 14 créditos		Base Clientes com 16 a 34 créditos	
		PCSE-AR(1)-Pairwise, sem Efeito Fixo (Prais-Winsten)		PCSE-AR(1)-Pairwise, sem Efeito Fixo (Prais-Winsten)		PCSE-AR(1)-Pairwise, sem Efeito Fixo (Prais-Winsten)	
		β	z	β	z	β	z
β_0	(Constante)	6,127*	8.67	5,683*	10.52	8,632**	16.96
β_1	MON_APR_EST2 _{it} ⁹⁴	0,058	0.57	0,046	1.88	0,037	0.83
β_2	RLN _{it}	0,135*	4.42	0,139*	4.24	0,016	1.47
β_3	Sexo _{it} _1	-0,141**	-1.92	-0,076	-1.14	-0,676*	-5.15
β_4	Est_Civ_M _{it} _1	0,174***	1.56	0,158	1.52	-	-
β_5	Est_Civ_M _{it} _2	0,080	0.42	0,079	0.43	-	-
β_6	Est_Civ_M _{it} _3	0,246	1.13	0,223	1.11	-	-
β_7	Idadeit	-0,017***	-1.79	-0,014***	-1.61	-0,045*	-3.78
R²		0,96		0,90		0,88	
Rho		0,74		0,77		0,71	
Nº obs.		778		654		124	
Nº grupos		74		68		16	

*1%

**5%

***10%

Fonte: Elaboração Própria

Como já colocado no capítulo metodológico, foram estabelecidos 3 modelos de análise para Ativo Total e o mesmo para Patrimônio Líquido, objetivando avaliar o efeito do microcrédito sobre o desenvolvimento do negócio. O quarto modelo (modelo de efeitos aleatórios) foi estimado somente para fins do cálculo do Teste de Hausman.

Os modelos apresentados a seguir foram analisados por 2SLS, em duas etapas. A tabela 15 corresponde ao modelo Tobit, com os resultados da primeira equação. Enquanto as Tabelas 17 e 18 apresentam os resultados dos modelos das segundas equações, para Ativo Total e para Patrimônio Líquido.

⁹⁴ MON_APR_EST2_{it} é o montante de crédito concedido estimado, a partir da equação Tobit, para os modelos de Consumo Total do Domicílio.

4.3.1 Modelos Relativos ao Efeito do Microcrédito sobre a Evolução dos Empreendimentos

Modelo TOBIT para Ativo Total e Patrimônio Líquido:

A tabela 15 apresenta os resultados do efeito da **cesta de colaterais e direitos de propriedade**, que afeta o desempenho do negócio, sobre o montante do crédito concedido. As variáveis *outras rendas* além da renda do negócio, *outras bens_indicador*, *nota* de avaliação do cliente apresentam efeito positivo e significativo sobre o montante concedido, sendo a nota a variável mais significativa com significância a 1%. Note-se que a *regularização fundiária* não é significativa para o montante de crédito concedido. Dado isso, anteriormente, a ausência de *regularização fundiária* já não afetou o acesso ao microcrédito. O resultado é positivo na medida em que a ausência de *regularização fundiária* não funcionou como uma barreira à avaliação do montante de crédito a ser concedido.

Tabela15: Primeira Equação - Modelo TOBIT Estimado para Evolução do Empreendimento

Yt = Montante de Crédito Concedido a preços de 1997 (Ln)			
Modelo 1			
TOBIT (Desempenho do Negócio)			
		β	z
β_0	(Constante)	6,968	4.75*
β_1	Reg_Fund _{it}	0,041	0.26
β_2	TipoRes_M_M _{it}	-0,086	-0.18
β_3	Trenoutn _{it}	0,03	2.21**
β_4	OutrBens_Ind _{it}	0,104	1.94**
β_5	Nota _{it}	0,086	2.62*
R²		-	
Rho		0,51	
No obs.		684	
No grupos		70	

Fonte: Elaboração Própria
*1%; **5%; *** 10%

Ativo Total:

A tabela 16 apresenta os resultados do efeito do microcrédito sobre o Ativo Total.

No que se refere aos **fatores do negócio**, o *crédito* apresenta um efeito positivo e altamente significativo em todos os modelos, confirmando a hipótese de que o microcrédito contribui para o fortalecimento do empreendimento.

O *número de empregados* também apresenta coeficiente positivo e significativo, sendo um indicador de fortalecimento do empreendimento, pois empreendedores com empreendimentos mais estruturados têm maior capacidade de absorção de mão-de-obra.

Como estabelecido no **quadro 8**, não se esperava efeito do *tipo de atividade do negócio*. Esta variável não apresentou significância, não implicando que ciclos operacionais, decorrentes de diferentes tipos de atividades, sejam relevantes ao fortalecimento do empreendimento.

A variável *anos de negócio* não apresentou significância.

Quanto aos **fatores do crédito**, *os indicadores de formalização do negócio*, afetam o ativo total do negócio positivamente, ainda que o efeito seja pequeno. A *regularização do negócio (CNPJ)* apresenta efeito significativo e positivo em três dos quatro modelos. Dessa maneira, confirma a literatura (capítulo 1) de que o reconhecimento de direitos de propriedade fortalece os ativos do empreendimento.

A *regularização fundiária* é significativa, com efeito positivo, para dois modelos. Dessa maneira, o reconhecimento dos direitos de propriedade de um colateral, no caso, a residência, em comparação aos empreendedores que não têm reconhecido os direitos de propriedade de suas residências, afeta em algum limite o ativo total. Para alguns empreendedores, o imóvel residencial e do negócio são coincidentes. Como a *regularização fundiária* não foi significativa nem para o acesso ao crédito, nem para o montante de crédito concedido (ver resultados do modelo Tobit), e se mostra significativa para o ativo total, a interpretação mais provável é de

que ela fortalece o patrimônio global do empreendedor, quando residência e empreendimento encontram-se no mesmo imóvel.

A **interação** das variáveis relativas à *regularização* não foi significativa para o ativo total.

A presença de *outros bens (ativos físicos)*, além dos ativos do negócio, também afeta positivamente e significativamente o desempenho do negócio, confirmando a literatura.

Diferentemente da primeira equação, na qual a variável *outras rendas* apresenta efeito significativo e positivo para o montante de crédito concedido, na segunda equação ocorre o efeito inverso. A variável apresenta um efeito negativo sobre o ativo total, ou seja, possuir *outras rendas* em comparação àqueles que não a possuem reduz o ativo total dos primeiros. Como o ativo total é uma medida de valorização do empreendimento, uma resposta plausível para este resultado estaria no tempo dedicado pelo empreendedor ao seu negócio. Em geral, aqueles que possuem *outras rendas* possuem também outros trabalhos e não dependem exclusivamente do desempenho do negócio para auferir sua renda.

Quanto aos **fatores do empreendedor**, os anos de *experiência do empreendedor*, a *proxy* de capital humano adotada, são significantes e crescentemente positivos à medida que aumentam os anos de experiência. Os estudos relativos à teoria do capital humano mostram que a experiência tem efeito negativo à medida em que a idade aumenta. Diante disso, o efeito esperado dos anos de experiência como *proxy* de capital humano está subestimado, deveria ser até maior. Em outras palavras, dado que a experiência se reduz com o avanço da idade, o capital humano medido através dela está subestimado. A categoria base é 1, a saber: (1 = 2 anos ou menos; 2= 3 a 5 anos; 3= 6 a 10 anos; 4 = 11 a 20 anos; 5 = mais de 20 anos).

As variáveis *gênero*, *idade do empreendedor* e *estado civil* não apresentaram efeito significativo sobre o ativo total. A variável *gênero* não correspondeu à literatura internacional, ao não apresentar diferenças no desempenho do negócio, mas atende à literatura nacional em

que não é tratada como um *issue* para o microcrédito. No modelo efeito-fixo, a variável *bairro* apresentou efeito positivo e significativo sobre o ativo total, indicando que morar na Rocinha em comparação com morar fora da Rocinha provoca um efeito positivo no ativo total.

Por fim, a variável *tipo de residência* chama a atenção por apresentar um efeito significativo e negativo. Ou seja, morar em residência própria ou herdada, se comparado a morar em residência alugada, familiar ou outros, reduz o valor do ativo total.

Tabela16: Segunda Equação - Modelos Estimados para Evolução do Empreendimento medido pelo Ativo Total

		Y _t = Ativo Total a preços de 1997 (Ln)									
		Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4			
		PCSE-AR(1)- Pairwise, sem Efeito Fixo (Prais-Winsten)		PCSE-AR(1)- Pairwise, sem Efeito Fixo (Prais-Winsten)		PCSE-AR(1), com Efeito Fixo (OLS)		PCSE-AR(1), com Efeito Aleatório (OLS)			
		β	z	β	z	β	t	β	z		
β ₀	(Constante)	1,286	0.36	2,341	0.62	2,048	3.2*	4,214	1.17		
β ₁	MON_APR_EST1 _{it}	1,216	2.51**	1,047	2.04**	1,291	4.29*	0,810	1.59***		
β ₂	D_CNPJ _{it-1}	0,364	2.23**	0,572	4.83*	0,256	0.23	0,558	1.47***		
β ₃	Reg_Fund _{it-1}	0,008	0.02	0,337	1.47	2,82	3.27*	0,38	1.65***		
β ₄	TipoRes_M_M _{it-1}	-1,023	-4.65*	-1,035	-2.73*	-	-	-1,176	-1.59		
β ₅	Trenoutn _{it}	-0,068	-2.91*	-0,065	-2.57**	-0,066	-2.14**	-0,050	-2.15**		
β ₆	OutrBens_Ind _{it-1}	0,275	1.55***	0,188	1.00	-0,476	-1.43	0,357	1.84***		
β ₇	OutrBens_Ind _{it-2}	0,593	2.72*	0,637	3.08*	-0,601	-1.31	0,637	2.38**		
β ₈	OutrBens_Ind _{it-3}	0,643	3.13*	0,700	2.68*	-0,632	-1.11	0,857	2.52**		
β ₉	OutrBens_Ind _{it-4}	1,365	4.41*	1,192	3.79*	-0,441	-0.55	1,296	3.18*		
β ₁₀	OutrBens_Ind _{it-5}	1,197	3.12*	1,157	2.45**	-0,450	-0.46	1,403	2.9*		
β ₁₁	Anos_Neg _{it}	0,009	0.92	-0,014	-1.16	-0,014	-0.22	-0,013	-0.94		
β ₁₂	NEmpreg _{it}	0,09	4.09*	0,075	4.36*	0,698	0.62	0,078	2.46**		
β ₁₃	AtvNeg _{it-2}	-	-	-	-	-	-	-	-		
β ₁₄	AtvNeg _{it-3}	0,191	0.14	-0,024	-0.02	-0,723	-0.83	-0,059	-0.11		
β ₁₅	AtvNeg _{it-4}	0,352	0.25	0,315	0.27	-	-	0,249	0.39		
β ₁₆	AtvNeg _{it-5}	0,873	0.64	0,766	0.67	-0,243	-0.25	0,782	1.13		
β ₁₇	AtvNeg _{it-6}	0,723	0.53	0,589	0.51	-0,758	-0.92	0,344	0.57		
β ₁₈	AtvNeg _{it-7}	0,412	0.31	0,482	0.45	-	-	0,366	0.48		
β ₁₉	AtvNeg _{it-8}	-0,013	-0.01	-0,247	-0.22	-	-	-0,460	-0.69		
β ₂₀	D_CNPJ _{it-1} *Reg_Fund _{it-1}	0,115	0.31	0,218	0.6	-	-	-0,111	-0.18		
β ₂₁	Sexo _{it-1}	-	-	-0,269	-1.1	-	-	-0,215	-1.05		
β ₂₂	D_Exp_Emp _{it-2}	-	-	0,296	1.1	-0,075	-0.32	0,22	1.2		
β ₂₃	D_Exp_Emp _{it-3}	-	-	0,506	1.72**	0,0704	0.25	0,429	2.09**		
β ₂₄	D_Exp_Emp _{it-4}	-	-	0,655	2.09**	0,0803	0.25	0,502	2.08**		
β ₂₅	D_Exp_Emp _{it-5}	-	-	0,931	2.75*	0,0752	0.15	0,721	2.14**		
β ₂₆	Idade _{it}	-	-	-0,001	-0.25	0,0004	0.01	0,0004	0.04		
β ₂₇	Est_Civ_M _{it-1}	-	-	0,145	0.99	0,260	0.34	0,122	0.54		
β ₂₈	Est_Civ_M _{it-2}	-	-	0,313	1.29	0,173	0.17	0,287	0.57		
β ₂₉	Est_Civ_M _{it-3}	-	-	0,038	0.06	-	-	-0,008	-0.02		
β ₃₀	D_Bairro _{it-1}	-	-	0,079	0,00	3,322	2.21**	-0,031	-0.11		
R²		0,5		0,73		0,22		0,48			
Rho		0,42		0,53		0,76		0,29			
Nº obs.		733		646		577		646			
Nº grupos		73		69		69		69			

Fonte: Elaboração Própria *1%; **5%; *** 10%

Patrimônio Líquido:

A tabela 17 apresenta os resultados do efeito do microcrédito sobre o Patrimônio Líquido.

No que se refere aos **fatores do negócio**, o *crédito* apresenta um efeito modesto, porém positivo e significativo, confirmando a hipótese de que o microcrédito contribui para o fortalecimento do empreendimento.

Diferentemente do efeito esperado no **quadro 8**, o *passivo total* apresentou efeito positivo e significativo sobre o patrimônio líquido. Ou seja, um pequeno incremento no *passivo total* significa também incremento no patrimônio líquido.

Novamente, o *número de empregados* também apresenta coeficiente positivo e significativo; é um indicador de fortalecimento do empreendimento, pois empreendedores com empreendimentos mais estruturados têm maior capacidade de absorção de mão-de-obra.

Como estabelecido no **quadro 8**, não se esperava efeito do *tipo de atividade do negócio*. Esta variável não apresentou significância, não implicando que ciclos operacionais, decorrentes de diferentes tipos de atividades, sejam relevantes ao fortalecimento do empreendimento. A variável *anos de negócio* também não apresentou significância.

Quanto aos **fatores do crédito**, os indicadores de formalização afetam o patrimônio líquido do negócio positivamente. A *regularização fundiária* apresenta efeito pequeno, em dois dos modelos. A *regularização do negócio (CNPJ)* apresenta efeito significativo e positivo também em dois modelos. Dessa maneira, confirma a literatura (capítulo1) de que o reconhecimento de direitos de propriedade fortalece o desempenho do negócio.

No que concerne aos modelos para patrimônio líquido, a **interação** das variáveis relativas a *regularização* não foi significativa.

A acumulação de *outros bens (ativos físicos)*, além dos ativos do negócio, quando significativa, também afeta positivamente e crescentemente o desempenho do negócio, confirmando a literatura. A variável *outras rendas* não apresentou efeito significativo para o patrimônio líquido.

Quanto aos **fatores do empreendedor**, os anos de *experiência do empreendedor*, a *proxy* de capital humano adotada, quando são significantes, são crescentemente positivos à medida que aumentam os anos de experiência, corroborando a literatura. A categoria base é 1, a saber: (1 = 2 anos ou menos; 2= 3 a 5 anos; 3= 6 a 10 anos; 4 = 11 a 20 anos; 5 = mais de 20 anos).

As variáveis *gênero* e *idade do empreendedor* não apresentaram efeito significativo. A variável *estado civil* foi significativa apenas em um modelo e para uma categoria – viúvos, atuando positivamente sobre o patrimônio líquido.

No modelo efeito-fixo novamente a variável *bairro* apresentou efeito positivo e significativo sobre o ativo total, indicando que morar na Rocinha em comparação com morar fora da Rocinha provoca um efeito positivo no ativo total.

Por fim, a variável *tipo de residência* novamente chama a atenção por apresentar um efeito significativo e negativo. Ou seja, morar em residência própria ou herdada se comparado a morar em residência alugada, familiar ou outros, reduz o valor do patrimônio líquido.

Tabela17: Segunda Equação - Modelos Estimados para Evolução do Empreendimento, Medido pelo Patrimônio Líquido.

		Y _t = Patrimônio Líquido a preços de 1997 (Ln)							
		Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4	
		PCSE-AR(1)- Pairwise, sem Efeito Fixo (Prais-Winsten)		PCSE-AR(1)- Pairwise, sem Efeito Fixo (Prais-Winsten)		PCSE-AR(1), com Efeito Fixo (OLS)		PCSE-AR(1), com Efeito Aleatório (OLS)	
		β	z	β	z	β	t	β	z
β ₀	(Constante)	8,882	1.55***	9,421	1.65**	2,986	2,4**	13,581	3.26*
β ₁	MON_APR_EST1 _{it}	0,072	0.09	0,039	0.05	0,634	1,64***	0,624	1.05
β ₂	PT _{it}	0,028	1.73**	0,027	1.74**	0,018	1,05	0,031	2.04**
β ₃	D_CNPJ _{it-1}	0,289	1.67**	0,388	2.14**	0,823	0,62	0,366	0.94
β ₄	Reg_Fund _{it-1}	0,223	0.63	0,310	0.94	3,22	3,43*	0,39	1.62***
β ₅	TipoRes_M _{it-1}	-0,896	-4.1*	-0,846	-2.31**	-	-	-1,012	-1.33
β ₆	Trenout _{it}	-0,03	-0.91	-0,028	-0.84	-0,04	-1,15	-0,007	-0.27
β ₇	OutrBens_Ind _{it-1}	0,52	2.69*	0,407	2.02**	-0,251	-0,68	0,582	2.81*
β ₈	OutrBens_Ind _{it-2}	0,865	3.35*	0,934	3.57*	-0,436	-0,86	0,980	3.41*
β ₉	OutrBens_Ind _{it-3}	1,106	3.77*	1,127	3.5*	-0,373	-0,58	1,384	3.75*
β ₁₀	OutrBens_Ind _{it-4}	1,875	4.61*	1,825	4.66*	-0,228	-0,25	2,013	4.58*
β ₁₁	OutrBens_Ind _{it-5}	1,738	3.59*	1,829	3.49*	-0,313	-0,29	2,200	4.24*
β ₁₂	Anos_Neg _{it}	0,006	0.69	-0,008	-0.66	-0,064	-0,75	-0,006	-0.45
β ₁₃	NEmpreg _{it}	0,089	4.78*	0,072	4.03*	0,084	0,70	0,079	2.4**
β ₁₄	AtvNeg _{it-2}	-	-	-	-	-	-	-	-
β ₁₅	AtvNeg _{it-3}	-0,035	-0.03	-0,308	-0.35	0,095	0,10	-0,311	-0.55
β ₁₆	AtvNeg _{it-4}	0,26	0.23	0,229	0.24	-	-	0,153	0.23
β ₁₇	AtvNeg _{it-5}	0,773	0.73	0,492	0.55	0,398	0,37	0,524	0.73
β ₁₈	AtvNeg _{it-6}	0,676	0.64	0,488	0.52	-0,164	-0,18	0,172	0.28
β ₁₉	AtvNeg _{it-7}	0,238	0.21	0,246	0.24	-	-	0,209	0.26
β ₂₀	AtvNeg _{it-8}	-0,159	-0.14	-0,409	-0.45	-	-	-0,564	-0.82
β ₂₁	D_CNPJ _{it-1} *Reg_Fund _{it-1}	0,178	0.54	0,321	0.93	-	-	0,131	0.21
β ₂₂	Sexo _{it-1}	-	-	-0,299	-1.44	-	-	-0,245	-1.18
β ₂₃	D_Exp_Emp _{it-2}	-	-	0,272	0.91	-0,152	-0,60	0,158	0.8
β ₂₄	D_Exp_Emp _{it-3}	-	-	0,418	1.38	-0,21	-0,70	0,306	1.39
β ₂₅	D_Exp_Emp _{it-4}	-	-	0,547	1.56***	-0,334	-0,93	0,332	1.28
β ₂₆	D_Exp_Emp _{it-5}	-	-	0,784	1.86***	-0,356	-0,65	0,481	1.32
β ₂₇	Idade _{it}	-	-	0,001	0.09	0,115	1,39	0,004	0.45
β ₂₈	Est_Civ_M _{it-1}	-	-	0,175	1.23	-0,327	-0,33	0,123	0.53
β ₂₉	Est_Civ_M _{it-2}	-	-	0,495	2.05**	-0,325	-0,26	0,485	0.89
β ₃₀	Est_Civ_M _{it-3}	-	-	0,004	0.01	-	-	-0,206	-0.05
β ₃₁	D_Bairro _{it-1}	-	-	0,155	0.53	3,49	1,81**	0,080	0.29
R²		0,65		0,65		0,14		0,43	
Rho		0,55		0,52		0,85		0,26	
N^o obs.		646		646		577		646	
N^o grupos		69		69		69		69	

Fonte: Elaboração Própria

*1%; **5%; *** 10%

4.3.2 Modelos Relativos ao Efeito do Microcrédito sobre o Bem-Estar do Domicílio dos Empreendedores (Consumo do Domicílio)

A tabela 18 corresponde ao modelo TOBIT, com os resultados da primeira equação. A tabela 19 apresenta os resultados dos modelos das segundas equações para *Consumo do Domicílio*.

Modelo TOBIT para Consumo do Domicílio:

A tabela 18 apresenta os resultados do efeito da **cesta de colaterais e direitos de propriedade**, que afeta o consumo do domicílio, considerando-se o montante do crédito concedido. As variáveis *outras bens_indicador* e *nota* de avaliação do cliente apresentam efeito positivo e significativo sobre o montante concedido. Note-se que novamente a *regularização fundiária* não é significativa para o montante de crédito concedido. A ausência de *regularização fundiária* já não afetou o acesso ao microcrédito e não afeta o montante de crédito.

Tabela18: Primeira Equação - Modelo TOBIT Estimado para Evolução do Bem-Estar

Yt = Montante de Crédito Concedido a preços de 1997 (Ln)			
Modelo 2			
TOBIT (Desempenho do Negócio)			
		β	z
β_0	(Constante)	6,788	59.19*
β_1	Reg_Fund _{it}	0,056	0.34
β_2	OutrBens_Ind _{it}	0,126	2.55**
β_3	Nota _{it}	0,084	2.50**
R²		-	
Rho		0,50	
No obs.		685	
No grupos		70	

Fonte: Elaboração Própria

*1%; **5%; *** 10%

Consumo do Domicílio:

A tabela 19 apresenta os resultados da segunda equação de 3 modelos relativos ao efeito do microcrédito sobre o bem-estar, traduzido no consumo do domicílio e o modelo de efeito-fixado adotado no Teste de Hausman.

No que se refere aos **fatores do negócio**, o *crédito* apresenta um efeito modesto, porém positivo e significativo, para o bem-estar do domicílio dos empreendedores.

O *resultado líquido do negócio*, que representa o pró-labore efetivo do empreendedor, também apresenta coeficiente positivo e significativo, indicando que a renda advinda do negócio é importante no consumo do domicílio.

Quanto aos **fatores do crédito**, os *indicadores de formalização do negócio (CNPJ)*, afetam o consumo do domicílio positivamente, ainda que o efeito seja pequeno, em dois dos modelos. Dessa maneira, um negócio fortalecido, que apresenta reconhecimento de direitos de propriedade, propicia receita líquida do negócio para fortalecer o consumo do domicílio. A regularização fundiária não apresentou efeito significativo para o consumo do domicílio. A **interação** das variáveis relativas a *regularização* foi significativa em um modelo.

A acumulação de *outros bens (ativos físicos)*, além dos ativos do negócio, em quase todos os modelos, quando significativo, também afeta positivamente e crescentemente o consumo do domicílio, passando de negativo para positivo, na medida em que cresce a acumulação de bens (ativos físicos como terreno, casa, apartamento ou quitinete, veículo, etc.), confirmando a literatura de que o efeito dos ativos é circular sobre o bem-estar. A variável *outras rendas*, extra-renda do negócio, apresentou efeito significativo e positivo para o consumo do domicílio. Para além do reforço de renda disponível para consumo, essas rendas podem ainda funcionar como colaterais de crédito para o consumo quando originadas de transferências e/ou empregos formais.

Quanto aos **fatores do empreendedor**, o *estado civil* tem efeito positivo e significativo para casados e acompanhados em comparação aos solteiros, o que se espera. O consumo de um casal pressupõe-se ser mais elevado que dos solteiros para o público-alvo em questão. É também positivo e significativo o efeito da categoria divorciado, pressupondo gastos com o próprio domicílio e com os filhos do matrimônio desfeito.

A *idade* é altamente significativa e com coeficiente negativo, indicando que a elevação da mesma reduz o consumo, confirmando a literatura. A variável *gênero* não apresenta efeito significativo, corroborando a literatura no que se refere ao consumo do domicílio.

Quanto **aos fatores do domicílio**, o *bairro* de moradia apresentou um resultado confuso e inconstante para o consumo do domicílio, ora um efeito positivo e significativo, ora um efeito negativo e significativo, não permitindo uma afirmação explicativa sobre a mesma.

A variável *tipo de residência* novamente chamou a atenção por apresentar um efeito significativo e negativo. Ou seja, morar em residência própria ou herdada se comparado a morar em residência alugada, familiar ou outros, reduz a capacidade de consumo. Nesse caso há ainda um agravante para o estranho comportamento da variável: morar em casa alugada implica em pagar, além das taxas do domicílio, o aluguel. Quando isso ocorre, o aluguel é contabilizado no consumo do domicílio que, por decorrência, deveria aumentar.

Quanto à composição demográfica do domicílio, como esperado, a presença de filhos dependentes com 18 anos ou menos tem efeito positivo e significativo sobre o consumo do domicílio, igualmente no caso de dependentes e de moradores com renda

própria, quando a variável é significativa. De outro lado, filhos com mais de 18 anos e independentes indicam redução no consumo do domicílio, como esperado.

Por fim, a interação entre a *dummy* para outras rendas, indicando a presença ou não de outras rendas extra-negócio no domicílio, e a *dummy* para faixa etária do empreendedor. A interação é positiva e significativa para o consumo do domicílio quando o empreendedor é mais velho, acima de 50 anos; possivelmente indicando acúmulo de rendas oriundas de transferências (pensões e aposentadorias).

Tabela19: Segunda Equação - Modelos Estimados para Evolução do Bem-Estar, Medido pelo Consumo do Domicílio.

		Yt = Consumo Domiciliar Total a preços de 1997 (Ln)							
		Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4	
		PCSE-AR(1)- Pairwise, sem Efeito Fixo (Prais-Winsten)		PCSE-AR(1)- Pairwise, sem Efeito Fixo (Prais-Winsten)		PCSE-AR(1), com interação e Efeito Fixo (OLS)		PCSE-AR(1), com interação e Efeito Aleatório (OLS)	
		β	z	β	z	β	t	β	z
β_0	(Constante)	6,127	8.67*	5,927	4.84*	0,304	3.17*	6,544	8.00*
β_1	MON_APR_EST2 _{it}	0,057	0.57	0,006	0.04	0,759	9.80*	0,113	6.50*
β_2	RLN _{it}	0,088	5.15*	0,086	4.58*	0,031	2.63*	0,073	6.45*
β_3	D_CNPJ _{it_1}	0,390	9.79*	0,301	7.07*	-	-	-0,012	-0.1
β_4	Reg_Fund _{it_1}	0,006	0.12	0,009	0.14	-	-	-	-
β_5	TipoRes_M_M _{it_1}	-0,495	-2.85*	-	-	-	-	-	-
β_6	Trenout _{it}	0,167	3.14*	0,014	1.6***	0,148	5.30*	0,198	7.84*
β_7	OutrBens_Ind _{it_1}	0,150	2.76*	0,216	3.08*	-0,099	-1.07	0,131	2.17**
β_8	OutrBens_Ind _{it_2}	0,111	1.67**	0,143	1.75**	-0,322	-2.48*	0,038	0.48
β_9	OutrBens_Ind _{it_3}	0,298	4.22*	0,378	3.81*	-0,415	-2.54*	0,087	0.86
β_{10}	OutrBens_Ind _{it_4}	0,514	3.61*	0,641	4.75*	0,214	2.08**	0,597	4.08*
β_{11}	OutrBens_Ind _{it_5}	0,217	1.74**	0,293	1.99**	-	-	0,372	2.42**
β_{12}	Sexo _{it_1}	-0,111	-2,30	0,021	0.36	-	-	-0,044	-0.63
β_{13}	Est_Civ_M _{it_1}	0,161	3.19*	0,158	1.67***	0,201	1.25	0,135	1.61***
β_{14}	Est_Civ_M _{it_2}	0,606	0.77	0,099	0.82	0,169	0.81	0,071	0.53
β_{15}	Est_Civ_M _{it_3}	0,219	2.69**	0,178	1.96**	-	-	0,20	1.65***
β_{16}	Idade _{it}	-0,012	-3.77*	-0,006	-2.01**	-0,023	-2.34*	-0,011	-2.37**
β_{17}	D_Barrio _{it}			-0,258	-3.48*	1,146	3.07*	-0,289	-3.59*
β_{18}	N_Filhos18menos _{it}			0,043	1.32	0,336	2.89*	0,051	1.49
β_{19}	N_Filhos18mais _{it}			-0,060	-2.09**	0,162	1.27	-0,059	-1.79**
β_{20}	Ndep _{it}			0,120	2.30**	0,069	1.25	0,047	1.01
β_{21}	Outros_Moradores _{it}			-0,003	-0.12	0,058	1.79**	-0,006	-0.24
β_{22}	Trenoutnit*D_Idade _{it}					0,081	1.86**	0,081	1.86**
β_{23}	D_CNPJit_1*Reg_Fund _{it_1}					-	-	0,556	2.13*
R²		0,96		0,97		0,63		0,68	
Rho		0,74		0,70		0,68		0,69	
No obs.		684		489		436		436	
No grupos		70		53		53		53	

Fonte: Elaboração Própria

*1%; **5%; *** 10%

4.3.3 ANEXO - Modelos de Equações Simultâneas Relativos ao Efeito do Microcrédito sobre o Desempenho do Negócio e do Bem-Estar do Domicílio dos Empreendedores

Modelos para Ativo Total:

Tabela20: Modelos Estimados para Evolução do Desempenho do Negócio, Medido pelo Ativo Total.

Yt = Ativo Total a preços de 1997 (Ln)		Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3	
		XTIVREG, com Efeito Aleatório		XTIVREG, com Efeito Aleatório		XTIVREG, com Efeito Fixo	
		β	z	β	z	β	z
β_0	(Constante)	1,095	0.38	0.949	0.28	3,765	1.12
β_1	MON_APR_EST1 _{it}	1,38	3.42***	1,248	3.05*	0,278	0.82
β_2	D_CNPJ _{it-1}	-0,666	-1.25	-0,357	-0.75	0,577	0.48
β_3	Anos_Neg _{it}	0,034	2.47**	-0,003	-0.19	-0,071	-0.73
β_4	NEmpreg _{it}	-0,015	-0.28	0,003	0.07	0,035	0.6
β_5	AtvNeg _{it-2}	-	-	-	-	-	-
β_6	AtvNeg _{it-3}	0,538	0.64	0,161	0.2	-0,316	-0.83
β_7	AtvNeg _{it-4}	0,286	0.3	0,173	0.19	-0,668	-1.02
β_8	AtvNeg _{it-5}	0,869	0.92	0,654	0.71	-	-
β_9	AtvNeg _{it-6}	1,191	1.39	0,985	1.22	-0,298	-0.75
β_{10}	AtvNeg _{it-7}	0,252	0.21	-0,136	-0.12	-	-
β_{11}	AtvNeg _{it-8}	-0,207	-0.21	-0,630	-0.65	-	-
β_{12}	Sexo _{it-1}			-0,206	-0.71	-	-
β_{13}	D_Exp_Emp _{it-2}			0,065	0.33	0,053	0.33
β_{14}	D_Exp_Emp _{it-3}			0,089	0.38	0,085	0.42
β_{15}	D_Exp_Emp _{it-4}			0,411	1.53	-0,012	-0.05
β_{16}	D_Exp_Emp _{it-5}			0,382	0.98	-0,118	-0.32
β_{17}	Idade _{it}			0,033	1.89**	0,116	1.21
β_{18}	Est_Civ_M _{it-1}			-0,145	-0.48	-0,359	-0.4
β_{19}	Est_Civ_M _{it-2}			0,200	0.31	-0,251	-0.24
β_{20}	Est_Civ_M _{it-3}			-0,537	-0.84	-	-
β_{21}	D_Barrio _{it-1}			-0,089	-0.24	-0,470	-0.3
R²		0,25		0,31		0,01	
Rho		0,51		0,46		0,79	
No obs.		646		646		646	
No grupos		69		69		69	
Instrumented:		MON_APR _{it}					
Instruments:		D_CNPJ _{it} , Anos_Neg _{it} , NEmpreg _{it} , AtvNeg _{it-3} , AtvNeg _{it-4} , AtvNeg _{it-5} , AtvNeg _{it-6} , AtvNeg _{it-7} , AtvNeg _{it-8} , Sexo _{it-1} , D_Exp_Emp _{it-2} , D_Exp_Emp _{it-3} , D_Exp_Emp _{it-4} , D_Exp_Emp _{it-5} , Idade _{it} , Est_Civ_M _{it-1} , Est_Civ_M _{it-2} , Est_Civ_M _{it-3} , D_Barrio _{it} , Reg_Fund _{it} , TipoRes_M_M _{it} , Trenoutn _{it} , OutrBens_Ind _{it} , Nota _{it}					

Fonte: Elaboração Própria *1%; **5%; *** 10%

Modelos para Patrimônio Líquido:

Tabela21: Modelos Estimados para Evolução do Desempenho do Negócio, Medido pelo Patrimônio Líquido.

Yt = Patrimônio Líquido a preços de 1997 (Ln)		Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3	
		XTIVREG, com Efeito Aleatório		XTIVREG, com Efeito Aleatório		XTIVREG, com Efeito Fixo	
		β	z	β	z	β	z
β_0	(Constante)	1,525	0.54	1,549	0.47	8,096	1.82**
β_1	MON_APR_EST1 _{it}	0,994	2.49**	0,902	2.18**	0,639	1.42***
β_2	PT _{it}	0,007	0.38	0,013	0.75	0,025	1.45
β_3	D_CNPJ _{it-1}	-0,342	-0.7	-0,085	-0.2	1,704	1.08
β_4	Anos_Neg _{it}	0,031	2.4**	0,004	0.27	-0,132	-1.03
β_5	NEmpreg _{it}	0,021	0.4	0,340	0.73	0,084	1.1
β_6	AtvNeg _{it-2}	-	-	-	-	-	-
β_7	AtvNeg _{it-3}	0,489	0.64	0,096	0.14	0,032	0.04
β_8	AtvNeg _{it-4}	0,355	0.41	0,221	0.27	-	-
β_9	AtvNeg _{it-5}	0,969	1.11	0,682	0.8	0,35	0.41
β_{10}	AtvNeg _{it-6}	1,219	1.56	0,999	1.39	-0,155	-0.21
β_{11}	AtvNeg _{it-7}	0,124	0.11	-0,074	-0.07	-	-
β_{12}	AtvNeg _{it-8}	-0,136	-0.15	-0,520	-0.6	-	-
β_{13}	Sexo _{it-1}			-0,281	-1.09	-	-
β_{14}	D_Exp_Emp _{it-2}			0,047	0.24	0,040	0.19
β_{15}	D_Exp_Emp _{it-3}			0,048	0.21	0,069	0.26
β_{16}	D_Exp_Emp _{it-4}			0,266	0.99	-0,382	-1.21
β_{17}	D_Exp_Emp _{it-5}			0,306	0.79	-0,539	-1.11
β_{18}	Idade _{it}			0,024	1.5***	0,172	1.38
β_{19}	Est_Civ_M _{it-1}			0,008	0.03	-0,182	-0.16
β_{20}	Est_Civ_M _{it-2}			0,384	0.62	0,106	0.08
β_{21}	Est_Civ_M _{it-3}			-0,191	-0.33	-	-
β_{22}	D_Barrio _{it-1}			0,017	0.05	-0,979	-0.48
R²		0,26		0,33		0,01	
Rho		0,46		0,38		0,85	
No obs.		646		646		646	
No grupos		69		69		69	
Instrumented:		MON_APR _{it}					
Instruments:		PT _{it} , D_CNPJ _{it} , Anos_Neg _{it} , Nempreg _{it} , AtvNeg _{it-3} , AtvNeg _{it-4} , AtvNeg _{it-5} , AtvNeg _{it-6} , AtvNeg _{it-7} , AtvNeg _{it-8} , Sexo _{it-1} , D_Exp_Emp _{it-2} , D_Exp_Emp _{it-3} , D_Exp_Emp _{it-4} , D_Exp_Emp _{it-5} , Idade _{it} , Est_Civ_M _{it-1} , Est_Civ_M _{it-2} , Est_Civ_M _{it-3} , D_Barrio _{it} , Reg_Fund _{it} , TipoRes_M_M _{it} , Trenout _{it} , OutrBens_Ind _{it} , Nota _{it}					

Fonte: Elaboração Própria

*1%; **5%; *** 10%

Modelos para Consumo do Domicílio:

Tabela22: Modelos Estimados para Evolução do Bem-Estar, Medido pelo Consumo do Domicílio.

Yt = Consumo Domiciliar Total a preços de 1997 (Ln)		Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3	
		XTIVREG, com Efeito Aleatório		XTIVREG, com Efeito Aleatório		XTIVREG, com Efeito Fixo	
		β	z	β	z	β	z
β_0	(Constante)	7,626	9.21*	8,225	11.36*	9,865	16.39*
β_1	MON_APR_EST2 _{it}	0,064	0.62	0,072	0.59	0,009	0.08
β_2	RLN _{it}	0,131	5.46*	0,123	5.14*	0,085	4.02*
β_3	D_CNPJ _{it-1}	0,353	2.59**	0,304	1.33	-	-
β_4	Trenoutn _{it}	0,017	2.64*	0,013	1.57***	0,010	1.39
β_5	TipoRes_M _{it-1}	-0,026	-0.07	-	-	-	-
β_6	Sexo _{it-1}	-0,184	-2.13**	-0,090	-0.62	-	-
β_7	Est_Civ_M _{it-1}	0,172	2.07**	0,258	1.84**	-0,090	-0.46
β_8	Est_Civ_M _{it-2}	0,073	0.46	0,306	1.53***	-0,114	-0.46
β_9	Est_Civ_M _{it-3}	0,464	2.86*	0,531	2.13**	-	-
β_{10}	Idade _{it}	-0,038	-10.11*	-0,044	-9.12*	-0,072	-12.89*
β_{11}	D_Barrio _{it}			-0,328	-2.21**	0,251	0.79
β_{12}	Nfilhos_18menos _{it}			-0,037	-0.65	-0,311	-2.59**
β_{13}	Nfilhos_18mais _{it}			-0,101	-1.66***	-0,341	-2.89*
β_{14}	NDep _{it}			0,202	3.41*	0,101	1.77**
β_{15}	Outros_Moradores _{it}			0,005	0.21	-0,008	-0.34
R²		0,28		0,31		0,1	
Rho		0,69		0,85		0,97	
No obs.		684		489		489	
No grupos		70		53		53	
Instrumented:		MON_APR _{it}					
		RLN _{it} , D_CNPJ _{it} , Trenoutn _{it} , Sexo _{it-1} , TipoRes_M_M _{it} , Est_Civ_M _{it-1} , Est_Civ_M _{it-2} , Est_Civ_M _{it-3} , Idade _{it} , Reg_Fund _{it} , OutrBens_Ind _{it} , Nota _{it} , D_Barrio _{it} ,					
Instruments:		Nfilhos_18menos _{it} , Nfilhos_18mais _{it} , NDep _{it} , Outros_Moradores _{it}					

Fonte: Elaboração Própria

*1%; **5%; *** 10%



CPDoc JB

Fonte: CPDoc – JB (2008)

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em 2003, Ednéia⁹⁵ contraiu um crédito para a reforma de um ponto comercial na Rocinha, em uma área comercial nobre na comunidade, destinado a uma loja de artigos para festas. Alugou o ponto, reformou o local, instalou seu negócio e, como o ponto se encontrava em um local de grande movimento, tornou-se muito bem sucedida, com um faturamento muito superior ao esperado. Ademais, também se tornou uma excelente cliente de crédito, pagando as parcelas do mesmo em dia ou até antecipadamente. Como Ednéia seguia bem em seu empreendimento, contraiu novo crédito para expandir o estoque e ampliar as vendas.

Certo dia, a proprietária do imóvel, percebendo o potencial do negócio, resolveu retomar o ponto, a fim de instalar um negócio com o mesmo fim. Contudo, havia um contrato entre ambas e o inquilino tinha o direito de permanecer pelo tempo de contrato ou de ser ressarcido do custo da reforma realizada. A proprietária não concordou com nenhuma das condições e simplesmente, na calada da noite, invadiu o ponto comercial, lançou à rua todo o estoque do locatário e trocou a fechadura do local. Ednéia, impossibilitada de trabalhar, e por consequência de faturar, passou a atrasar as parcelas do crédito, se tornando uma cliente inadimplente, com dívidas na instituição de microfinanças.

O caso foi parar no “juiz local” (à época, a presidente de uma das associações de moradores da Rocinha) para a arbitragem. Houve exposição de motivos de ambas as partes, com audição de três testemunhas para cada lado. A presidente da associação pediu um tempo para oferecer o veredicto.

⁹⁵ As duas histórias são reais. Os nomes adotados nas mesmas são fictícios, visando a proteção e privacidade dos próprios empreendedores.

O resultado foi a pena máxima: a proprietária do imóvel foi expropriada do mesmo para o seu locatário, como ressarcimento por todos os danos causados – o investimento em reforma não ressarcido inicialmente, a perda de faturamento e de condições de se sustentar e o “nome sujo na praça”, em decorrência do crédito não quitado.

Diante de uma justiça informal e de um processo totalmente à margem do Estado, quem executaria a decisão? Caso a proprietária do imóvel não o entregasse no prazo combinado, a “polícia do tráfico” o faria e não adiantava mudar de comunidade. Caso a proprietária se mudasse, ela seria procurada pelas demais “polícias do tráfico”, nas outras comunidades, até ser executada a sentença.

No mesmo período, “seu” Bené era proprietário de duas padarias na Rocinha. No período entre 1997 e 2003 a primeira padaria cresceu o suficiente para que ele pudesse abrir uma filial. Ele é o melhor cliente de crédito e o melhor empreendedor dos dados amostrais analisados nesse trabalho, com 34 créditos e, também, o maior empregador, com 13 funcionários.

No primeiro trimestre de 2004 seu filho foi apontado, no entanto, como um dos assaltantes da casa de um importante ex-ministro do governo Collor, sendo detido e, em seguida, liberado pela polícia. A partir de então, o negócio de “seu” Bené entrou em rápido declínio.

A polícia do Rio de Janeiro passou a subir a Rocinha e a extorquir quase diariamente “seu” Bené, solicitando numerário para não prejudicá-lo, usando a ameaça de que o filho dele havia assaltado “gente importante”. A consequência imediata foi o “seu” Bené ser comunicado pelo tráfico local de que ele tinha 48 horas para vender todo o seu patrimônio e “se mandar do morro”. O motivo da decisão: a subida diária da polícia à Rocinha para extrair propina. Ele havia se tornado um problema, atraindo

constantemente força policial para o interior do morro, o que prejudicava os negócios do tráfico.

“Seu” Bené se desfez de todo o seu patrimônio e se mudou para Guaratiba. Lá, tentou se restabelecer. Entretanto, havia perdido grande parte do valor de seu patrimônio, se descapitalizando, em decorrência da rapidez em se desfazer dos ativos. Ademais, perdeu toda a clientela e o capital social de anos de moradia na Rocinha. O resultado foi que o “seu” Bené não conseguiu mais firmar o seu novo negócio em Guaratiba, tornou-se um cliente ruim para crédito na agência da zona-oeste, quase sempre pagando as parcelas com atraso ou necessitando refinar o crédito.

As duas histórias acima estão associadas aos resultados empíricos desse trabalho. Elas são exemplos ilustrativos de que o acesso ao crédito produtivo concedido em condições de mercado, que foi defendido nesse trabalho como forma de combater a desigualdade de oportunidades, é necessário para o desempenho do negócio e bem-estar dos domicílios. Ele é necessário, mas não é suficiente. Em condições normais, de posse do crédito, os empreendedores conseguem desenvolver os seus empreendimentos e melhorar o próprio bem-estar. Entretanto, um outro elemento não pode ser desconsiderado – a necessidade do *Estado*.

O marco teórico apresentado no primeiro capítulo, em especial a Teoria da Justiça, está fundamentado na liberdade de ação dos indivíduos e na garantia de direitos que assegurem essa liberdade. Dessa feita, a teoria é individualista, ao ter o indivíduo como sujeito do processo e ao privilegiar as oportunidades, condições, habilidades, esforço e talento dos indivíduos como os aspectos determinantes do processo de redução da desigualdade de oportunidades. Trata-se dos microfundamentos, ou seja, dos determinantes adotados na análise econométrica para a mensuração do efeito sócio-econômico da redução de um aspecto da desigualdade de oportunidades – o acesso ao

crédito produtivo. Por outro lado, as informações etnográficas obtidas ao longo desse trabalho e, em parte explicitadas nesta conclusão, referenciadas nas histórias da Ednéia e do “seu” Bené, apontam para a relevância da macroestrutura institucional-legal ao longo do processo, ou seja, para a ausência de *Estado* e, quase sempre, de *Estado Legal* na vida desses indivíduos.

Em outras palavras, de um lado, os resultados econométricos dos microfundamentos das ações individuais demonstram que os indivíduos, quando de posse dos ativos e do próprio esforço, são capazes de se desenvolverem e alcançarem melhoria socioeconômica. De outro lado, os dados etnográficos mostram o quão frágil e limitada é a melhoria socioeconômica desses indivíduos na ausência de uma macroestrutura institucional-legal que garanta efetivamente a realização das liberdades substantivas, no sentido de SEN, em condições iguais ao restante da sociedade. Assim sendo, a política pública que tem como objetivo reduzir a desigualdade de oportunidades não pode atentar apenas para os microfundamentos, sendo focada somente na cesta de ativos necessária ao público-alvo e na combinação estruturada desses ativos. Mais que isto, a fim de se garantir a sustentabilidade dos efeitos socioeconômicos positivos da política de redução de desigualdade de oportunidades, não é possível prescindir da presença efetiva do *Estado Legal*, atuante dentro dos limites legais, no ambiente macro-institucional em que a política pública é implementada.

Ademais, o acesso ao crédito no mercado ou por meio do terceiro setor não suprime a necessidade de *Estado* e, mais que isso, para essa população, do *Estado Legal*. Ao Estado concerne o planejamento e a coordenação de políticas públicas e, mesmo, a consecução de parte das políticas sociais. É sabido que o mercado, na presença de um mundo *hobbesiano*, tem, inclusive, a sua própria eficiência reduzida.

Crédito, Necessário, mas não Suficiente. Os resultados empíricos encontrados no capítulo 4 e as duas histórias iniciais confirmam a afirmativa.

A análise dos modelos estimados comprovou as duas hipóteses: tanto a hipótese (H₁), de que o acesso ao microcrédito contribui para o fortalecimento dos pequenos empreendimentos nas suas duas variantes, *ativo total* e *patrimônio líquido*; quanto a hipótese (H₂), de que o acesso ao microcrédito contribui para o bem-estar do domicílio, medido pelo *consumo total do domicílio*. Dessa forma, a ruptura de uma desigualdade de oportunidade, conferindo acesso ao crédito produtivo, para esses micro empreendedores informais, em condições de mercado formal de crédito, funciona como um mecanismo de agregação de valor aos ativos de seus negócios e de melhoria de bem-estar de seus domicílios.

Os mesmos dados empíricos apontam que não é apenas o microcrédito que é relevante para o desempenho do negócio e o bem-estar do domicílio. Não é crédito **ou** outras rendas (pensões, transferências, salários) **ou** outros bens. São necessários: crédito **e** outras rendas **e** outros bens.

O crédito produtivo é fundamental, porém não é suficiente, não esgota o problema em si mesmo e não garante a sobrevivência do empreendimento. Para além da presença de Estado garantindo a ordem legal, já apontada nas duas histórias, outras variáveis foram apontadas como relevantes na análise empírica: rendas extra-negócio, experiência do empreendedor, patrimônio (outros bens além do negócio) e regularização do negócio. Esses fatores trazem incrementos positivos para o desempenho do empreendimento e o bem-estar do domicílio. Trata-se de um somatório de ativos que, a cada ativo adicionado, traz um incremento ao bem-estar. Nesse sentido, reforça a afirmativa já feita algumas vezes neste trabalho – *a posse de ativos e a interação entre*

eles são circulares no bem-estar. Algumas considerações se fazem necessárias a partir dessa afirmativa:

- ✓ *A relevância de outras rendas como colchão estabilizador para a vulnerabilidade social.* As outras rendas extra-negócio, além de cumprir o papel de colateral na concessão de crédito, possibilitando o acesso a um outro ativo, cumprem a função de estabilizar a economia familiar, como uma renda suplementar, enquanto o negócio do empreendedor ainda está se firmando. Como foi afirmado no primeiro capítulo, EDIN (2001) mostra a relevância da manutenção da renda de proteção social para pais não custodiados e mães solteiras, quando estes desenvolvem uma atividade informal ou quando buscam crédito.
- ✓ *Experiência do empreendedor.* A análise empírica, ao adotar os anos de experiência do empreendedor como *proxy* para educação, aponta para a relevância do capital humano no desenvolvimento do empreendimento. O tema é bastante reconhecido na literatura e já apontado nesse trabalho. A consideração a ser feita é a de que, em se tratando de população adulta e, na média, de baixa-escolaridade, mecanismos não convencionais de capacitação (capacitação à distância, cursos de extensão com apoio e monitoração por celular, etc) podem vir a ser mais eficientes que a tradicional escolarização formal, se o objetivo for melhorar a gestão do empreendimento e ganhos de produtividade para o negócio.
- ✓ *Os direitos de propriedade.* A defesa de direitos de propriedade reconhecidos é freqüentemente propalada como solução para a maior parte dos problemas da informalidade. Longe de pretender reduzir sua relevância, a análise empírica, tal como foi levada a cabo nesse trabalho, oferece uma

compreensão mais precisa do problema, defendido genericamente em termos teóricos. O reconhecimento dos direitos de propriedade é um direito civil básico, já considerado por MARSHAL (1992) na cidadania civil e defendido por quase todas as escolas de justiça distributiva. A análise empírica desse estudo também aponta, no entanto, para a regularização do negócio (CNPJ) como instrumento de evolução do empreendimento e do consumo domiciliar. A regularização fundiária é empiricamente relevante como instrumento de valorização do patrimônio total do empreendedor, ao se adicionar ao negócio a residência e outros imóveis. Assim, a implicação do resultado empírico não está em advogar contra ou a favor da regularização fundiária em si ou a favor de regularização do negócio em si, mas em prover o *policy maker* de melhor capacidade de escolha no desenho da política social. Pois a política social exige uma definição clara do objetivo a ser alcançado, fazer escolhas a partir de restrições orçamentárias e, conseqüentemente, integrar os fatores por ordem de relevância. Por exemplo: se o objetivo for promover o fortalecimento do empreendimento para a melhoria da renda e o orçamento for restrito, escolher em um primeiro momento consumir esforços em torno da regularização fundiária quando o efeito sobre o empreendimento se dá a partir da regularização do negócio, torna a escolha ineficiente e ineficaz. As lições a serem observadas são: i) a composição dos ativos na cesta de ativos do cidadão faz diferença no bem-estar dele; ii) dados de cadastros administrativos são fundamentais para permitir a análise dos efeitos da política e para orientar as escolhas dos *policy makers*.

Relembrando, no segundo capítulo, o exemplo do BRAC (*Bangladesh Rural Advancement Committee and Bangladesh Rehabilitation Assistance Committee*) em

Bangladesh, para além do crédito, uma política voltada para a redução da desigualdade de oportunidades desses empreendedores necessita também considerar um desenho institucional que busque contemplar o acesso ao conjunto dos ativos associados ao capital físico e humano, favorecendo o fortalecimento mútuo entre eles. O BRAC primeiramente ofereceu microcrédito, acompanhado de capacitação e assistência médica. No Brasil seria possível, a partir da plataforma já existente do Programa Bolsa Família, a oferta integrada de microcrédito produtivo para uma parcela das famílias beneficiadas, realizada por entidades de microfinanças.

A Interação entre Diferentes Entes na Realização da Política Social. A eficiência do mercado ou do terceiro setor em fornecer crédito para esse público, desonerando o Estado dessa ação direta, não elimina a necessidade do mesmo em tantas outras ações e a complementaridade entre Estado, mercado e sociedade civil na realização das políticas sociais. É a integração desses entes e o planejamento e coordenação dessa integração que potencializam a eficiência e o alcance da política social.

A concessão privada do crédito dispensa o Estado de participar diretamente com recursos públicos de uma política de crédito produtivo para os mais desfavorecidos. Todavia, os resultados positivos quanto ao indicador de regularização do negócio indicam que a possibilidade de conceder crédito privadamente e sustentavelmente, com efeitos sociais positivos, não exime o Estado do seu papel na construção do desenho institucional e na ação de política pública que possibilite a ruptura de outros gargalos de desigualdade no acesso aos ativos valiosos.

A política social, desenhada e coordenada de maneira a possibilitar a integração entre Estado, mercado e terceiro setor na execução de ações coordenadas, além de

desonerar os gastos públicos, pode ser até mais eficiente. Em certas situações, o Estado não pode realizar determinadas ações que promovam o bem-estar por necessidade de proteger as leis das quais é fiador. Dessa maneira, a integração entre Estado e mercado ou terceiro setor permite alcançar o informal e trazê-lo à condição de formalidade, inserindo-o no mundo legal.

No primeiro capítulo foi apontado que o sucesso de uma política baseada em ativos requer a existência de instituições que façam a ponte entre as relações sociais informais dos mais desfavorecidos com o mundo oficial do sistema financeiro (STERN, 2001). O exemplo mais evidente é o do microcrédito. Como mencionado no segundo capítulo, as microfinanceiras, no caso o VIVACRED, fazem o papel de ligação entre o mundo do crédito formal e a economia informal. Dessa maneira, a instituição cumpre o seu papel de ponte entre o informal e o formal, concedendo microcrédito sem a exigência de indicadores de regularização (CNPJ e regularização fundiária) reconhecidos e, com isso, reduz uma desigualdade de oportunidade, ao não exigir o pertencimento ao mundo formal para acesso a um crédito com condições financeiras de mercado formal. Portanto, a condição de informalidade tanto produtiva quanto fundiária deixa de ser o determinante para impedir que os clientes recebam o crédito.

Por conseqüência, o BNDES, ao ser a principal fonte de *funding* das instituições microfinanceiras espalhadas pelo país, consegue alcançar o microempreendedor informal no acesso ao crédito. Acesso este que, atualmente, é impossível de ser obtido diretamente junto ao BNDES pelas razões supracitadas, dado que as micro e pequenas empresas que procuram crédito junto à instituição necessitam apresentar um alto grau de regularização (alvará, contrato social registrado, composição societária, CNPJ, comprovação de recolhimento de todos os tributos municipais, estaduais e federais que se aplicam à empresa, registro na RAIS). Ao contrário, nesse caso, o BNDES (Estado)

proporciona o *funding* para o setor de microfinanças e o Vivacred (terceiro setor) promove o acesso ao crédito aos informais. Dessa maneira, onde o Estado não pode alcançar o indivíduo por risco de ferir as próprias leis, as quais é obrigado a proteger, ele o faz através de terceiros. A formalização do negócio (CNPJ) deixa de ser um gargalo (uma condição) de acesso aos outros ativos valiosos e passa a ser parte de um processo de conquistas, a partir do fortalecimento do negócio e da melhoria do bem-estar do domicílio.

Parafrazeando Lampedusa em o Leopardo – *mudar para manter*. Nesse sentido, esse trabalho defende que o Estado necessita *mudar* os meios e instrumentos adotados na política social a fim de *manter* a capacidade efetiva de levar proteção social àqueles que se encontram à margem, excluídos, levando a estes a cesta de ativos que os demais já possuem.

Um Estado com Capacidade de Planejar, Integrar e Definir Rumos Sociais. De um lado, como já foi dito no primeiro capítulo, a busca pela igualdade é fruto da construção política de instituições (sistema jurídico, sistema político-eleitoral e sistema de proteção social) que dêem suporte à realização empírica da igualdade como um valor, defendido na arena política. De outro, o Estado de bem-estar social – ao qual está relacionada a igualdade de condições/resultados – foi desenhado para uma era industrial, apoiando sistemas predominantemente de produção industrial (SHERRADEN, 1997) e em sociedades efetivamente reguladas. A configuração do estado de bem-estar social clássico não prevê uma sociedade precariamente regulada, com uma grande parcela da população à margem do Estado, na informalidade, o que torna o sistema perverso, **incluindo ainda mais os já incluídos, e mantendo excluídos os já excluídos**. Dessa maneira, no Brasil, a maior parcela da proteção social efetiva alcança os já incluídos – aqueles que possuem carteira assinada, são empregados de

empresas formalizadas ou do setor público, estão no sistema de previdência público, etc. O exemplo mais recente de ações do Estado que alcançam aqueles que já fazem parte do sistema é o crédito consignado.

A reconfiguração da política de proteção social, transferindo-a de uma estrutura essencialmente pautada em renda para uma plataforma pautada em ativos, de uma estrutura de provisão quase exclusivamente estatal para uma estrutura integrada, e envolvendo Estado, mercado e terceiro setor não significa a perda de capacidade do Estado de fazer política social. Pelo contrário, exige um Estado até mais robusto em planejamento, mas não necessariamente em realização. Implica, assim, reconfigurar o desenho da rede de proteção social, permitindo alcançar o segmento mais excluído da sociedade: a população de baixa-renda informal. Pede, pois, uma revisão do papel do Estado.

Por mais óbvia que pareça essa afirmação, sua realização não o é. Ela passa por um redesenho institucional de Estado que o torne robusto na capacidade de planejamento, coordenação e gestão da política social. O Estado deve ser capaz de: i) planejar a médio e longo-prazo, escolhendo rumos e estabelecendo metas e objetivos; ii) coordenar e integrar diferentes políticas sociais, de maneira a adotá-las como instrumento para se alcançar a realização da política pública macro e da inclusão legal e socioeconômica daqueles que estão à margem; iii) garantir a realização das mesmas, de maneira a oferecer diretamente ou promover indiretamente o acesso aos ativos (acesso financeiro, crédito, regularização de direitos de propriedade, previdência, transferências de cunho social, educação, acesso a saúde, etc) em condições que conduzirão à melhoria de bem-estar e à redução da desigualdade.

Por fim, é necessário ser capaz de reconhecer em quais políticas é imprescindível a ação direta do Estado e em quais ele pode e deve atuar em conjunto com os demais

entes sociais – mercado e terceiro setor – ou as transferir a esses entes, monitorando os resultados, seja para desonerar o setor público e liberar recursos para outras necessidades mais prementes, seja para tornar a política pública mais eficiente, potencializando o alcance àqueles à margem do sistema social, incluindo-os no sistema e lhes oferecendo, em alguma medida, o acesso a uma *democracia de proprietários*.

6 BIBLIOGRAFIA

ABN AMRO REAL. Microcrédito: crédito para o empreendedorismo. Document on the World Wide Web, URL: <http://www.bancoreal.com.br/index_internas.htm?sUrl=http://www.bancoreal.com.br/sustentabilidade/o_que_fazemos/produtos_e_servicos/tpl_sustentabilidade_quefazemos_produtosservicos_microcredito.shtm>, accessed 13 October 2007.

ABRANCHES, Sérgio Henrique. *Os Despossuídos: crescimento e pobreza no país do milagre*. Rio de Janeiro, Editora Jorge Zahar, 1985. 92 pp.

ACCION. *Our History*. Document on the World Wide Web, URL: http://www.accion.org/about_our_history.asp>, accessed 13 October 2007.

ALKMIM, Antônio C. & DUQUE, Carolina M. *Avaliação dos Empréstimos Obtidos junto às Agências do VIVACRED*. Rio de Janeiro, 2002. 54 pp.

ARAÚJO, Elaine Aparecida. *Risco de Crédito: Desenvolvimento de Modelo Credit Scoring para a Gestão da Inadimplência de uma Instituição de Microcrédito*. Prêmio IPEA-CAIXA 2006. Brasília, 2006. 44p.

ARELLANO, Manuel & BOND, Stephen. "Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations". In: *Review of Economic Studies* 58, 1991: 277-297.

ARMENDÁRIZ de AGHION, Beatriz & MORDUCH, Jonathan. *The Economics of Microfinance*. Cambridge, MIT Press, 2005. 346 pp.

ATTANASIO, Orazio & SZÉKELY, Miguel. *An Asset-Based Approach to the Analysis of Poverty in Latin América*. Washington, IADB, October 1999. 50 pp.

BANCOSOL. Who we are: *Our History*. Document on the World Wide Web, URL: <<http://www.bancosol.com.bo/en/historia.html>>, accessed 13 October 2007.

BARONE, Francisco Marcelo, DANTAS, Valdi, LIMA, Paulo Fernando, REZENDE, Valéria. *Introdução ao Microcrédito*. Brasília, Conselho da Comunidade Solidária, 2002.

BARONE, Francisco Marcelo and ZOUAIN, Deborah Moraes. *O papel do estado como Formulador e Indutor de uma Política Pública de Acesso ao Crédito como Ferramenta de Combate à Pobreza e Inclusão Social*. Paper presented on IX CLAD Meeting, Madri, 2004.

BARRETTO, Antônio Sérgio, GOMES, Luiz, DZARS, Alexandre, "Microfinanças". In: AZEREDO, Beatriz, DUNCAN, Pedro (orgs). *A experiência da*

área de desenvolvimento social no período 1996-2002. BNDES Social nº 7. Rio de Janeiro: BNDES, 2002. 240pp.

BECK, Nathaniel & KATZ, Jonathan. "What to Do (and Not to Do) with Time-Series Cross-Section Data". In: *American Political Science Review* 89, 1995: 634–647.

BNDES. *Microcrédito: Avaliação da Eficiência de Instituições Microfinanceiras*. Informe-se no.43 – July 2002. Rio de Janeiro, 7pp.

BOUMAN, F.J.A. *Small, Short and Unsecured: Informal Rural Finance in India*. New Delhi: Oxford University Press, 1989.

BRUSKY, Bonnie e João Paulo Fortuna. Entendendo a Demanda para as Microfinanças no Brasil: um Estudo Qualitativo de Duas Cidades, PDI/BNDES, 2002.

CARDOSO, Ruth, FRANCO, Augusto de, OLIVEIRA, Miguel Darcy de, LOBO, Thereza. *Comunidade Solidária: Fortalecendo a Sociedade, Promovendo o Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Comunitas, 2002.

CARVALHO, Carlos Eduardo; ABROMOVAY, Ricardo. "O Difícil e Custoso Acesso ao Sistema Financeiro." In: SANTOS, Carlos Alberto (org.) *Sistema Financeiro e as Micro e Pequenas Empresas: Diagnósticos e Perspectivas*. Brasília, SEBRAE, 2004.

CGAP (Consultative Group to Assist the Poor). *About Microfinance*. Document on the World Wide Web, URL: <<http://www.cgap.org/portal/site/CGAP/menuitem...>>, accessed 13 October 2007.

COHEN, G. A. "On the currency of egalitarian justice". In: *Ethics*, 1989, Vol. 99, No. 4: 906-944.

COLEMAN, James. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Harvard University Press, 1990, 1014p.

DE SOTO, Hernando. *O Mistério do Capital*. Rio de Janeiro, 2000.

DURYEA, S. & M. SZÉKELY. *Labor Markets in Latin America: A Supply-Side Story*. Working Paper No. 374, Inter-American Development Bank, Washington, D.C., 1998.

DWORKIN, Ronald. "What is Equality? Part 1: Equality of Welfare" In: *Philosophy and Public Affairs*. Princeton, 1981a, Vol.10, No. 3: 185-246.

DWORKIN, Ronald. "What is Equality? Part 2: Equality of Resources" In: *Philosophy and Public Affairs*. Princeton, 1981b, Vol.10, No. 4:283-345.

DWORKIN, Ronald. *A Virtude Soberana: a Teoria e a Prática da Igualdade*. São Paulo, Martins Fontes Editora, 2005. 689p.

EDIN, Kathryn. More than Money: “The Role of Assets in the Survival Strategies and Material Well-Being of the Poor.” In: *Assets for the Poor: The Benefits of Spreading Asset Ownership*. SHAPIRO, Thomas M.; WOLFF, Edward N. (eds). Russel Sage Foundation, New York, 2001.

ESTRELLA, Juliana. *Política Tributária e Globalização: o impacto sobre a capacidade extrativa e sobre a estrutura tributária de estados nacionais democráticos*. Dissertação apresentada ao Departamento de Ciência Política da Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Federal de Minas Gerais como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Ciência Política. Belo Horizonte, 2000. 170 p.

ESTRELLA, Juliana. Estrella, Juliana. (2005) Mensurando a Desigualdade em duas Favelas do Rio de Janeiro: Uma Abordagem pelo Padrão de Gastos das Famílias. In: *1st Former Vilmar Faria Fellows Conference*, Belo Horizonte – Brasil, Junho/2005. 28p.

ESTRELLA, Juliana; BARONE, Francisco; ZOUAIN, Deborah. Mercado dos Cartões de Crédito no Brasil e sua Relação com as Micro e Pequenas Empresas. Editora Sebrae, Brasília, 2007. 156 p.

ESTRELLA, Juliana; THEDIM, Manuel; URANI, André. *Projeto Estratégico do Cartão Rio Empreendedor: O Cartão que Fortalece o Empreendedor*. Projeto realizado para o Fórum do Rio, Associação Comercial do Rio de Janeiro.(Mimeo) Rio de Janeiro, IETS, nov. 2007. 30p. Document on the World Wide Web, URL <http://www.iets.org.br/article.php3?id_article=998>, accessed on 02 December 2007.

FAJNZYLBER, P.; MALONEY, W. F.; ROJAS, G. V. M. *Does formality improve micro-firm performance? Quasi-experimental evidence from the Brazilian SIMPLES program*, 2006. Mimeo. Document on the World Wide Web, URL <<http://www.fedesarrollo.org.co/includes/scripts/open.asp?ruta=/images/dynamic/articles/521/Fajnzylber.pdf>>, accessed 13 October 2007.

FGV, Fundação Getúlio Vargas. *Pesquisa Censitária sobre as Microfinanças no Brasil, Ano Base 2005*. – Relatório de pesquisa para o Sebrae Nacional – Rio de Janeiro: Small Business/EBAPE/FGV, 2007. 19 p.

FONTES, Adriana; CARUSI, Danielle. “Efeitos da Formalização dos Direitos de Propriedade no Desempenho dos Pequenos Negócios no Brasil.” (Nota Técnica). *Boletim Mercado de Trabalho*, IPEA, n^o 34, nov. 2007, 13-21.

FÓRUM DE MICROFINANÇAS DO RIO DE JANEIRO. (www.forumdemicrofinancas.org.br). Rio de Janeiro, julho 2005.

GITMAN, Lawrence. *Princípios de Administração Financeira*. São Paulo, Ed. Harbra, 1987. 790p.

GLOBAL ENVISION. *The History of Microfinance*. Document on the World Wide Web, URL: <<http://www.globalenvision.org/library/4/1051>>, accessed 20 November 2006.

GOLDMARK et al. Entendendo as Microfinanças no contexto brasileiro, BNDES, Rio de Janeiro, 2002.

GUJARATI, Damodar. *Basic Econometrics*. McGraw Hill, 2004. 1002p.

HENTSCHEL, Jesko, LANJOUW, Peter. *Constructing na indicator of consumption for the analysis of poverty: principles and illustrations with reference to Ecuador*. Working Paper no. 124. Living Standards Measurement Study, World Bank. March, 1996. 40pp.

HRDC (Human Resources Development Canada). *Quasi-Experimental Evaluation*. Evaluation and Data Development Strategic Policy. Canada, 1998 (mimeo) 40p.

IADB. “Demography: Threat or Opportunity?” In: IADB (org.). *Development: Beyond Economics*. Washington, DC, Inter-American Development Bank, 2000.

IBGE. *Economia Informal Urbana 2003*. Rio de Janeiro, 2005.

IBGE. *Síntese de Indicadores Sociais 2004*. Rio de Janeiro, 2005.

IMF, International Monetary Fund. *World Economic Outlook*. Washington, DC, May, 1996.

Jornal O GLOBO. (2007) “Bolsa Família chega a 1 em cada 4 brasileiros.”. agosto, 22.

JALAN, Jyotsna & RAVALLION, Martin. *Geographic Poverty Traps? A Micro Model of Consumption Growth in Rural China*. World Bank, 2002.

JOHNSON, S.; MCMILLAN, J.; WOODRUFF, C. *Property rights and finance*. (Working paper, n. 8.852). Cambridge, NBER, 2002.

KAKWANI, Nanak, NERI, Marcelo & SON, Hyun H. “Desigualdade e Crescimento: ingredientes trabalhistas”. In: *Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente*. IPEA, 2006.

KERSTENETZKY, Célia Lessa. “Desigualdades Justas e Igualdade Complexa” In: *Lua Nova – Revista de Cultura e Política*. São Paulo, 1999, 47: 5-26.

KERSTENETZKY, Célia Lessa. “Por que se Importar com a Desigualdade” In: *Dados – Revista de Ciências Sociais*. Rio de Janeiro, 2002, 45 (4): 649-676.

KERSTENETZKY, Célia Lessa. “Desigualdade como questão política” In: *Social Watch Annual Report 2003: População Pobre versus Mercado*. Rio de Janeiro, 2003: 77-84.

KHANDKER, Shahidur R.; PITT, Mark M. *The Impact of Group-Based Credit on Poor Households: An Analysis of Panel Data from Bangladesh*. (mimeo) 2002.

KHANDKER, Shahidur R. *Micro-Finance and Poverty Evidence Using Panel Data from Bangladesh*. Policy Research Working Paper 2945. The World Bank Development Research Group, 2003. 40p.

KRISTENSEN, Ida; WAWRO, Gregory. *Lagging the Dog?: The Robustness of Panel Corrected Standard Errors in the Presence of Serial Correlation and Observation Specific Effects*. 2003 Summer Methods Conference. Society for Political Methodology. 29p.

KWITKO, Evanda Burtet, BURTET, Douglas, WEIHERT, Uwe. *Manual para Formação de Agentes de Crédito: Programa de Crédito Produtivo Popular*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

LOWI, Theodore J. "American Business, Public Policy, Case-Studies, and Political Theory." In: *World Politics*, 1964, 16 (4): 677-717.

MADDALA, G. *Introdução a Econometria*. Rio de Janeiro, LTC, 2001.

MAGNER, Marge. *Microfinance: A Platform for Social Change*. Grameen Foundation Publication Series. Bangladesh, 2007. 24pp.

MARSHAL, T.H. *Citizenship and social class*. Londres. Pluto Press. 1992.

MEADE, J.E. *Efficiency, Equality and the Ownership of Property*. London, Allen & Unwin.

MICROCREDIT SUMMIT. "So, what is 'microcredit'?" In: *Virtual Library on Microcredit*. Document on the World Wide Web, URL: <<http://www.gdrc.org/icm/what-is-ms.html>>, accessed 13 October 2007.

MONTEIRO, J. C. M.; ASSUNÇÃO, J. J. *Outgoing the shadows: estimating the impact of bureaucracy simplification and tax cut on formality and investment*. Mimeo. Rio de Janeiro, PUC, 2006.

MTE, Ministério do Trabalho e Emprego. *Conheça o PNMPO*. Document on the World Wide Web, URL: <http://www.mte.gov.br/pnmpo/pnmpo_conheca.asp#micro>, accessed 13 October 2007.

NÉRI, Marcelo Côrtes & MEDRADO, André Luiz. *Experimentando Microcrédito: Uma Análise do Impacto do Crediamigo sobre Acesso a Crédito*. Ensaio Econômicos, FGV, Rio de Janeiro, 2005.

NOZICK, Robert. *Anarquia, estado e utopia*. Rio de Janeiro, Zahar, 1991. 395 p.

OFFE, Claus. *Problemas Estruturais do Estado Capitalista*. Rio de Janeiro, Ed. Tempo Brasileiro, 1984.

OLIVEIRA, Nythamar de. *RAWLS*. Rio de Janeiro, Zahar, 2003. 74 p.

PAES de BARROS, Ricardo, CARVALHO, Mirela, FRANCO, Samuel & MENDONÇA, Rosane. "A Queda Recente da Desigualdade de Renda no Brasil". In: *Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente*. IPEA, 2006.

PAES de BARROS, Ricardo, FOGUEL, Miguel Nathan, ULYSSEA, Gabriel. "Nota Técnica". In: *Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente*. IPEA, 2006.

PAES DE BARROS, RICARDO, CARVALHO, MIRELA & FRANCO, SAMUEL. *Condições Habitacionais no Estado do Rio de Janeiro: progressos e desafios*. Rio de Janeiro, IETS, 2004, 36p.

PARENTE, Silvana. *O Mercado Financeiro e a População de Baixa Renda*. Brasil, CEPAL, March, 2003.

PEREIRA, Almir da Costa. *Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO): Descrição, Resultados e Perspectivas*. Porto Alegre, RS – junho, 2007. 21pp.

PEREIRA, Gilvanete Dantas de Oliveira. *Efeitos do Microcrédito sobre o Fortalecimento dos Microempreendimentos e sobre as Condições de Vida dos Microempreendedores: Um Estudo do CEAPE/PB, no Período de 2001 a 2004*. Dissertação de Mestrado. João Pessoa, Paraíba, 2005. 71p.

PEREIRA, Marcel de Queiroz. *O Microcrédito como Estratégia de Combate às Desigualdades e sua Implementação no Brasil*. Rio de Janeiro, abril 2002, 64 pp.

PETERSEN, Trond. "Analysing Panel Data: Fixed and Random-Effect Models. In: HARDY, Melissa; BRYMAN, Alan (eds.) *Handbook of Data Analysis*. London, SAGE Publications, 2004: 331-346.

PIORE, Michael J. & SABEL, Charles F. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. Nova York, Basic Books, 1984.

PITT, Mark M.; SHAHIDUR. R. Khandker. 1998. "The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?" *Journal of Political Economy* 106 (October): 958-96.

PRAHALAD, C.K. *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits, Enabling Dignity and Choice through Markets*. New, Jersey, Wharton School Publishing, 2005. 273pp.

PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA, Casa Civil, Brasília, 2005.

RAWLS, John. KELLY, Erin (ed). *Justice as Fairness: A Restatement*. Cambridge, Harvard University Press, 2001. 240p.

RAWLS, John. *Uma teoria da Justiça*. São Paulo, Martins Fontes, 1997. 708 p.

REIS, Elisa P. & CHEIBUB, Zairo B. "Valores Políticos das Elites e Consolidação Democrática." In: *Dados – Revista de Ciências Sociais*. Rio de Janeiro, 1995, 38 (1): 31-56.

RIOS-NETO, Eduardo Luiz G. & OLIVEIRA, Ana Maria H.C. “Políticas voltadas para a pobreza: o caso da formação profissional”.In: HENRIQUES, Ricardo (org.). *Desigualdade e Pobreza no Brasil*. Rio de Janeiro, IPEA, 2000. pp.589-613.

ROCHA, Sonia. *Pobreza no Brasil: Afinal de que se trata?* Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2003.

RODRIGUES, Cynthia Vieira. *Estudo Comparativo entre Modelos de Gestão de Programas de Microcrédito: Sala do Empreendedor e Programa Providência*. Dissertação de Mestrado apresentada ao Instituto de Ciência Política da UnB. Brasília, DF, agosto 2006.

ROEMER, John. *The Possibility of Market Socialism*. University of California (Davis), Department of Economics, working paper 357, 1991. 30p.

ROEMER, John. *Theories of Distributive Justice*. Cambridge, Harvard University Press, 1996. 342p.

ROEMER, John. *Equality of Opportunity*. Cambridge, Harvard University Press, 1998. 120p.

ROSS, Stephen; JORDAN, Randolph & WESTERFIELD, Bradford. *Princípios de Administração Financeira*. São Paulo, Atlas, 2000.

ROSSETTI, José Paschoal. *Contabilidade Social*. São Paulo, Editora Atlas, 1990. 320 pp.

SANTOS, Antônio Raimundo dos. *Metodologia Científica: a Construção do Conhecimento*. Rio de Janeiro, DP&A Editora, 1999.

SASSEN, Saskia. “The Informal Economy”. In: *Dual City: Restructuring New York*. CASTELLS, Manuel; MOLLENKOPF, John Hull (eds). Russel Sage Foundation, New York, 1991.

SEBRAE. *Sobrevivência e Mortalidade das Empresas de 1 a 5 anos*. Edição 2005. 111p.

SEN, Amartya. “The Impossibility of a Paretian Liberal”. In: *Journal of Political Economy*, V.78, n.1 (Jan – Feb.,1970), pp. 152-157.

SEN, Amartya. *Desenvolvimento como Liberdade*. São Paulo, Editora Companhia das Letras, 2000.

SEN, Amartya. *Desigualdade Reexaminada*. Rio de Janeiro, Ed. Record, 2001.

SILVEIRA, C. M. (org). “Aspectos da história do microcrédito no Brasil e a formação dos CEAPes”. In: SILVEIRA, C. M. (org). *Programa de Apoio aos Pequenos Empreendedores - o Sistema CEAPE*. Primeira Edição. Rio de Janeiro: IBASE, NAPP, 2001. Cap. 1. p. 1-4.

SINEK, Wendy Muse. (2006) “Conceptualizing Social Capital: Five Dimensions for Analyzing Latin American Social Movements.” Paper presented at the 2006 Meeting of the Latin American Studies Association, San Juan, Puerto Rico, March 15-18.

SHAPIRO, Thomas M. “The Importance of Assets”. In: *Assets for the Poor: The Benefits of Spreading Asset Ownership*. SHAPIRO, Thomas M.; WOLFF, Edward N. (eds). Russel Sage Foundation, New York, 2001.

SHERRADEN, Michael. *Assets and the Poor: A New American Welfare Policy*. M.E. Sharpe, New York, 1991. 344p.

SHERRADEN, Michael. “Conclusion: Social Security in the Twenty-first Century”. In: *Alternatives to Social Security: An International Inquiry*. MIDGLEY, James; SHERRADEN, Michael. (eds.). Westport, Connecticut, Auburn House, 1997.

SHERRADEN, Michael. “Asset-Building Policy and Programs for the Poor”. In: *Assets for the Poor: The Benefits of Spreading Asset Ownership*. SHAPIRO, Thomas M.; WOLFF, Edward N. (eds). Russel Sage Foundation, New York, 2001.

SZÉKELY, Miguel. *Where to from Here? Generating Capabilities and Creating Opportunities for the Poor*. Washington, IADB, April 2001. 30 pp.

STERN, Mark J. “The Un(credit)worth Poor: Historical Perspectives on Policies to Expand Assets and Credit”. In: *Assets for the Poor: The Benefits of Spreading Asset Ownership*. SHAPIRO, Thomas M.; WOLFF, Edward N. (eds). Russel Sage Foundation, New York, 2001.

TSEBELIS, George. *Nested Games: Rational Choice in Comparative Politics*. Berkeley, University of California Press, 1990, 274 pp.

TWANEY, R.H. *Equality*. London, Allen & Unwin, 1931.

TURNER, Bryan S. *Equality*. Chichester: Ellis Horwood, 1986. 143p.

UPTON, Graham; COOK, Ian. *Oxford Dictionary of Statistics*. Oxford University Press, 2002. 420p.

VAN PARIJIS, Phillipe. *O Que é uma Sociedade Justa?* São Paulo, Editora Ática, 1997. 280p.

VIVACRED. Document on the World Wide Web, URL: <
<http://www.vivacred.com.br/historia/historia.htm>>, accessed 13 October 2007.

WHILHELM, Mark. "The Role of Intergenerational Transfers in Spreading Asset Ownership." In: *Assets for the Poor: The Benefits of Spreading Asset Ownership*. SHAPIRO, Thomas M.; WOLFF, Edward N. (eds). Russel Sage Foundation, New York, 2001.

WITKOVSKÝ, V. *On Variance–Covariance Components Estimation in Linear Models With AR(1) Disturbances*. In: *Acta Mathematica Universitatis Comenianae Journal*, 1996: 129-139.

WOOLDRIDGE, Jeffrey. *Econometrics Analysis of Cross Section and Panel Data*. Cambridge, Mit Press, 2002. 752p.

WOOLDRIDGE, Jeffrey. *Introductory econometrics: a modern approach*. 2.ed. Mason: Thomson South-Western, 2003. 863p.

YUNNUS, Muhammad. *Banker to the Poor*. Oxford University Press, 2000. 343pp.

7 ANEXO

7.1 *RELAÇÃO CONDENSADA DE ATIVIDADES DA CNAE ADOTADAS NA ECINF 2003(IBGE)*

1 - Indústrias de Transformação e Extrativa
Indústrias Extrativas
Extração de Carvão Mineral
Extração de carvão mineral
Extração de Petróleo e Serviços Correlatos
Extração de petróleo e gás natural e serviços correlatos
Extração de Minerais Metálicos
Extração de minerais radioativos
Extração de minérios de metais preciosos
Extração de minerais metálicos - exclusive metais preciosos e radioativos
Extração de Minerais Não-Metálicos
Extração de pedras e outros materiais para construção
Extração de pedras preciosas e semi-preciosas
Extração de outros minerais não-metálicos
Extração de minerais mal especificados
Indústrias de Transformação
Fabricação de Produtos Alimentícios e Bebidas
Abate e preparação de carne e pescado
Produção de conservas de frutas, legumes e outros vegetais
Produção de gorduras e óleos vegetais
Fabricação de produtos do laticínio
Fabricação e refino do açúcar
Torrefação e moagem de café
Fabricação de outros produtos alimentícios
Fabricação de bebidas
Fabricação de Produtos do Fumo
Fabricação de produtos do fumo
Fabricação de Produtos Têxteis
Beneficiamento de fibras, fiação e tecelagem
Fabricação de artefatos têxteis a partir de tecidos - exclusive vestuário
Confecção de artigos do vestuário e acessórios
Confecção de artigos do vestuário e acessórios - exclusive sob medida
Confecção sob medida de artigos do vestuário e acessórios
Preparação de Couros e Fabricação de Artefatos de Couro, Artigos de Viagem e Calçados
Curtimento e outras preparações de couro
Fabricação de artefatos de couro
Fabricação de calçados
Fabricação de Produtos de Madeira
Fabricação de produtos de madeira
Fabricação de Celulose, Papel e Produtos de Papel

Fabricação de celulose, papel e papelão liso, cartolina e cartão
Fabricação de papelão corrugado e de embalagens e artefatos de papel e papelão
Edição, Impressão e Reprodução de Gravações
Edição, impressão e reprodução de gravações
Fabricação de Coque, Refino de Petróleo, Elaboração de Combustíveis Nucleares e Produção de Álcool
Coquerias
Fabricação de produtos do refino do petróleo
Elaboração de combustíveis nucleares
Produção de álcool
Fabricação de Produtos Químicos
Fabricação de tintas, vernizes, esmaltes e lacas
Fabricação de produtos farmacêuticos
Fabricação de sabões, detergentes, produtos de limpeza e perfumaria
Fabricação de produtos químicos diversos
Fabricação de Artigos de Borracha e Plástico
Fabricação de produtos de borracha
Fabricação de produtos de plástico
Fabricação de Produtos de Minerais Não-Metálicos
Fabricação de vidro e produtos de vidro
Fabricação de produtos cerâmicos
Fabricação de produtos diversos de minerais não-metálicos
Metalurgia Básica
Fabricação de produtos siderúrgicos
Metalurgia dos metais não-ferrosos
Fundição
Fabricação de Produtos de Metal - Exclusive Máquinas e Equipamentos
Fabricação de produtos de metal - exclusive máquinas e equipamentos
Forjaria, estamparia, metalurgia do pó e serviços de tratamento de metais
Fabricação de Máquinas e Equipamentos
Fabricação de máquinas e equipamentos - exclusive eletrodomésticos
Fabricação de eletrodomésticos
Fabricação de Máquinas para Escritório e Equipamentos de Informática
Fabricação de máquinas de escritório e equipamentos de informática
Fabricação de Máquinas, Aparelhos e Materiais Elétricos
Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos diversos - exclusive para veículos
Fabricação de material elétrico para veículos
Fabricação de Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações
Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicação
Fabricação de Equipamentos de Instrumentação Médico-Hospitalares, Instrumentos de Precisão e Ópticos, Equipamentos para Automação Industrial, Cronômetros e Relógios
Fabricação de aparelhos e equipamentos médico-hospitalares
Fabricação de aparelhos e instrumentos de medida, teste e controle - exclusive para controle de processos industriais
Fabricação de máquinas, aparelhos e equipamentos de sistemas eletrônicos dedicados a automação industrial e controle do processo produtivo
Fabricação de aparelhos, instrumentos e materiais ópticos, fotográficos e cinematográficos
Fabricação de cronômetros e relógios

Fabricação e montagem de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias

Fabricação e montagem de veículos automotores

Fabricação de cabines, carrocerias, reboques e peças para veículos automotores

Recondicionamento ou recuperação de motores de veículos automotores

Fabricação de Outros Equipamentos de Transporte

Construção e reparação de embarcações

Construção e montagem de locomotivas, vagões e outros materiais rodantes

Construção, montagem e reparação de aeronaves

Fabricação de equipamentos de transporte diversos

Fabricação de Móveis e Indústrias Diversas

Fabricação de artigos do mobiliário

Fabricação de produtos diversos

Reciclagem

Reciclagem

2 - Construção

Preparação do terreno

Construção de edifícios e obras de engenharia civil

Obras de instalações

Obras de acabamento e serviços auxiliares da construção

Aluguel de equipamentos de construção e demolição com operários

3 - Comércio; Reparação de veículos automotores, objetos pessoais e domésticos**Comércio e Reparação de Veículos Automotores e Motocicletas; e Comércio a Varejo de Combustíveis**

Comércio de veículos automotores

Serviços de reparação e manutenção de veículos automotores

Comércio de peças e acessórios para veículos automotores

Comércio, manutenção e reparação de motocicletas

Posto de combustíveis

Comércio por Atacado e Intermediários do Comércio Comércio Varejista e Reparação de

Objetos Pessoais e Domésticos

Representantes comerciais e agentes do comércio

Comércio de produtos agropecuários

Comércio de produtos alimentícios, bebidas e fumo

Comércio de fios têxteis, tecidos, artefatos de tecidos e armarinho

Comércio de artigos do vestuário, complementos e calçados

Comércio de madeira, material de construção, ferragens e ferramentas

Comércio de eletrodomésticos, móveis e outros artigos de residência

Comércio de livros, jornais, revistas e papelaria

Comércio de produtos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, odontológicos e de cosméticos e

Perfumaria

Comércio de máquinas, aparelhos e equipamentos - exclusive eletrodomésticos

Comércio de combustíveis - exclusive posto de combustíveis

Comércio de resíduos e sucatas

Comércio de produtos extrativos de origem mineral

Comércio de mercadorias em geral - inclusive mercadorias usadas

Supermercado e Hipermercado

Lojas de departamento e outros comércios não especializados, sem predominância de produtos

Alimentícios

Comércio varejista de artigos em geral por catálogo, televisão, Internet e outros meios de comunicação

Comércio varejista realizado em postos móveis, instalados em vias públicas ou em mercados

Outros tipos de comércio varejista, não realizado em lojas - exclusive feira de artesanato e comércio

Ambulante

Reparação e manutenção de eletrodomésticos

Reparação de calçados

Reparação de objetos pessoais e domésticos - exclusive de eletrodomésticos e calçados

4 - Alojamento e Alimentação

Alojamento e Alimentação

Alojamento

Ambulantes de alimentação

Outros serviços de alimentação - exclusive ambulantes

5 - Transporte, Armazenagem e comunicações

Transporte Terrestre

Transporte ferroviário

Transporte metroviário

Transporte rodoviário de cargas - exclusive de mudanças

Transporte rodoviário de mudanças

Transporte rodoviário de passageiros

Transporte em bondes, funiculares, teleféricos ou trens próprios para exploração de pontos turísticos

Transporte dutoviário

Transporte Aquaviário

Transporte aquaviário

Transporte Aéreo

Transporte aéreo

Atividades Anexas e Auxiliares do Transporte e Agências de Viagens

Carga e descarga, armazenamento e depósitos

Atividades auxiliares aos transportes

Organização do transporte de cargas

Agências de viagens e organizadores de viagens

Correio e Telecomunicações

Atividades de correio

Telecomunicações

6 - Atividades Imobiliárias, Aluguéis e Serviços Prestados Às Empresas

Atividades Imobiliárias

Atividades imobiliárias - exclusive condomínios prediais

Condomínios prediais

Aluguel de Veículos, Máquinas e Equipamentos sem Condutores ou Operadores e de Objetos Pessoais e Domésticos

Aluguel de veículos

Aluguel de máquinas e equipamentos

Aluguel de objetos pessoais e domésticos

Atividades de Informática e Conexas

Atividades de informática - exclusive manutenção e reparação de máquinas de escritório e informática

Manutenção de máquinas de escritório e informática

Pesquisa e Desenvolvimento

Pesquisa e desenvolvimento

Serviços Prestados Principalmente às Empresas

Atividades jurídicas; de contabilidade; e de pesquisas de mercado e opinião pública

Atividades de assessoria em gestão empresarial

Serviços de arquitetura e engenharia e de assessoramento técnico especializado

Ensaio de materiais e de produtos; análise de qualidade

Publicidade

Seleção, agenciamento e locação de mão-de-obra

Investigação, vigilância e segurança

Limpeza de prédios e domicílios

Outros serviços prestados às empresas

7 – Educação, Saúde e Serviços Sociais**Educação**

Educação regular, supletiva e especial pública

Educação regular, supletiva e especial particular

Outras atividades de ensino

Saúde e Serviços Sociais

Saúde pública

Saúde particular

Outras atividades de saúde

Serviços veterinários

Serviços sociais**8 - Outros Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais****Limpeza Urbana e Esgoto; e Atividades Conexas****Atividades Associativas**

Atividades de organizações sindicais

Atividades de organizações empresariais, patronais e profissionais

Atividades de organizações religiosas e filosóficas

Outras atividades associativas

Atividades Recreativas, Culturais e Desportivas

Produção de filmes cinematográficos e fitas de vídeo

Distribuição e projeção de filmes e de vídeos

Rádiodifusão

Televisão

Outras atividades artísticas e de espetáculos

Agência de notícias

Bibliotecas, arquivos, museus e outras atividades culturais

Atividades desportivas e outras relacionadas ao lazer

Serviços Pessoais

Lavanderias e tinturarias

Cabeleireiros e outros tratamentos de beleza

Atividades funerárias

Atividades de manutenção do físico corporal

Outras atividades de serviços pessoais

Fonte: ECINF 2003 (IBGE)

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)