



Centro de Políticas Sociais

Microempresários Urbanos Nordestinos, Favelas Cariocas e o Programa CrediAmigo

**“Microempresários Urbanos Nordestinos, Favelas Cariocas e o Programa CrediAmigo” /
Coordenação Marcelo Côrtes Neri. - Rio de Janeiro: FGV, CPS, 2012.**

246 pags.

**1. Microempresários. 2. Microcrédito 3. Microfinanças 4. Crediamigo 5. Nordeste 6.
Favelas Cariocas I. Neri, M.C.; II. Fundação Getulio Vargas, Centro de Políticas Sociais.**

PARTE 1
Microempresários Urbanos Nordestinos, Favelas Cariocas e o
Programa CrediAmigo

Índice

1. Introdução

Metodologia

Plano do Trabalho

2. Microempreendedores

Renda Individual Média

Lucro Médio

Exercício Controlado

Lucro Médio por Gênero

Renda Domiciliar

Fontes de renda per capita

3. Mudança de Classe Econômica

Visão Geral e Definições

Evolução de Classes dos Microempreendedores

Cenários para 2014

Mobilidade de Classes

4. O Programa Crediamigo

Institucionalidade

Impactos

Lucro e Perfil dos Clientes do Crediamigo

A Evolução dos Clientes do CrediAmigo

Bolsa Família e CrediAmigo

Mobilidade entre Classes Econômicas

CrediAmigo Comunidade

Comparando Clientes e Negócios: Comunidade e CrediAmigo

5. Conclusão

BIBLIOGRAFIA:

Anexos

A) Equações de Lucro Bruto

B) Equação de Lucro Operacional

C) Equação de Receita Operacional

D) Equação de Total dos Custos Operacionais

E) Equação de Ativo Total

F) Equação de Ativo Circulante

G) Equação de Ativos da Família

H) Equação de Outras Despesas da Família (Educação, Alimentação, Saúde)

I) Equação de Passivo Total

J) Equação de Passivo Circulante

1. Introdução

O Centro de Políticas Sociais (CPS) apresentou uma série de estudos que colocaram no mapa a Nova Classe Média brasileira, que cresce de 37% para 50,5% da população entre 2003 e 2009 e atinge 55% em 2011. Estas evidências foram consolidadas e estendidas no livro “A Nova Classe Média: O Lado Brilhante da Base da Pirâmide”, lançado pela Editora Saraiva em 2011. O ingrediente fundamental deste período é a expansão trabalhista, que daria o subtítulo da obra.

Em novembro de 2008, o CPS lançou pela Editora da Fundação Getulio Vargas o livro “Microcrédito, o Mistério Nordestino e o Grameen Brasileiro: Perfil e Performance dos Clientes do Crediamigo”, que avalia os desafios do microcrédito e do maior programa em operação no país.

O objetivo deste texto é combinar estas duas linhas de pesquisa, de forma a colocar em perspectiva o cenário de crise creditícia atual e a agenda futura de políticas públicas na área de criação e aproveitamento de oportunidades, em particular na oferta de microcrédito e de geração de renda, agora no âmbito do programa federal Crescer, lançado em 2011 sob forte inspiração da experiência bem sucedida do Crediamigo e do Agroamigo¹.

As principais perguntas endereçadas pela pesquisa são: Quais são os padrões de mobilidade econômica dos brasileiros? Qual o papel dos pequenos empresários e do emprego formal na formação e consolidação da nova classe média brasileira? Qual é a importância relativa das atividades de subsistência e das atividades empresariais no bojo do grupo de microempresários? Como identificar e apoiar o grupo com potencial de crescimento? Qual o impacto do microcrédito na expansão do negócio e na ascensão econômica familiar? Qual o impacto esperado da contração creditícia em curso e das ações na área de microcrédito na atenuação da desaceleração econômica esperada?

Estas questões podem ser parcialmente respondidas através da análise de algumas medidas de desempenho: i) níveis e flutuações dos lucros dos negócios; ii) em termos familiares, através dos movimentos da distribuição dos microempresários entre diferentes classes econômicas (i.e., AB, C, D e E); iii) finalmente mudanças de

¹ O trabalho estende o escopo e o período temporal em três anos tratado em Neri e Teixeira (2012) publicado em Barbosa, Damasceno e Teixeira (2012). Agradeço a assistência de toda a equipe do CPS e a de Tiago Bonomo, em particular.

segmentos específicos de microempresários em direção às diferentes posições na ocupação.

Esta análise, por sua vez, é feita em dois níveis, a saber: i) a análise de movimentos agregados e de grupos específicos ao longo do tempo - por exemplo, qual a evolução da participação dos microempresários nordestinos na nova classe média?; ii) um segundo tipo de análise exige dados longitudinais para seguir as trajetórias dos microempreendedores individuais e/ou de suas famílias ao longo do tempo. Por exemplo, no primeiro caso o movimento dos conta-própria para atividades consideradas mais precárias, como os trabalhadores sem carteira de trabalho, pode indicar uma baixa qualidade da ocupação de conta-própria. Similarmente, os conta-próprias que migram para a posição de empregadores indicaria um segmento dinâmico constituído de embriões das futuras microempresas empregadoras. Ou, ainda, voltando ao exemplo de classe econômicas definidas com base na renda familiar, qual é a transição de microempresários da classe E para C (ou vice-versa)? Seria algo como: *me diga para onde vás que eu te digo quem és*.

Metodologia - Traçamos um quadro nacional informativo a partir da PNAD, mas as respostas mais diretas são traçadas a partir da análise de microdados públicos recentes, como a PME, e da base do maior programa de microcrédito do país, o CrediAmigo. Uma característica da abordagem aqui realizada é o uso de dados que acompanham a trajetória das mesmas pessoas físicas e jurídicas (incluindo as informais) ao longo do tempo. Isto permite ir além da comparação de fotografias estatísticas de grupos da sociedade brasileira para traçar o efetivo padrão de mobilidade individual no período recente.

A análise das probabilidades de mudança entre diferentes estados (de lucros, classes econômicas e posições na ocupação) pode indicar a natureza do trabalho exercido pelos conta-próprias e empregadores, vistos de maneira separada, agregada ou subdividida em outros grupos. Estas probabilidades de transição podem ser calculadas a partir do caráter de painel rotativo da Pesquisa Mensal do Emprego (PME). Isto é, o fato da PME permitir acompanhar os mesmos indivíduos por curtos intervalos de tempo nos permite calcular os fluxos existentes entre diferentes níveis de lucratividade, de classes de renda familiar ou de segmentos do mercado de trabalho. Desta forma, podemos

inferir sobre a dinâmica em nível individual dos microempresários, incluindo não só os seus destinos, como também a sua origem e os riscos intrínsecos das atividades microempresariais.

Substantivamente, o trabalho examina até que ponto os trabalhadores por conta-própria tendem a se tornar futuros empregadores ou futuros desempregados. Dito de outra maneira, a pergunta é se a tendência deles é prosperar ou regredir. Outra variável de interesse no presente estudo é o risco inerente às atividades microempresariais. Buscamos quantificar a extensão do risco ocupacional, econômico e social dos conta-próprios e dos empregadores através do cálculo das probabilidades de saída de diferentes estados.

Conforme foi apontado acima, quando mensuramos a intensidade dos fluxos entrando e saindo da posição de conta-própria e de empregadores a partir de diferentes origens e em direção a diferentes destinos, podemos verificar alguns aspectos qualitativos de cada um desses grupos. Isto é, a análise da composição dos fluxos, ao fornecer medidas da intensidade do processo de concepção, nascimento, decadência e morte das microempresas empregadoras, nos fornece medidas qualitativas acerca da natureza destas unidades produtivas.

Colocando o problema em perspectiva, procuramos distinguir as principais características sócio-econômicas das atividades microempresariais de subsistência daquelas atividades com potencial de acumulação de capital e de crescimento. A avaliação da importância assumida pelo crédito vis-à-vis outros ativos familiares ou dos microempresários como capital humano (escolaridade e experiência) permite fazer inferências sobre o papel desempenhado por políticas creditícias vis-à-vis outros atributos no desempenho das atividades empresariais.

O objeto central da nossa análise são os dados do programa CrediAmigo. A partir desses dados, traçamos um perfil sócio-demográfico da clientela do programa e, posteriormente, rodamos um modelo multivariado simples e outro com interação temporal para estimar equações de lucro da clientela do CrediAmigo. O modelo multivariado, ao controlar algumas características, nos permite analisar diferenças de lucro (no caso do modelo simples) e da variação do lucro ao longo do tempo (no caso do modelo com interação) entre clientes com as características exceto a que estamos interessados em comparar. Por exemplo, o modelo nos permite analisar o diferencial de lucro, tanto estático quanto ao longo do tempo, entre microempresários com as mesmas

características exceto que um é do gênero feminino e outro do masculino. Fazemos também uma análise do Comunidade, extensão do programa CrediAmigo que tem como principal objetivo atuar nos segmentos mais pobres da sociedade.

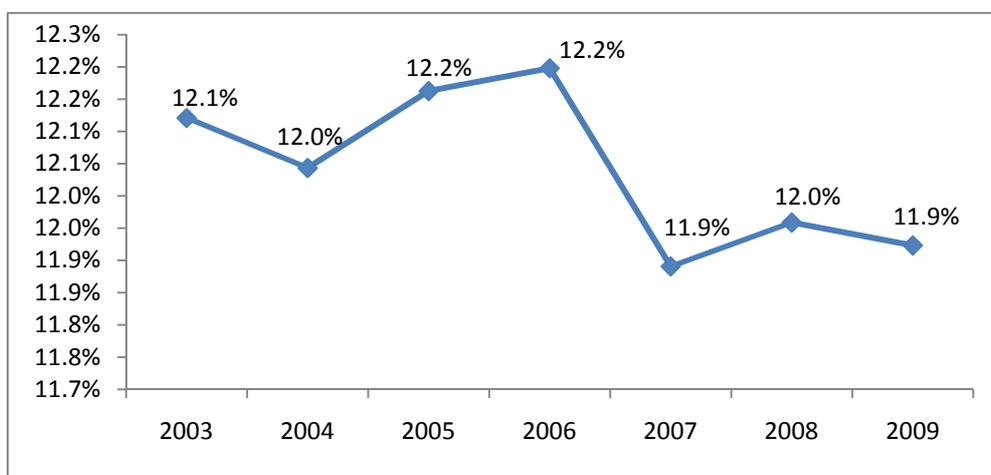
Plano do Trabalho - Além desta introdução, o trabalho apresenta mais três seções, a saber: na segunda seção, quantificamos a evolução dos grupos microempresariais, tanto em termos de distribuição vertical (%) como em termos de lucro e rendas, a partir dos dados da Pnad. Na seção seguinte, tratamos de quantificar a evolução das diferentes classes econômicas e da mobilidade entre classes a partir dos dados da PME. Na quarta seção, fazemos uma análise do perfil e do desempenho dos clientes do programa Crediamigo a partir dos dados do mesmo, incluindo modelos multivariados simples e com interação temporal que estimam equações de lucros. Aí inclui-se uma análise de mobilidade de classes econômicas, comparando os resultados do programa com os dados dos microempresários urbanos da PME. Ainda na mesma seção, a partir dos dados do programa nordestino fazemos uma comparação de perfil entre os programas CrediAmigo Original e o Comunidade, aí envolvendo a comparação da proporção de beneficiários do programa Bolsa Família em cada um dos programas de microcrédito do Banco do Nordeste. Por último, fazemos uma conclusão explicitando os principais pontos do trabalho.

2. Microempreendedores

Microempresa é o termo mais popular utilizado para caracterizar os empreendimentos de menor porte, embora não haja unanimidade quanto à delimitação desse segmento. Observa-se, na prática, uma variedade de critérios para definir esses empreendimentos, por parte tanto da legislação específica, quanto de instituições financeiras oficiais e órgãos representativos do setor, que se baseiam ora no valor do faturamento, ora no número de pessoas ocupadas, ora em ambos. A utilização de conceitos heterogêneos decorre do fato de a finalidade e os objetivos das instituições que promovem seu enquadramento serem distintos (regulamentação, crédito, estudos, etc.).

Nesse estágio, começa a ser traçada a evolução dos microempreendedorismo no Brasil a partir do processamento e da análise da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad). A Pnad, por ser anual e nacional, permite monitorar a evolução de diversos indicadores relevantes. Em 2009, os microempresários, ou seja, os trabalhadores por conta própria e empregadores, somavam aproximadamente 22,43 milhões de indivíduos. Apesar deste número ser maior do que o referente ao ano de 2008, que era de aproximadamente 22,3 milhões, proporcionalmente o número de microempresários vem caindo nos últimos anos. Isto talvez indique que o mercado de trabalho brasileiro, além de mais formal nos últimos anos como alguns apontam, ficou também mais fordista. A taxa de microempreendedorismo na população total cai de 12,1% em 2003 para 11,9% em 2009, queda de 1,6% nesta taxa.

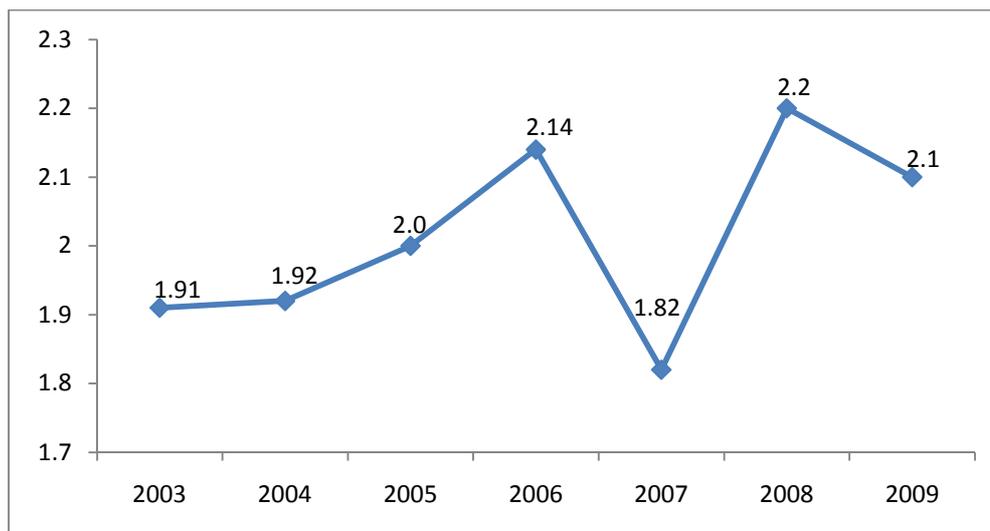
% de Microempresários na População Total – Evolução 2003 a 2009



Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da Pnad/IBGE

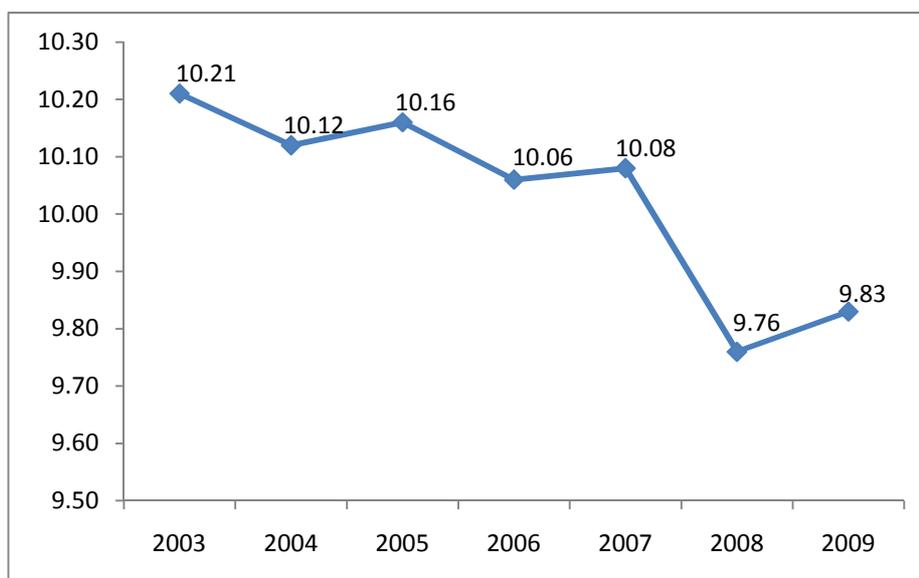
A abertura dos microempresários entre conta-própria e empregadores revela movimentos distintos. Os conta-próprias caíram como proporção da população, saindo de 10,2% em 2003 para 9,8% em 2009 (queda de 3,75%), enquanto os empregadores aumentaram em relação à população total, indo de 1,9% em 2003 para 2,1% em 2009 (aumento de aproximadamente 9,7%). Esses dados fortalecem a ideia de que o Brasil está ficando mais fordista formal ao longo dos últimos anos.

% Empregadores na População Total – Evolução 2003 a 2009



Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da Pnad/IBGE

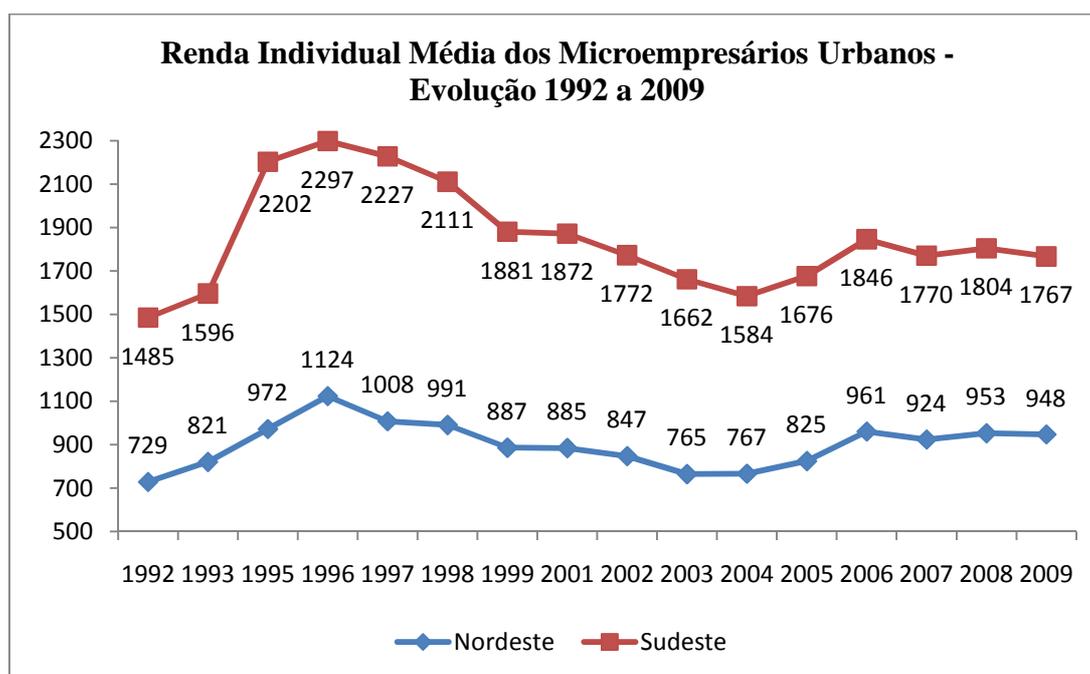
% Conta-Própria na População Total – Evolução 2003 a 2009



Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da Pnad/IBGE

Renda Individual Média

O gráfico apresenta a evolução da renda individual total média dos microempresários. Após diversas flutuações, aumento de 1992 a 1996 e queda até 2003, a renda média voltou a subir no período de 2003 a 2009, mas não atingindo os mesmos níveis de 1996. Percebemos ainda que a renda aumenta mais no Nordeste (23,91% de 2003 a 2009) do que no Sudeste (6,33% de aumento no mesmo período).



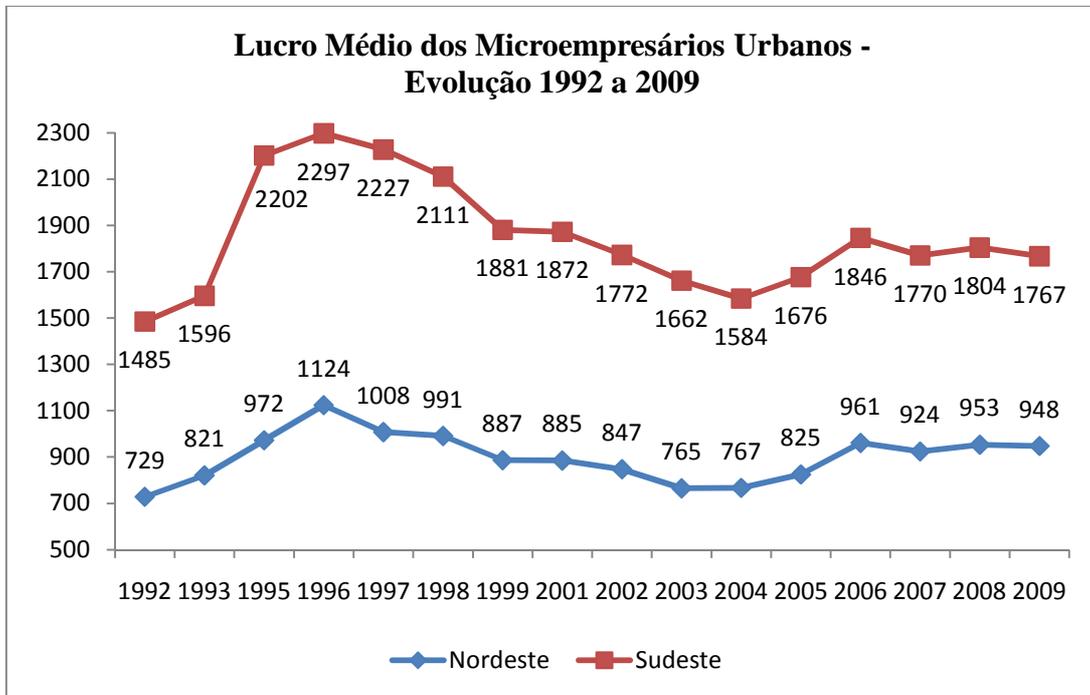
Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da Pnad/IBGE

	Varição 92-09	Varição 03-09
Nordeste	30,06%	23,91%
Sudeste	18,96%	6,33%

Lucro Médio

A seguir, temos um gráfico mais importante, relacionado diretamente à renda dos microempresários. O gráfico abaixo apresenta a evolução da renda individual do trabalho média, que nesse caso equivale ao lucro dos trabalhadores por conta própria e dos empregadores. Apesar de o lucro ser a variável mais importante em termos de renda dos microempresários, percebemos que o padrão de evolução é o mesmo que o da renda individual total. Há um aumento do lucro entre 1992 e 1996, queda de 1996 até 2003 e

novo aumento de 2003 a 2009. Apesar do aumento nos últimos anos, percebemos que o lucro não atinge os mesmos níveis de 1996, tanto no Nordeste como no Sudeste. Assim como em relação à renda individual total, o aumento do lucro de 2003 a 2009 é bem maior no Nordeste do que no Sudeste (24,67% do primeiro contra 6,37% do segundo).



Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da Pnad/IBGE

	Varição 92-09	Varição 03-09
Nordeste	27,93%	24,67%
Sudeste	18,91%	6,37%

Exercício Controlado

Realizamos a seguir modelo controlado de equação de lucro (Neri 2008) para isolar os efeitos temporais, regionais e o termo interativo no sentido de isolar os efeitos de diferença em diferença conforme as notas explicativas abaixo:

Equação Minceriana

A equação minceriana de salários serve de base a uma vasta literatura empírica de economia do trabalho. O modelo salarial de Jacob Mincer (1974) é o arcabouço utilizado para estimar retornos da educação, entre outras variáveis determinantes da renda do trabalho. Mincer concebeu uma equação para rendimentos que seria dependente de fatores explicativos associados à escolaridade e à experiência, além de possivelmente outros atributos, como sexo, por exemplo.

Essa equação é a base da economia do trabalho em particular no que tange aos efeitos da educação. Sua estimação já motivou centenas de estudos, que tentam incorporar diferentes custos educacionais, como impostos, mensalidades, custos de oportunidades, material didático, assim como a incerteza e a expectativa dos agentes presentes nas decisões, o progresso tecnológico, não linearidades na escolaridade etc. Identificando os custos da educação e os rendimentos do trabalho, viabilizou o cálculo da taxa interna de retorno da educação, que é a taxa de desconto que equaliza o custo e o ganho esperado de se investir em educação — a taxa de retorno da educação, que deve ser comparada com a taxa de juros de mercado para determinar a quantidade ótima de investimento em capital humano. A equação de Mincer também é usada para analisar a relação entre crescimento e nível de escolaridade de uma sociedade, além dos determinantes da desigualdade.

O modelo econométrico de regressão típico decorrente da equação minceriana é:

$$\ln w = \beta_0 + \beta_1 \text{educ} + \beta_2 \text{exp} + \beta_3 \text{exp}^2 + \gamma' x + \epsilon$$

onde

w é o rendimento do trabalho recebido pelo indivíduo;

educ é a sua escolaridade, geralmente medida por anos de estudo;

exp é sua experiência, geralmente aproximada pela idade do indivíduo;

x é um vetor de características observáveis do indivíduo, como raça, gênero, região;
e

ε é um erro estocástico.

Este é um modelo de regressão no formato log-nível, isto é, a variável dependente – o salário – está em formato logaritmo e a variável independente mais relevante - a escolaridade – está em nível. Portanto, o coeficiente β_1 mede quanto um ano a mais de escolaridade causa de variação proporcional no salário do indivíduo. Por exemplo, se β_1 é estimado em 0,18, isso quer dizer que cada ano a mais de estudo está relacionado, em média, com um aumento de rendimento de 18%.

Matematicamente, tem-se que:

Derivando, encontramos que $(\partial \ln w / \partial \text{educ}) = \beta_1$

Por outro lado, pela regra da cadeia, tem-se que:

$$(\partial \ln w / \partial \text{educ}) = (\partial w / \partial \text{educ}) (1 / w) = (\partial w / \partial \text{educ}) / w$$

Logo, $\beta_1 = (\partial w / \partial \text{educ}) / w$, correspondendo, portanto, à variação percentual do salário decorrente de cada acréscimo unitário de ano de estudo.

Estimador de diferença em diferença

Exemplo de metodologia aplicada a dois períodos distintos

Em economia, muitas pesquisas são feitas analisando os chamados experimentos. Para analisar um experimento natural sempre é preciso ter um grupo de controle, isto é, um grupo que não foi afetado pela mudança, e um grupo de tratamento, que foi afetado pelo evento, ambos com características semelhantes. Para estudar as diferenças entre os dois grupos são necessários dados de antes e de depois do evento para os dois grupos. Assim, a amostra está dividida em quatro grupos: o grupo de controle de antes da mudança, o grupo de controle de depois da mudança, o grupo de tratamento de antes da mudança e o grupo de tratamento de depois da mudança.

A diferença entre a diferença verificada entre os dois períodos, entre cada um dos grupos é a diferença em diferença, representada com a seguinte equação:

$$g_3 = (y_{2,b} - y_{2,a}) - (y_{1,b} - y_{1,a})$$

Onde cada Y representa a média da variável estudada para cada ano e grupo, com o número subscripto representando o período da amostra (1 para antes da mudança e 2 para depois da mudança) e a letra representando o grupo ao qual o dado pertence (A para o grupo de controle e B para o grupo de tratamento). E g_3 é a estimativa a partir da diferença em diferença. Uma vez obtido o g_3 , determina-se o impacto do experimento natural sobre a variável que se quer explicar.

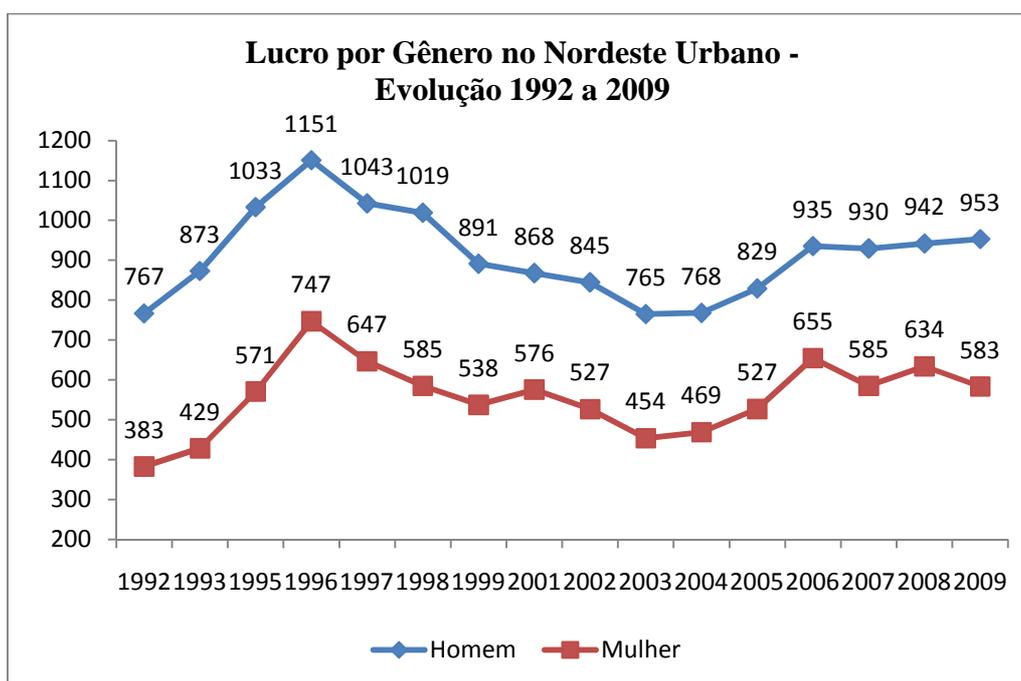
O exercício de diferenças em diferenças sobre a equação de lucro permite isolar de mudanças sócio-demográficas e educacionais o impacto das variáveis tempo, macroregião e o estimador de diferença em diferença entre elas. A variável dummy temporal demonstra que houve crescimento de 14,6% entre 2003 e 2009 no lucro das atividades microempresariais exercidas nas áreas rurais das duas principais microregiões brasileiras. A dummy regional nos informa que, nos dois anos tomados conjuntamente, o lucro microempresarial no campo no nordeste foi 41% menor que no sudeste. Por último, e mais importante para nossos objetivos, observamos aumento relativo de 3,6% do lucro nas atividades do nordeste urbano durante este período.

Metropolitano e Urbano

Parameter	Estimate	t Value	Pr > t
anoo a2009	0.146	13.77	<.0001
RE Nordeste	-0.410	-34.42	<.0001
anoo*RE a2009 Nordeste	0.036	2.36	0.0183

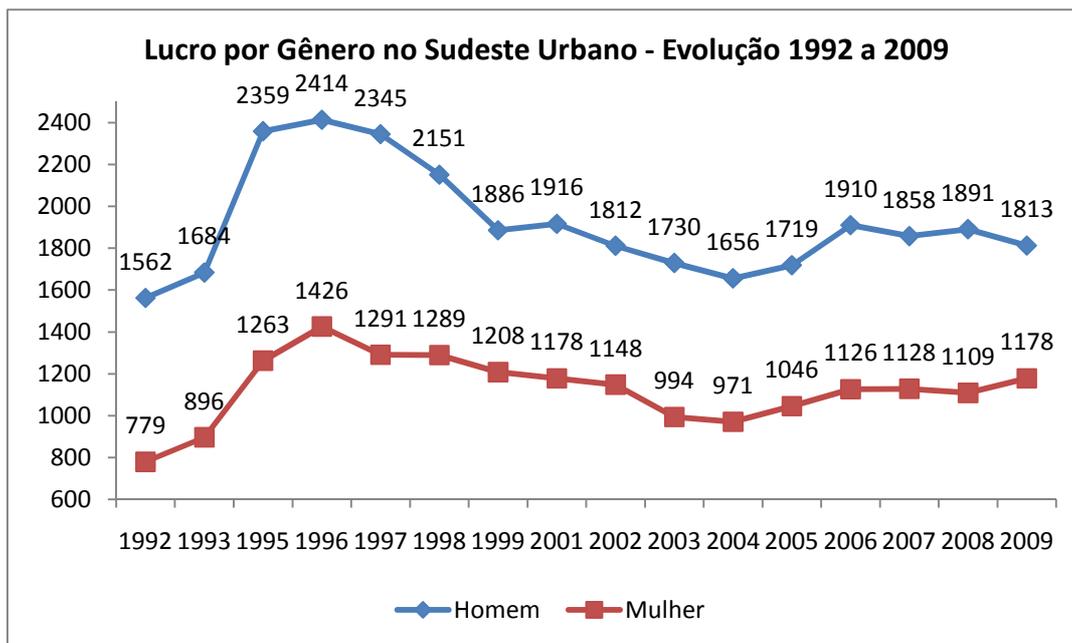
Lucro Médio por Gênero

Ao analisarmos o lucro médio por gênero, percebemos que, embora os níveis sejam menores, o lucro das mulheres cresce mais do que o dos homens, principalmente no Sudeste urbano. No Nordeste urbano, o crescimento do lucro entre 2003 e 2009 foi de 24,57% para os homens contra 28,55% das mulheres. Já no Sudeste urbano essa diferença é bem maior, sendo a taxa de crescimento do lucro no mesmo período 4,81% para os homens contra 18,58% para as mulheres.



Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da Pnad/IBGE

		Varição 92-09	Varição 03-09
Nordeste Urbano	Homem	24,31%	24,57%
	Mulher	52,22%	28,55%



Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da Pnad/IBGE

		Varição 92-09	Varição 03-09
Sudeste Urbano	Homem	16,03%	4,81%
	Mulher	51,21%	18,58%

Panorama de Evolução

Com periodicidade anual, a PNAD nos permite monitorar a evolução de diversos indicadores sociais baseados em renda, sob as óticas rural e urbana. Analisamos em detalhe os microempresários formados por trabalhadores conta-próprias e empregadores com até 5 empregados.

O panorama permite analisar uma série de indicadores, tais como miséria (a partir de diferentes linhas e conceitos), classes econômicas (agregadas ou desagregadas), renda, desigualdade e acesso a ativos de produção ou consumo desde o início da década de 90.

Cada uma dessas variáveis pode ser analisada para o conjunto geral da população ou por subgrupos abertos: i) características sócio-demográficas, como: sexo, idade, anos de estudo, raça e posição na família; ii) características do produtor, como: posição na ocupação, contribuição previdenciária, educação e acesso a ativos digitais; iii) características do consumidor, como: acesso a bens de consumo e serviços; e iv) atributos espaciais. Como: local de moradia, área (metropolitana, urbana não metropolitana e rural), estados, e de forma inovadora, capitais e periferias.

Medidas Sociais baseadas em Renda per Capita
Panorama de Evolução - Brasil - 1992-2009

[Saiba mais como usar o panorama](#)

Tema: Renda Indicador: Renda Familiar per Capita - Média

* Região: Nordeste urbano
Nordeste urbano (conta própria)
Nordeste urbano (empregador)
Nordeste urbano (conta própria ou empregador)
Nordeste rural

* Use a tecla 'Ctrl' para selecionar até 2 regiões para o comparativo.

Gerar tabelas Limpar seleção Selecionar todas

[Características Sócio-Demográficas](#)

<input checked="" type="checkbox"/> População Total	<input type="checkbox"/> Sexo	<input type="checkbox"/> Faixa etária
<input type="checkbox"/> Maternidade	<input type="checkbox"/> Posição na família	<input type="checkbox"/> Imigração
<input type="checkbox"/> Cor ou raça		

[Renda](#)

<input type="checkbox"/> Tem renda de todas as fontes	<input type="checkbox"/> Tem renda do trabalho principal	<input type="checkbox"/> Tem renda da previdência
<input type="checkbox"/> Tem renda de outras fontes	<input type="checkbox"/> Tem renda de programas sociais	<input type="checkbox"/> Tem renda de todos os trabalhos
<input type="checkbox"/> Classe econômica	<input type="checkbox"/> Classes econômicas	<input type="checkbox"/> Classes econômicas 2

[Características do Produtor](#)

http://www.cps.fgv.br/cps/bd/crag/ncm_temporal/index2_rural.htm

Renda Domiciliar

Trajetória diferente de lucros pode ser observada na renda domiciliar *per capita* média de todas as fontes de rendimentos. Podemos perceber que em relação aos microempresários, o maior crescimento da renda domiciliar *per capita* média foi no

Nordeste urbano, cujos valores partem de R\$548,35 em 2003 para R\$706,51 em 2009 (crescimento de 28,84%). Apesar de a renda domiciliar *per capita* dos microempresários ter crescido entre 2003 e 2009 em todas as regiões, na região Nordeste o crescimento da renda dos microempresários foi menor do que o crescimento da renda da população total, que por sua vez foi menor do que o crescimento da renda da população ocupada. Nas outras regiões, no entanto, o crescimento da renda dos microempresários superou o crescimento da renda da população total e ocupada.

Média RDPC :: Microempresários				
Ano	Nordeste	Nordeste urbano	Não Nordeste	Não Nordeste urbano
2009	596,26	706,51	1305,77	1406,9
2003	474,5	548,35	1045,41	1124,63
Variação	25,66%	28,84%	24,91%	25,10%

Média RDPC :: Total				
Ano	Nordeste	Nordeste urbano	Não Nordeste	Não Nordeste urbano
2009	496,6	593,55	972,74	1033,99
2003	380,83	437,87	819,01	872
Variação	30,40%	35,55%	18,77%	18,58%

Média RDPC :: Ocupados				
Ano	Nordeste	Nordeste urbano	Não Nordeste	Não Nordeste urbano
2009	598,41	719,41	1158,46	1229,81
2003	446,88	528,57	955,19	1022,03
Variação	33,91%	36,10%	21,28%	20,33%

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da POF/IBGE

Fontes de renda per capita

Entre os determinantes imediatos do bem-estar e da capacidade de tomada de empréstimos dos empresários, temos diferentes fontes de renda, indo desde os rendimentos privados ganhos através do lucro do negócio, renda do trabalho de outros familiares, das transferências familiares ou da posse de ativos até as rendas transferidas pelo estado como aposentadorias, pensões e programas sociais, como seguro-desemprego, a previdência rural e o Bolsa Família. Decompomos aqui o crescimento da renda domiciliar per capita média em diferentes fontes dos microempresários vis-à-vis a população total. Partimos do nível e evolução a cada ano da renda per capita de cada tipo de renda para calcular sua respectiva taxa de variação média anual. Repartimos a renda dos indivíduos em cinco pedaços, incluindo a separação dos benefícios previdenciários em até e acima do piso associado ao salário mínimo, seguindo nossa sugestão metodológica e de política pública feita em 1998 - conforme a tabela. Traçamos a análise das rendas dos microempresários no período de 2003 a 2009.

Nordeste Urbano

População Total								
Categoria	Região	Ano	Renda todas as fontes	Renda todos os trabalhos	Outras rendas privadas	Transferências públicas *	Piso previdência *	Previdência Pós-piso *
Total	Nordeste urbano	2009	465,48	337,65	9,64	15,53	34,19	68,47
		2003	318,89	234,38	7,97	4,14	24,9	47,51
		Taxa Crescimento Anual (%)	6,51%	6,27%	3,22%	24,65%	5,43%	6,28%
		Contribuição Relativa Crescimento Renda (%)	100%	72,37%	1,26%	5,02%	6,65%	14,69%

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da Pnad/IBGE

Microempresários								
Categoria	Região	Ano	Renda todas as fontes	Renda todos os trabalhos	Outras rendas privadas	Transferências públicas *	Piso previdência *	Previdência Pós-piso *
Total	Nordeste urbano	2009	598,84	478,03	14,5	14,26	32,44	59,61
		2003	426,03	345,59	10,69	5,09	24,4	40,26
		Taxa Crescimento Anual (%)	5,84%	5,56%	5,21%	18,73%	4,86%	6,76%
		Contribuição Relativa Crescimento Renda (%)	100%	77,99%	2,26%	3,87%	4,82%	11,05%

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da Pnad/IBGE

Sudeste Urbano

População Total								
Categoria	Região	Ano	Renda todas as fontes	Renda todos os trabalhos	Outras rendas privadas	Transferências públicas *	Piso previdência *	Previdência Pós-piso *
Total	Sudeste urbano	2009	790,56	606,5	14,29	7,16	28,59	134,02
		2003	635,64	485,61	15,58	5,36	17,67	111,42
		Taxa Crescimento Anual (%)	3,70%	3,77%	-1,43%	4,94%	8,35%	3,13%
		Contribuição Relativa Crescimento Renda (%)	100%	78,57%	-0,96%	1,14%	6,32%	14,93%

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da Pnad/IBGE

Microempresários								
Categoria	Região	Ano	Renda todas as fontes	Renda todos os trabalhos	Outras rendas privadas	Transferências	Piso previdência	Previdência
						públicas *	*	Pós-piso *
Total	Sudeste urbano	2009	1185,26	1007,04	24,41	6,99	26	120,82
		2003	987,56	843,4	25,68	8,43	13,74	96,31
		Taxa Crescimento Anual (%)	3,09%	3%	-0,84%	-3,07%	11,22%	3,85%
		Contribuição Relativa Crescimento Renda (%)	100%	84,12%	-0,72%	-0,86%	5,12%	12,33%

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da Pnad/IBGE

Rendas provenientes do trabalho e da previdência foram as que impulsionaram o crescimento da renda total dos microempresários urbanos, que alcançou 5,84% no Nordeste e 3,90% no Sudeste em médias anuais. No Nordeste, o crescimento da renda total foi superado em termos de taxas de mudança pelas rendas da previdência pós-piso (crescimento de 6,76% a.a) e principalmente pela renda de programas sociais (crescimento de 18,73% a.a). Já no Sudeste, o crescimento da renda total foi superado somente pelo crescimento da renda da previdência (11,22% a.a do piso previdenciário e 3,85% a.a da previdência pós-piso). Podemos perceber que no Sudeste urbano há uma queda da renda de transferência públicas na ordem de 3,07% a.a. Em termos de contribuição relativa, ou seja, levando em conta a participação de cada renda no total, a renda do trabalho alcançou o maior índice, com contribuição de 77,99% para o crescimento da renda total no Nordeste e 84,12% no Sudeste. Em seguida vem o crescimento da renda da previdência pós-piso, que contribuiu com 11,05% para o crescimento da renda total no Nordeste e 12,33% no Sudeste. Quando comparamos com a população total, o crescimento da renda de cada fonte é bastante próximo em relação aos microempresários, embora os níveis de crescimento da renda total dos microempresários tenham sido menores do que na população total, tanto no Nordeste como no Sudeste urbano.

Panorama de Decomposição da Renda (Rural e Urbana) em Diferentes Fontes

A página da pesquisa na internet disponibiliza um banco de dados interativo que permite a cada um decompor e analisar os níveis e as mudanças de diferentes fontes de renda no campo e na área urbana, desde uma perspectiva própria. Com informações disponíveis para diferentes classes econômicas desde 1992, é possível analisar o crescimento da renda desagregada dos microempresários por atributos sócio-demográficos, espaciais e aspectos do consumidor e do produtor.

Basta escolher ano, grupo e corte regional e classe econômica para gerar tabelas e gráficos de forma interativa e amigável.

Panorama de Decomposição da Renda em Diferentes Fontes

*** Ano:**
2009
2008
2007
2006

Região:
Nordeste urbano
Nordeste urbano (microempresários)
Nordeste urbano (conta própria)
Nordeste urbano (empregador)
Nordeste rural
Nordeste rural (microempresários)
Nordeste rural (conta própria)

Grupos:
Total

População:
População total (sem RFPC missing)

* Escolha 1 a 2 anos e/ou cortes regionais para o comparativo.

Gerar tabelas Limpar seleção Selecionar todas

Características Sócio-Demográficas

População Total

Sexo

Faixa Etária

Posição na Família

Maternidade

Mora com a Mãe

Tem Mãe Viva

Tem Registro de Nascimento

Pobreza

Renda

Tem renda de todos os trabalhos

Tem renda da previdência

Tem renda de outras fontes

Tem renda de todas as fontes

Tem renda de programas sociais

Tem renda do trabalho principal

Classe econômica

Características do Produtor

Frequenta escola particular

Frequenta ou frequentou curso superior

Tamanho da Empresa

http://www.cps.fgv.br/cps/bd/crag/ncm_temporal/index2_rural.htm

3. Mudança de Classe Econômica

Visão Geral e Definições

Um primeiro passo da presente seção é estender a discussão da pobreza (classe E) e agora da nova classe média (Classe C) para outras faixas econômicas, leia-se Classes D e A/B. A emergência da nova classe média é um fenômeno nacional. Antes do plano Real a mesma atingia menos de um terço da população brasileira: 31% em 1993. A partir desse ano, passa a 36,5% em 1995 e oscila crescimentos e quedas até 2003, chegando a 37,6%. Após 2003, ela sofre grande ascensão, chegando a 50,5% em 2009, atingindo um crescimento de 34,3%.

Achamos o exercício de projeção útil, pois no ano que vem, estaremos, inevitavelmente, colhendo os bons resultados projetados acima, embora o contexto seja a partir de novembro o de desaceleração econômica com a chegada da crise ao país. A combinação da defasagem de um ano dos dados da PNAD e da reversão econômica ora em curso, gera confusão. A maneira de lidar com esta esquizofrenia é projetar o presente, a partir da combinação de dados mais gerais e desatualizados (i.e., PNAD) com os mais localizados e atuais (i.e., PME).

Temos abaixo os limites das Classes Sociais expressas em renda domiciliar total de todas as fontes por mês, embora medidas em termos per capita.

Definição das Classes Econômicas

	limites	
	Inferior	Superior
Classe E	0	1085
Classe D	1085	1734
Classe C	1734	7475
Classe B	7475	9745
Classe A	9745	

* ajustado pela POF

** atualizado a preços de julho de 2011

Medidas de Polarização

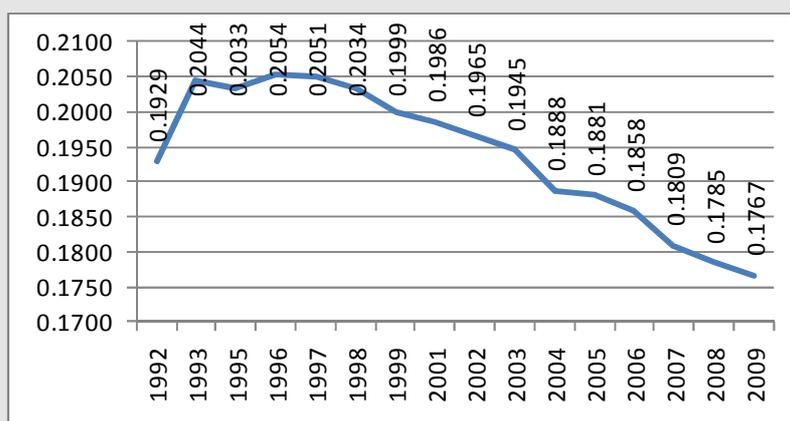
Este apêndice técnico busca, de um lado, ajudar a compreender o conceito de polarização de renda. Por outro lado, usar medidas de polarização na definição de classe média de medidas de classes econômicas baseadas em renda. Àqueles não afeitos podem usar este capítulo apenas como referência para questões de mensuração.

Polarização – Saindo da esfera da desigualdade de renda, o conceito que nos interessa para conceituar classe média é o de polarização. A fim de diferenciar, lançamos mão de um exemplo apresentado em Gasparini et all (2008). Seja uma sociedade simplificada com seis pessoas chamadas de A, B, C, D, E e F com rendas de R\$ 6, 5, 4, 3, 2 e 1, respectivamente. Suponha que se transfira um real de D para F e de A para C. As medidas de desigualdade que respeitam o princípio das transferências² necessariamente vão cair.

Reparem, entretanto, que depois das mudanças teremos toda a distribuição polarizada em dois pontos, a saber: renda R\$ 2 para as pessoas D, E e F e renda R\$ 5 para as pessoas A, B e C. A sociedade agora está dividida em dois grupos polarizados que são internamente homogêneos. Apesar de menos desigual, a sociedade se tornou, após estas transferências progressivas, mais polarizada em extremos que tendem a se antagonizar uns aos outros, podendo levar a piora de problemas ligados a conflitos, violência e instabilidade política, entre outros males.

Usamos aqui a medida de polarização proposta por Esteban e Ray (1994), apelidada de ER, com o parâmetro alfa igual a 1,6. O gráfico ilustra que a sociedade brasileira se torna menos polarizada de 1998 em diante.

Medida de Polarização ER com alfa=1.6



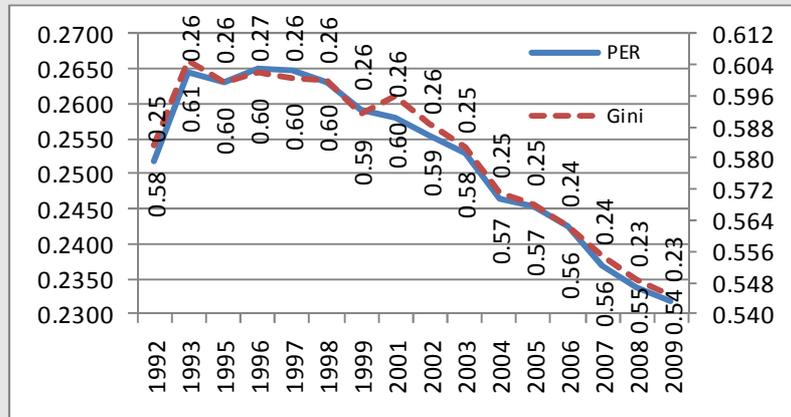
Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD/IBGE

O exemplo artificial de Gasparini et all (2008) reproduzido antes foi propositalmente formulado para diferenciar os conceitos de desigualdade e o de polarização. Em geral os dois caminham na mesma direção. Conforme o gráfico exemplifica, as séries começam e terminam em patamares ajustados semelhantes. A

² Este princípio nos informa que se transferimos renda do mais rico para o mais pobre sem que se inverta o ranking entre as pessoas a medida de desigualdade deve cair.

Polarização (escala à esquerda) tem queda mais expressiva que a desigualdade até 2001, mas posteriormente acontece o reverso.

<--Polarização (ER com alfa=1.3) e Desigualdade (Gini)-->



Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD/IBGE

Conceituação da Classe Média

A nossa definição de faixas de renda, embora baseada na intuição acima, é consistente e empiricamente próxima daquela determinada pelo conceito de polarização proposto por Esteban, Gradin e Ray (2007), apelidado de EGR. A estratégia EGR nos interessa por gerar de maneira endógena os cortes de renda da distribuição de renda observada na prática. Os cortes escolhidos são os que melhor distinguem os grupos no sentido de tornar menores possíveis as diferenças internas destes grupos de renda e em contrapartida maximizar as diferenças entre estes grupos. Calculamos os grupos de renda para o caso de três segmentos, que é o que nos interessa mais. Complementarmente, segundo os autores aquele que para os países analisados por eles que maximiza o critério de polarização estendida usada. Nossa estratégia aqui é gerar medidas relativas e depois mantemos constantes os valores inicialmente arbitrados para gerar mudanças absolutas das classes³.

Inicialmente, analisamos os três grupos de renda aplicados a PNAD 2002 com a metodologia descrita mais acima, de forma a compará-la com a nossa metodologia. Depois, tomamos emprestados os resultados do EGR dentro e entre estes grupos, além de outros parâmetros institucionais como linhas de pobreza e de extrema pobreza, para subdividir nossas classes econômicas. Começamos pelos três grandes grupos.

Em primeiro lugar, a combinação de nossas classes econômicas D e E resulta quase perfeitamente no estrato inferior do EGR, que corresponde aos 52,3% mais pobres contra 52,6% no nosso critério, de forma que a diferença é desprezível. Como corolário, toda a análise que fizemos de participação das classes DE na população, ou de seu complemento ABC, de forma mais freqüente, está consistente entre a nossa metodologia e a adaptação do EGR.

A combinação de nossa classe econômica central em 2002 está 4 pontos de porcentagem menor que o estrato intermediário gerado pela metodologia EGR. Isto é, ao invés dos 34,95% da população estar na nossa classe C temos 38,95%, Estes exatos 4 pontos de porcentagem é a nossa medida de dissonância entre a nossa nova classe média, que aufera a renda média, e o estrato do meio do EGR. Como corolário da certeza que a soma das participações esgota a unidade, a nossa Classe AB está distante do estrato superior do EGR pela soma das diferenças apresentadas nos dois primeiros estratos vis a vis nossos grupos de classes. Ou seja, a população de nossa classe AB é 4,3 pontos de porcentagem menor que o estrato superior da metodologia EGR para 2002. Este intervalo equivale à dissonância entre nossa nova classe média e a aplicação do EGR ao seu próprio estrato superior de renda, o que nos leva a criar este resíduo de 4,3% para que a nossa classe C se converta no extrato do meio do EGR. Chamaremos esta classe de C0 ou CB de forma a ilustrar a passagem da classe C para B.

Similarmente, aplicamos a metodologia EGR de três na nossa classe AB, resultando nas classes B1 com 4,31%, A2 com 2,84% e A1 com 1,28%. No âmbito do estrato inferior do EGR, tiramos partido da convergência de valores e subdividimos a classe E da D usando a nossa linha de pobreza tradicional, que em 2009 se aproximava do valor de entrada no Bolsa Família. Utilizamos racionalização similar adotando os R\$ 70 hoje, que corresponde ao valor mais baixo de referência do Bolsa Família e que foi

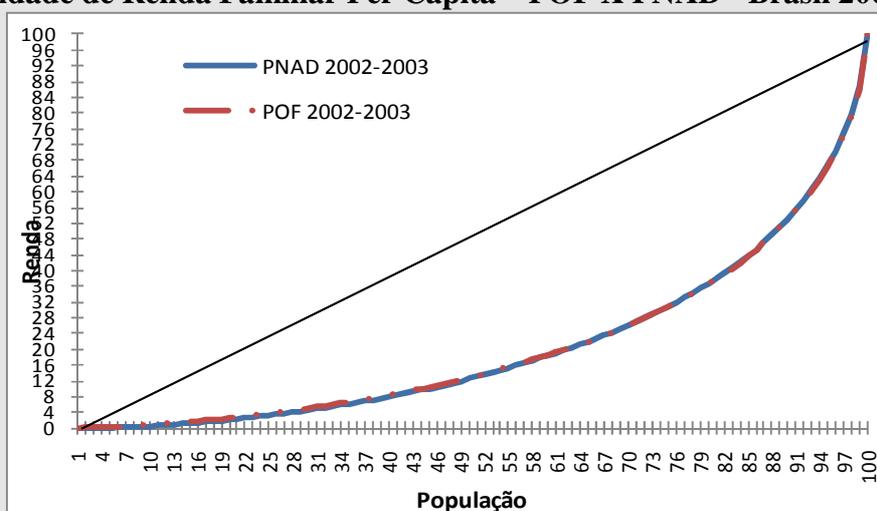
³ Cruces, Calva e Battistón (2009) aplicam uma série de metodologias alternativas ao contexto brasileiro e de cinco outros países latino americanos inclusive o EGR aqui citado. Neste aspecto a diferença para nossa abordagem é que usamos a medida relativa do EGR para calcular os cortes entre classes, depois mantemos estas linhas de cortes constantes em termos reais ao longo do tempo de forma a gerar medidas absolutas de classes econômicas.

adotado como linha nacional de pobreza no âmbito do Brasil Sem Miséria, aplicado à época para definir a divisão entre a Classe E2 e E1.

Neste exercício foram utilizados a PNAD 2002 com correção para diferenças internas de custo de vida, conforme a metodologia do CPS, e imputação de rendas não reportadas (*missings*) usando equações mincerianas diferenciadas por ano. A grande vantagem deste sistema de imputação de renda, mais do que manter a renda para os não respondentes em níveis razoáveis, é manter a proporcionalidade da amostra intocada e comparável ao universo que a deu origem. Desta forma, toda a mensuração das mudanças dos diversos segmentos da população por classe fica mais consistente com o ocorrido na prática. Todos os cálculos são feitos com base em renda domiciliar per capita, excluindo os membros não efetivos dos domicílios.

Ajuste POF - A PNAD é referência central neste e na maioria de estudos sobre a distribuição de renda brasileira. Uma primeira ponte que precisa ser construída é aquela entre a PNAD e a Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF), ambas levadas a campo pelo IBGE. A POF é uma pesquisa mais rara, mais completa que a PNAD em termos de questionário de renda, pois inclui a renda não monetária, fundamental aos pobres. A renda de ativos reais e financeiros, que atinge em maior proporção os segmentos mais abastados, também é melhor captada pela POF. Por uma feliz coincidência estes dois problemas se cancelam em termos de desigualdade de renda, de forma que a POF apresenta níveis de desigualdade muito próximos dos observados na PNAD, conforme a sobreposição das curvas de Lorenz das PNADs empilhadas de 2002 e 2003 e da POF 2002-03 abaixo demonstram.

Desigualdade de Renda Familiar Per Capita – POF X PNAD - Brasil 2002 E 2003



Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD e da POF/IBGE

Complementarmente, os respectivos índices de Gini das duas pesquisas se equivalem, sendo 0,591 para a POF e 0,594 para a PNAD. Da mesma forma, os índices Theil-T são 0,7149 para a POF e 0,7145 para a PNAD. Por outro lado, as médias de renda domiciliares per capita reais (deflacionadas para a mesma data) são muito distintas, de R\$ 697 para a POF e R\$ 484,71 para a PNAD, uma diferença de pouco mais de 40%.

A boa notícia é que como a diferença se resume às médias e as nossas classes foram definidas pela distribuição relativa, é preciso apenas multiplicar os valores da PNAD pelo fator da POF, uma vez que esta base se mostra mais acertada em função de menores erros e omissões de renda.

Depois, é preciso apenas realizar ajuste na média de renda. Após estes ajustes, a faixa C, central, está compreendida entre os R\$ 1610 e os R\$ 6950, uma renda média de R\$ 4250 a preços de hoje na média nacional, ajustados pelo custo de vida local. O mesmo tipo de ajuste pode ser aplicado a outras faixas.

Panorama de Evolução das Classes Econômicas: Nordeste e Sudeste Metropolitano

O panorama das classes econômicas, construído com base na PME (Pesquisa Mensal do Emprego) mede a proporção de indivíduos que estão em cada uma das classes econômicas entre microempresários e ocupados. Além das proporções, é possível analisar também os níveis de renda auferidos por cada universo.

Conteúdo do Panorama: Escolha o universo de análise (microempresários ou ocupados entre 15 e 60 anos). Em seguida, é possível variar o período e a Região de interesse. Com bases nessas escolhas iniciais você pode cruz

Macro contexto: Anual

Análise: Taxa

Classe Econômica: Classe E, Classe D, Classe C, Classe AB

Variável: Não definido

Região: Sudeste

Filtro: Total

* Segure a tecla 'CTRL' para marcação de 2 classes simultâneas.

Gerar Tabelas Limpar seleção Selecionar todas

[Características Demográficas](#)

População total Sexo Faixa etária
 Escolaridade Posição na família Cor ou Raça
 Número de pessoas no domicílio

[Características Sócio-Econômicas](#)

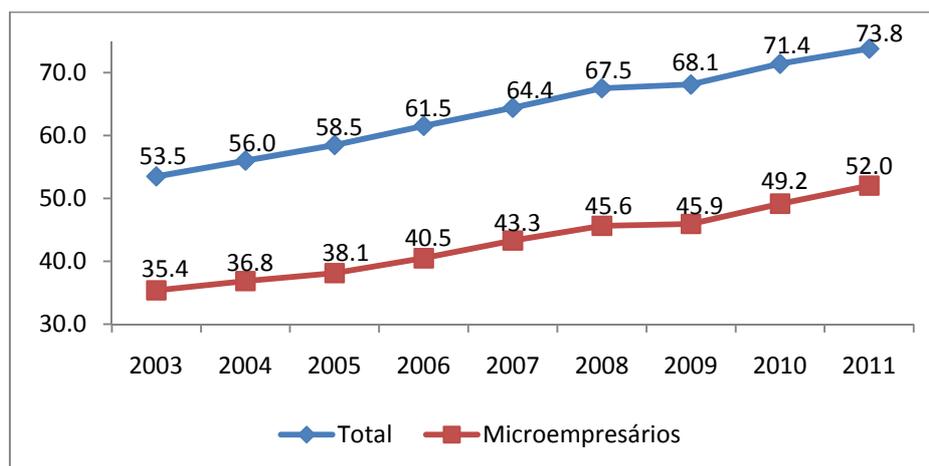
Contribui para a Previdência Posição na Ocupação Membro de Cooperativa
 Tamanho da Empresa Frequentou ou Frequentou Algum Curso de Qualificação Profissional Jornada (Horas Efetivas)
 Tempo de Empresa

http://www.cps.fgv.br/cps/bd/crag/PME_CLASSEMEDIA_br/index-br.htm

Evolução de Classes dos Microempreendedores (projetadas pela PME)

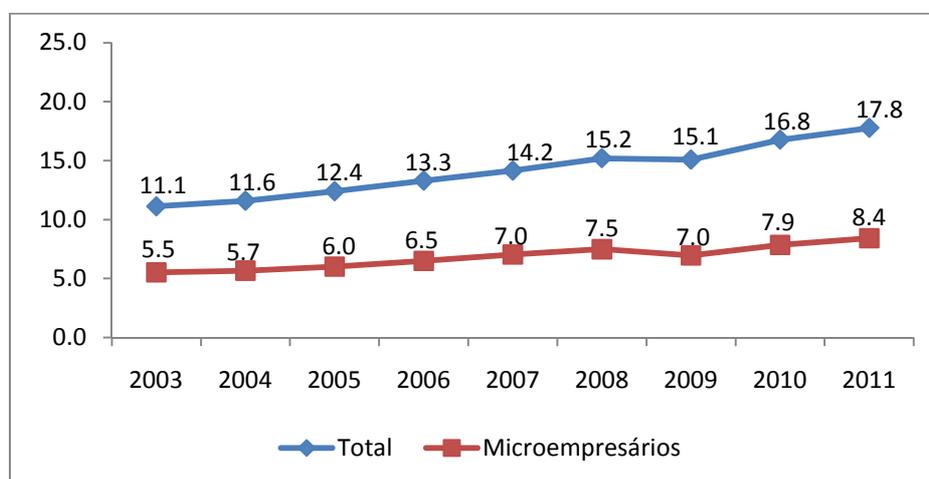
A análise por diferentes classes econômicas revela um aumento da parcela dos microempreendedores situada nas classes mais altas, ABC, de 34,5% para 52% entre 2003 e 2011. Os gráficos apresentam a composição dos microempreendedores por classe econômica.

Classes ABC no Brasil – Evolução entre 2003 e 2011



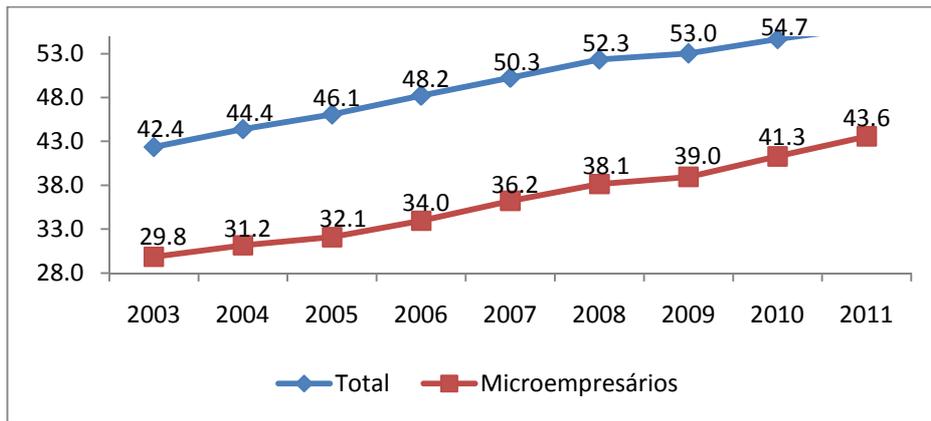
Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PME/IBGE

Classe AB no Brasil – Evolução entre 2003 e 2011



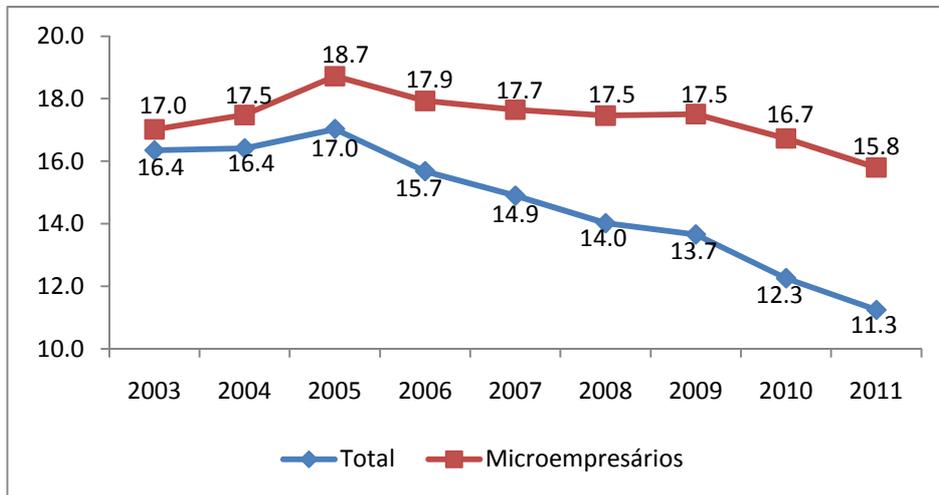
Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PME/IBGE

Classe C no Brasil – Evolução entre 2003 e 2011



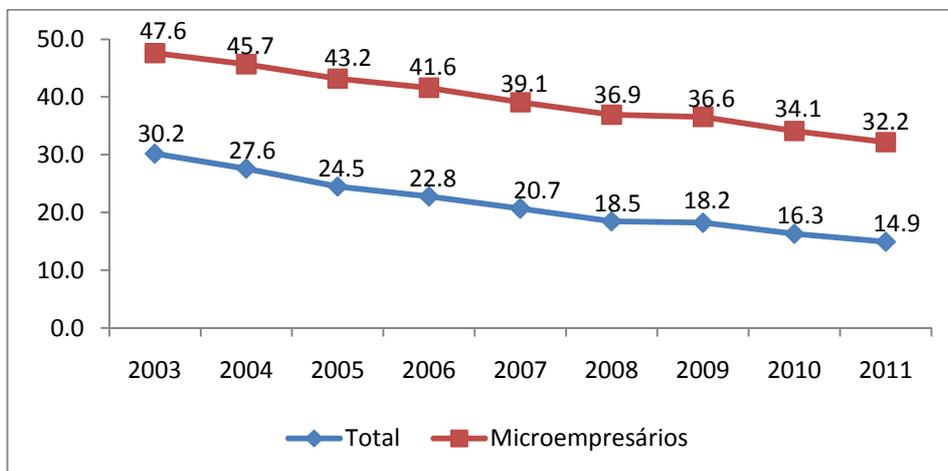
Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PME/IBGE

Classe D no Brasil – Evolução entre 2003 e 2011



Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PME/IBGE

Classe E no Brasil – Evolução entre 2003 e 2011



Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PME/IBGE

Cenários para 2014

“Usamos o período de 2003-09, como base para traçar o cenário de 2010 a 2104.”

“A pobreza cairia 40% e a classe AB subiria 40% até 2014.”

Traçamos projeções para o período de 2010 a 2014 extrapolando o que as séries de 2003 a 2009 previam, quando houve mudanças nas medidas de bem estar social baseadas em renda ocorridas, fruto de uma rara combinação em terras tupiniquins de crescimento com redução de desigualdade sustentada. Agora, quão razoável seria esta prospecção do futuro baseada no passado? A análise por fonte de renda mostra um crescimento da renda do trabalho no período 2003-09 quase tão forte quanto o das demais fontes de renda, o que sugere alguma sustentabilidade do processo pregresso de crescimento com redistribuição, desacelerado mas não revertido com a crise.

Projetamos para frente o crescimento e a redução de desigualdade do período 2003-09 até 2014. Esse cenário é possível de ser quantificado. A premissa é o crescimento da renda per capita para cada estado entre 2003 e 2009. Dentro de cada estado, aplicamos o fator correspondente de crescimento per capita até 2014 em todas as observações individuais da PNAD. Isso nos permite fazer estimativas quanto ao contingente de pessoas em cada uma das classes econômicas.

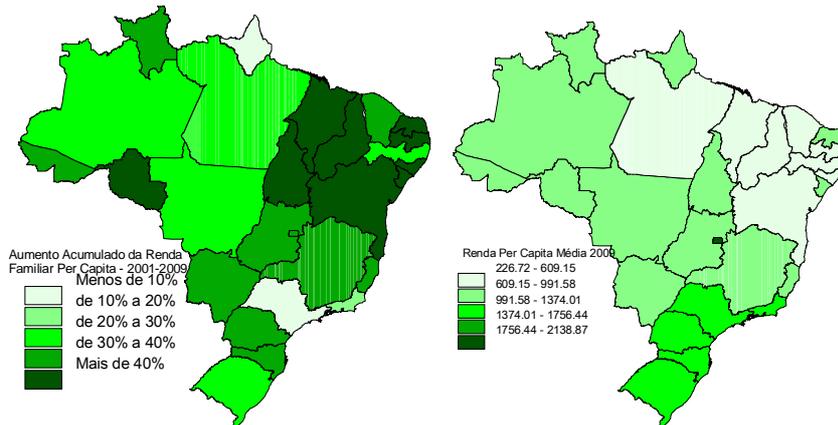
Como último passo, cada fator de crescimento aplicado foi ajustado para contemplar as desigualdades na expansão recente da renda intra estados. Para cada estado, ordenaram-se as pessoas pela sua renda, posteriormente dividindo-as em cinquenta faixas. O ano inicial de referência foi 2003. Observaram-se como cada uma destas faixas evoluiu até 2009. O ritmo relativo (não absoluto) de mudança observada entre 2003 e 2009 foi então mantido (extrapolado) para o período de projeção, que foi até 2014.

Nossas projeções levam em consideração os avanços na desigualdade, ou seja, projetamos de forma diferenciada o crescimento presenciado por cada subgrupo de renda, assim como as particularidades regionais (avanços diferenciados para cada unidade da federação). Os mapas abaixo ilustram o nível de renda domiciliar per capita

pela última PNAD de 2009 e o crescimento acumulado desde 2001, que coincide com o período de redução de desigualdade. Observamos que lugares com a maior renda, hoje, tenderam a apresentar menores taxas de crescimento acumuladas.

Renda Familiar Per Capita (R\$) por Unidade da Federação

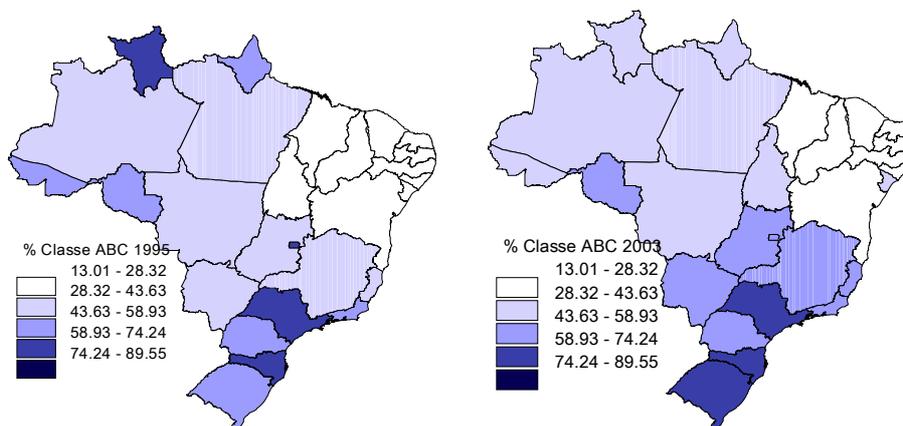
Varição de Renda 2001 a 2009 - Níveis de Renda em 2009

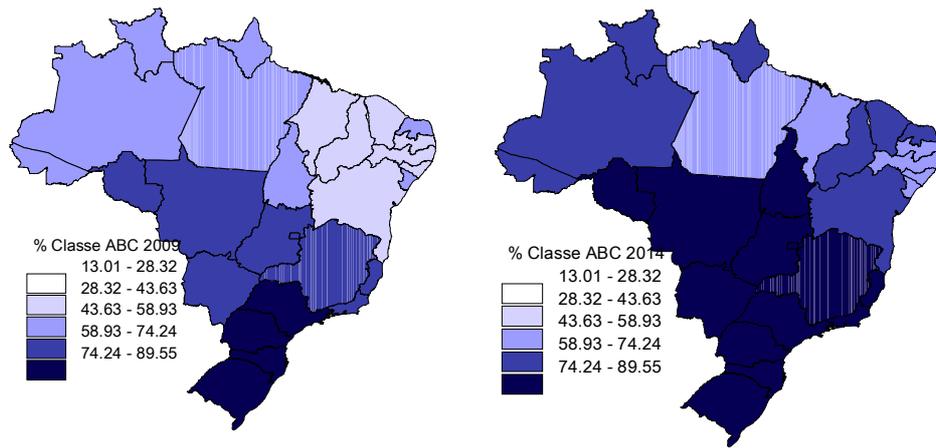


Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD/IBGE

Projeções –

Percentual da Classe ABC – 1995, 2003, 2009, 2014





Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PNAD/IBGE

Mobilidade de Classes

A PME usa a metodologia de painel rotativo que colhe informações nas mesmas residências ao longo do tempo. Este aspecto longitudinal dos dados de renda familiar *per capita* do trabalho nos fornecerá a evidência empírica básica sobre o padrão de mobilidade social observado a nível individual. A pergunta-chave aqui é: dada a minha classe inicial, qual é a probabilidade de eu manter a minha classe e a de migrar para cada uma das outras classes outra classe?

Na análise de transição do período de 2001 a 2011, percebemos que há menos histerese dos microempresários que começam na classe E em relação ao total da população, com 55,5% de chances de se manterem na pobreza contra 60,41% do total. As possibilidades de subirem para as três demais classes são maiores, em particular a probabilidade de ir de E para AB (5,52% dos microempresários contra 3,19% do total). Abrindo por regiões, o mesmo padrão se observa tanto nos microempresários do Nordeste quanto do Sudeste. Vale ressaltar que a diagonal principal representa a permanência na classe em que o indivíduo se situava no período inicial. Comparando a diagonal principal dos microempresários com a mesma para a população total, percebemos que os valores da população total são maiores, indicando que a permanência na classe inicial é maior para a população total do que para os microempresários. Esse fato se confirma tanto total do Brasil como no Sudeste e no Nordeste, fortalecendo a ideia de que os microempresários possuem maiores riscos de subir ou descer de classe, ou menores chances de permanecer em sua classe inicial.

Mobilidade de Classes – Período Total 2001-2011

Matriz de Destino - Período Todo					
População Total - Região Total					
		Período Final			
Categoria		Classe E	Classe D	Classe C	Classe AB
Período Inicial	Classe E	60,41	17,88	18,51	3,19
	Classe D	19,43	41,82	38,07	0,67
	Classe C	6,06	7,97	79,44	6,53
	Classe AB	3,8	0,52	17,4	78,29

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PME/IBGE

Matriz de Destino - Período Todo					
Microempresários - Região Total					
		Período Final			
Categoria		Classe E	Classe D	Classe C	Classe AB
Período Inicial	Classe E	55,5	19,52	19,46	5,52
	Classe D	21,02	41	37,06	0,93
	Classe C	6,21	8,17	77,69	7,93
	Classe AB	3,98	0,6	17,88	77,54

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PME/IBGE

Nordeste

Matriz de Destino - Período Todo					
População Total - Região Nordeste					
		Período Final			
Categoria		Classe E	Classe D	Classe C	Classe AB
Período Inicial	Classe E	66,12	17,39	14,77	1,73
	Classe D	28,25	36,18	34,76	0,81
	Classe C	10,49	10,8	71,55	7,16
	Classe AB	5,59	0,98	22,4	71,03

Matriz de Destino - Período Todo					
Microempresários - Região Nordeste					
		Período Final			
Categoria		Classe E	Classe D	Classe C	Classe AB
Período Inicial	Classe E	63,17	18,52	16,3	2,01
	Classe D	31,8	33,5	33,66	1,03
	Classe C	11,98	12,16	67,91	7,95
	Classe AB	5,21	1,22	23,02	70,56

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PME/IBGE

Sudeste

Matriz de Destino - Período Todo					
População Total - Região Sudeste					
		Período Final			
Categoria		Classe E	Classe D	Classe C	Classe AB
Período Inicial	Classe E	59,5	18,02	18,96	3,52
	Classe D	17,72	43,53	38,13	0,62
	Classe C	5,45	7,61	80,6	6,34
	Classe AB	3,6	0,46	16,7	79,24

Matriz de Destino - Período Todo					
Microempresários - Região Sudeste					
		Período Final			
Categoria		Classe E	Classe D	Classe C	Classe AB
Período Inicial	Classe E	54,22	19,79	19,67	6,32
	Classe D	18,83	43,11	37,21	0,85
	Classe C	5,41	7,74	79,21	7,65
	Classe AB	3,9	0,56	17,17	78,37

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PME/IBGE

Panorama de Mobilidade das Classes Econômicas: Nordeste e Sudeste Metropolitano

O Panorama de Mobilidade permite obter a proporção de indivíduos que entram e saem de cada uma das classes econômicas, aberto por diferentes atributos sócio-econômicos.

Conteúdo do Panorama: Escolha entre população total, microempresários ou ocupados aquele grupo que você quer analisar (todos entre 15 e 60 anos). Depois de escolher o período, é necessário que se aponte qual grupo econômico o indivíduo pertencia neste ano escolhido.

Com dados para Nordeste e Sudeste, permitem saber a proporção de indivíduos em cada classe econômica no segundo momento. Lembrando que a classe inicial foi fixada antes da simulação.

Panorama de Mobilidade das Classes Econômicas
6 Principais Regiões Metropolitanas*

Grupo de análise: Classe inicial:

Período: Região:

Características Demográficas

<input checked="" type="checkbox"/> População Total	<input type="checkbox"/> Sexo	<input type="checkbox"/> Raça
<input type="checkbox"/> Idade	<input type="checkbox"/> Escolaridade	<input type="checkbox"/> Posição na Família
<input type="checkbox"/> Número de pessoas no domicílio		

Características Sócio-Econômicas

<input type="checkbox"/> Contribui para a Previdência	<input type="checkbox"/> Posição na Ocupação	<input type="checkbox"/> Membro de Cooperativa
<input type="checkbox"/> Tamanho da Empresa	<input type="checkbox"/> Frequentou ou Frequentou Algum Curso de Qualificação Profissional	<input type="checkbox"/> Jornada (Horas Efetivas)
<input type="checkbox"/> Tempo de Empresa		

Características Espaciais

<input type="checkbox"/> Região Metropolitana

http://www.cps.fgv.br/cps/bd/crag/PME_Mobilidade/index.htm

4. O Programa Crediamigo

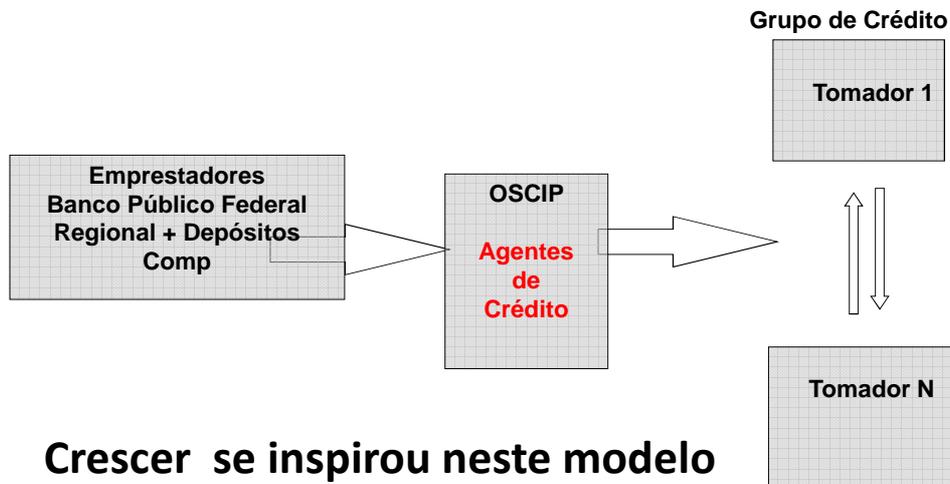
Institucionalidade

O CrediAmigo associado ao Banco do Nordeste constitui o maior programa de crédito produtivo popular do Brasil com cerca de dois terços do mercado nacional, sendo um dos dois maiores programas de microcrédito da América Latina. Além de tamanho, o programa tem qualidade. Em 2008, o CrediAmigo foi escolhido pelo Banco Inter-Americano de Desenvolvimento (BID) entre todas as instituições do continente para ganhar o prêmio Excelência em Microfinanças (como “instituição regulada”, que corresponde ao prêmio de microcrédito). A expansão do programa para fora da Região Nordeste, a começar pelas comunidades de baixa renda do município do Rio de Janeiro como Rocinha, Rio das Pedras, Maré e Complexo do Alemão foi emblemática. O Brasil está acostumado a enviar recursos e tecnologia para o Nordeste. Na verdade, observamos recentemente outros fluxos invertidos no campo das políticas sociais de última geração, como a ida do Grameen Bank e dos programas de transferência condicionada de renda (isto é, o genérico do Bolsa-Família) para Nova York, já a partir do início de 2007. A crise internacional tendeu a ampliar estes movimentos de tecnologia social na direção contrária a usualmente assumida. Em 2011, o modelo do CrediAmigo foi adotado no âmbito do programa federal Crescer.

O arranjo institucional é o aspecto diferencial do CrediAmigo, pois como se verá adiante, este lança mão da infra-estrutura e filosofia de um banco público de desenvolvimento, operando com incentivos privados e juros mais baixos que outras taxas disponíveis no mercado, porém sustentáveis.

O CrediAmigo foi estabelecido em 1997, com o apoio do Banco Mundial e a assistência técnica da Acción Internacional, mas acima de tudo em consonância com o projeto maior do Banco do Nordeste, garantindo-se assim o necessário apoio institucional interno ao projeto. Não só o apoio externo da Acción, CGAP e Banco Mundial, mas, em grande medida, as transformações no ambiente regulatório do setor do microcrédito ajudaram a moldar o desenvolvimento institucional do CrediAmigo sintetizado a seguir.

Institucionalidade do Crediamigo



Crescer se inspirou neste modelo

A estratégia de crescimento do Crediamigo foi de expansão rápida para aumento de capilaridade e, por conseguinte, de escala. Em outras palavras, o crescimento do Crediamigo requereu alto investimento aliado a considerável risco e retorno demorado. Portanto, até o seu “break even point” que ocorreu por volta de 2001, foi primordial ter o acesso tanto à assistência técnica da renomada Acción e CGAP, quanto aos fundos do Banco Mundial e do próprio Banco do Nordeste, para superar o período inicial (principalmente entre 1997 e 1998) de custos altíssimos.

Impactos

O Crediamigo, iniciado em 1997, é auto-sustentável, e a taxa de inadimplência da carteira em 31 de dezembro de 2008, ou seja, em plena crise de crédito, era de 1,13%, caindo de 2,09% em 2002. O programa tem suficiência operacional e não depende de benefícios fiscais, gerando lucro de 50 reais ao ano por cliente, calculado usando o custo de oportunidade de juros de mercado para compor seu *funding*. O programa se aproxima do que podemos chamar de política social de mercado. Um segredo do programa está na sofisticada estrutura de incentivos. Em primeiro lugar, o esquema de crédito solidário adotado no programa, seguindo o modelo notabilizado pelo Grameen Bank, funciona como incentivo para a separação dos bons dos maus tomadores pelos próprios participantes potenciais do programa. O esquema é ilustrativo da possibilidade de soluções simples e baratas para afrouxar os problemas de

informação assimétrica e seu corolário em relação a restrição de crédito dos produtores pobres. Enganam-se àqueles que acham que o esquema de grupo solidário “não pegou” nas cidades brasileiras. Em segundo lugar, a parceria com a OSCIP Nordeste Cidadania permitiu desatrelar os encargos e os incentivos dos agentes de crédito do programa da legislação trabalhista pública. O agente de crédito passa a ser motivado pela parte variável de sua remuneração associada ao tamanho e à performance de sua carteira. A remuneração dos assessores funciona como um autêntico sistema de salário-eficiência, estudado na literatura econômica. Em terceiro lugar, mas também importante, há separação administrativa entre o CrediAmigo e o restante do Banco do Nordeste, o que ajuda a manter a transparência operacional do programa e os incentivos à performance dos gestores do comando do programa.

Além disso, qual é o impacto do programa para os seus clientes, sabidamente, excluídos do sistema financeiro tradicional? Abordamos isto através do que provavelmente constitui a base de microdados mais completa sobre microcrédito no país, perfazendo até maio de 2012 um total de mais de 1,2 milhões clientes. A base acompanha balanços e demonstrativos de resultados completos dos mesmos negócios ao longo de longos intervalos de tempo, atingindo no caso dos clientes mais antigos mais de uma década. O fato da base também incluir dados de estoques de ativos e de fluxo de despesas e rendas familiares permite calcular a riqueza líquida e a emancipação da pobreza das pessoas físicas e jurídicas de maneira integrada. A evolução do programa demonstra uma capacidade de atender clientes de renda inicial cada vez mais baixa. A base de dados do Crediamigo nos mostra que, quanto maior o tempo de exposição dos clientes ao programa, maior é o seu impacto. Resultados semelhantes foram observados para todos os conceitos operacionais dos negócios, quais sejam redução da escala dos clientes iniciais e aumento cumulativo do tamanho do negócio à medida que os clientes permanecem no programa. Em suma, o programa reúne uma tendência de ganhar força no tripé sustentabilidade institucional, retorno aos clientes e maior foco na pobreza.

Lucro e Perfil dos Clientes do Crediamigo

Gênero

Heuristicamente, o microcrédito, em geral, e o CrediAmigo, em particular, funcionam como fonte de financiamento da chamada revolução feminina ora em curso. Apesar de serem 1/3 dos microempresários urbanos nordestinos, as mulheres são 2/3 (66%) dos clientes do CrediAmigo. A metodologia de grupo solidário, o foco e o retorno maiores obtidos pelas mulheres, a exemplo do Grameen Bank, consagram o CrediAmigo no cenário do microcrédito nacional. Essa iniciativa de priorizar a concessão do crédito para as mulheres vai de acordo com a ideia de que as mulheres compartilham e investem mais os seus ganhos na família, principalmente com os filhos, gerando maiores retornos em termos de bem estar social. Além disso, as mulheres são tradicionalmente excluídas da sociedade, e o microcrédito com foco no sexo feminino também cumpre o papel social de maior inclusão feminina.

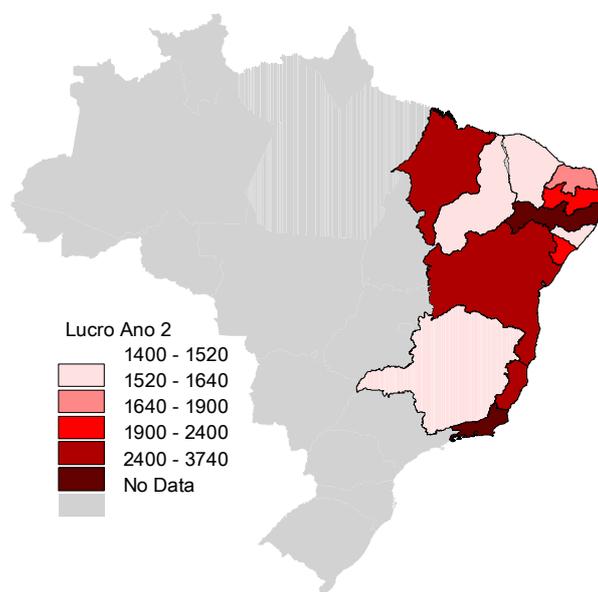
Apesar de a maioria dos clientes do programa ser do sexo feminino, o lucro médio analisado é maior entre os homens, com uma diferença de 54,6% favorável a eles (o lucro médio dos homens é R\$2294 e o das mulheres é R\$1484). Além de observamos lucros maiores para os homens no momento final, a variação do lucro entre o primeiro momento de análise e o momento final também é maior para o gênero masculino. Enquanto o aumento do lucro das mulheres foi de 59% (de R\$933 para R\$1484, aumento bem alto), os homens apresentaram um aumento de 63,3% (de R\$1405 para R\$2294).

Região Geográfica

A maior concentração de clientes do Crediamigo se dá com folga no estado do Ceará, que abriga 34,38% da clientela no momento final de avaliação do programa. Após o Ceará, os estados com maior concentração de clientes são Bahia (11,20%), Piauí (10,46%), Maranhão (9,07%) e Paraíba (7,28%). Nota-se que estes estados estão entre o grupo dos mais pobres do país, todos localizados na tradicionalmente excluída região Nordeste.

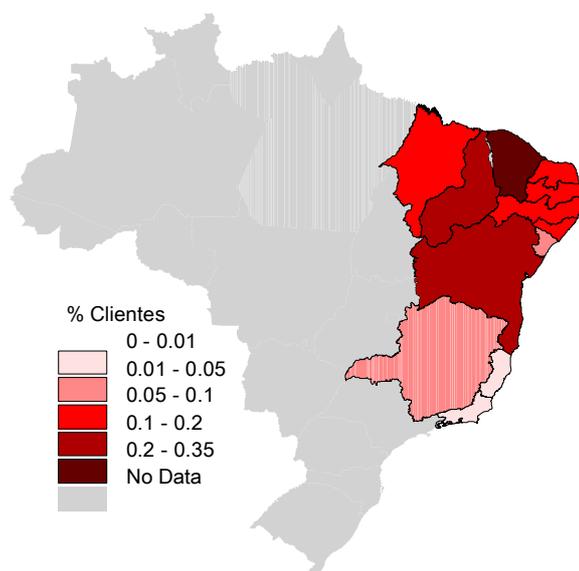
Apesar da maior concentração de clientes nos estados nordestinos citados acima, os maiores lucros da clientela do programa estão no estado do Rio de Janeiro. No entanto, este estado abriga menos de 1% da clientela do programa.

Mapa do Lucro Médio dos Clientes do Crediamigo



Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Programa Crediamigo/BNB

Mapa da Porcentagem de Clientes do Crediamigo



Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Programa Crediamigo/BNB

Setor de Atividade

Em relação ao setor de atividade, como pode se esperar a clientela do Crediamigo se concentra no setor de comércio, que abriga 91,13% dos clientes contra apenas 1,33% na indústria. Apesar quase totalidade dos clientes no setor de comércio, o lucro médio dos clientes que trabalham na indústria são 19% maiores (R\$1992 na indústria contra R\$1674 no comércio). Essa diferença de lucros favorável ao setor industrial pode estar por trás do fato de que esse setor pode compreender uma maior proporção de empregadores em detrimento de trabalhadores por conta própria.

Tamanho do empreendimento

O objetivo do programa é chegar aos pequenos empreendedores, àqueles que tradicionalmente sofrem com restrição de crédito e precisam de alavancagem de renda para dar o salto rumo a condições melhores de vida. Olhando para os dados do programa, podemos perceber que o objetivo de chegar aos microempresários é cumprido com efetividade, dado que 97,94% dos clientes são empreendedores de negócios de 1 a 4 pessoas, sendo que o negócio de 1 pessoa é justamente o caso do microempresário ser um trabalhador por conta própria. Além da maior concentração de clientes, o lucro médio dos empreendedores de atividades com 1 a 4 (R\$1756) pessoas supera o daqueles com empreendimentos com 5 pessoas ou mais (R\$1579) no momento final de análise. É importante ressaltar que no momento inicial de análise o lucro médio dos microempreendedores de atividades com 1 a 4 pessoas era menor do que o de atividades com 5 pessoas ou mais (R\$1123 dos últimos contra 1086 dos primeiros). Enquanto o lucro dos empreendedores de atividades com 5 ou mais pessoas cresceu em média 40,6%, o lucro daqueles com empreendimentos de 1 a 4 pessoas cresceu 61,64% entre o período inicial e o período final de nossa análise. Portanto, os “nano empresários” não só compreendem grande maioria da clientela do programa como apresentam rendimentos melhores do que os microempreendedores com mais de 5 funcionários.

Escolaridade

Olhando agora para o nível de escolaridade da clientela do Crediamigo, temos que a maioria dos clientes possui nível educacional de 1º grau (54,75%), seguidos pelos clientes com 2º grau (34,46%) e por aqueles que sabem ler e escrever, mas não tem

instrução educacional (5,79%). Em relação à educação superior, apenas 4,08% dos clientes possuem esse nível de escolaridade. Como era de se esperar, o lucro médio dos clientes cresce junto com o avanço no nível de educação, sendo maior para aqueles com nível educacional superior.

Tipos de controles administrativos e identificação de negócio

Na experiência do Crediamigo, 56,83% dos negócios são próprios, enquanto 29,27% são ambulantes (informal) e 13,65% alugados. Entre essas categorias, o maior lucro bruto no segundo ano de verificação de informações é dos alugados (R\$ 2131,3) e o menor, dos ambulantes (R\$ 1600,25). Uma possível explicação para esta diferença diz respeito à formalidade das atividades. Os ambulantes, aqui considerados informais, oferecem bens e serviços de baixo valor e qualidade, o que, em tese, não resulta em lucros vistosos. A diferença dos lucros entre o negócio próprio e o alugado pode ser explicada, entre outras coisas, pelos menores custos associados à propriedade, maiores quando há posse.

Dentre outros fatores essenciais ao sucesso de um empreendimento está a capacidade administrativa. Os dados sugerem que entre ter controles administrativos satisfatórios ou precários, a vantagem é de 64% para os primeiros, em média. Ainda assim, 38,25% dos negócios apresentam controles precários, alertando para a necessidade de melhora no treinamento/capacitação administrativa dos microempresários.

Identificação de negócio fixo	Lucro	
	Vertical	Momento 2
aAmbulante	29,27%	1600,25
zProprio	56,83%	1744,35
bAlugado	13,65%	2131,3
Tipos de controles administrativos do negócio		
zBom	11,08%	2022,94
bNão tem	8,31%	1306,24
cPrecário	38,25%	1317,83
dSatisfatório	42,36%	2162,68

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo/Banco do Nordeste

Análise Multivariada

Além da análise bivariada apresentada acima, foi estimada uma equação de lucros multivariada que corrobora os principais resultados obtidos, indicando uma robustez no nosso diagnóstico.

A vantagem da análise multivariada é permitir controlar os resultados com base em características individuais e do negócio. Ou seja, mede diferenças de lucro, comparando pessoas com os mesmos atributos, à exceção de um. Permite, por exemplo, avaliarmos os diferenciais de gênero, comparando homens e mulheres com demais características semelhantes. Sendo assim, o modelo estimado mostra que os homens possuem lucro controlado aproximadamente 30% superior ao das mulheres. Crescente com a idade e educação do sujeito, observamos, entre aqueles com curso superior, um lucro controlado 42% maior que os sem instrução.

O modelo rejeita a hipótese de lucro diferenciado para clientes com mais de 5 empregados. Outros setores, que inclui o setor de serviços, é o que apresenta maior lucro controlado, seguido por indústria e comércio, nesta ordem. Em termos espaciais, o estado do Ceará é aquele com menor lucro controlado em nosso modelo estimado e o estado do Maranhão apresenta o maior lucro controlado, seguido pelo Rio de Janeiro.

Ainda pela modelo multivariado, há indicação de um aumento do lucro controlado da ordem de 37,45% entre o primeiro e o último momento de análise dos dados do programa. Em relação ao ano de entrada no programa, os clientes que entraram há mais tempo possuem lucros controlados maiores em geral. Os maiores lucros são dos clientes que entraram em 1997, seguido pelos que entraram em 1998.

Lucro Bruto

Regression Analysis for Dependent Variable LN Lucro

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	5.8176898	0.01534279	379.18	<.0001
Ativo_TOTAL	0.0000056	0.00000053	10.63	<.0001
sexo Homem	0.2939046	0.00462876	63.50	<.0001
sexo Ignorado	0.6711658	0.52901097	1.27	0.2045
sexo Mulher	0.0000000	0.00000000	.	.
IDADE	0.0036909	0.00034568	10.68	<.0001
escol2 aEducação- 1º gr	0.2594617	0.00717924	36.14	<.0001
escol2 bEducação - 2º g	0.4052713	0.01321822	30.66	<.0001
escol2 cEducação - supe	0.4194264	0.02025927	20.70	<.0001
escol2 dIgnorada	0.4032939	0.01824338	22.11	<.0001
escol2 zSabe ler e escr	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2 Não aplicável	0.0407439	0.00319252	12.76	<.0001
tamemp2 a5 pessoas ou ma	-0.0158706	0.00518021	-3.06	0.0022
tamemp2 z1 a 4 pessoas	0.0000000	0.00000000	.	.
setativ aIndústria	0.0430450	0.00687223	6.26	<.0001
setativ bOutro	0.2611289	0.00296527	88.06	<.0001
setativ cIgnorado	-0.0581882	0.01209316	-4.81	<.0001
setativ zComércio	0.0000000	0.00000000	.	.
uf Alagoas	0.3514565	0.00820961	42.81	<.0001
uf Bahia	0.3820554	0.00618672	61.75	<.0001
uf Espírito Santo	0.0704586	0.03209382	2.20	0.0281
uf Maranhão	0.4509736	0.00376022	119.93	<.0001
uf Minas Gerais	0.0550511	0.00803361	6.85	<.0001

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
uf Paraíba	0.2433327	0.00891059	27.31	<.0001
uf Pernambuco	0.2855465	0.00657783	43.41	<.0001
uf Piauí	0.1883213	0.00584446	32.22	<.0001
uf Rio de Janeiro	0.4080222	0.05316187	7.68	<.0001
uf Rio grande do No	0.1295133	0.00513235	25.23	<.0001
uf Sergipe	0.1740015	0.01144724	15.20	<.0001
uf ZZZCeará	0.0000000	0.00000000	.	.
anon 1997	0.6408851	0.18744698	3.42	0.0006
anon 1998	0.3666466	0.02138402	17.15	<.0001
anon 1999	0.0883118	0.02150916	4.11	<.0001
anon 2000	0.0765621	0.01773789	4.32	<.0001
anon 2001	0.0252070	0.01636392	1.54	0.1235
anon 2002	0.0415892	0.01312425	3.17	0.0015
anon 2004	0.0656238	0.00756344	8.68	<.0001
anon 2005	0.0969936	0.00754214	12.86	<.0001
anon 2006	0.0940696	0.00755219	12.46	<.0001
anon 2007	0.0535756	0.00756736	7.08	<.0001
anon 2008	0.0759446	0.00825824	9.20	<.0001
anon 2009	0.0904747	0.00959417	9.43	<.0001
anon 2010	0.0465487	0.01102477	4.22	<.0001
anon 2011	-0.0055637	0.01196916	-0.46	0.6420
anon 2012	-0.0543546	0.26410857	-0.21	0.8369
anon 92003	0.0000000	0.00000000	.	.
momento 2	0.3745780	0.00393147	95.28	<.0001
momento zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
id_neg_fixa aAmbulante	-0.1549084	0.00526278	-29.43	<.0001
id_neg_fixa bAlugado	0.1173523	0.00195854	59.92	<.0001
id_neg_fixa cIgnorado	-0.1480986	0.01050585	-14.10	<.0001
id_neg_fixa zProprio	0.0000000	0.00000000	.	.
ID_OUT_NEG Não	-0.0495815	0.00149614	-33.14	<.0001
ID_OUT_NEG Sim	0.0000000	0.00000000	.	.
tp_pz_vdaa a15-30 dias	-0.0788927	0.00159816	-49.36	<.0001
tp_pz_vdaa b31-60 dias	0.0379825	0.00385386	9.86	<.0001
tp_pz_vdaa cMais de 60 dias	0.2538805	0.01758736	14.44	<.0001
tp_pz_vdaa zA vista	0.0000000	0.00000000	.	.
TP_CTL_ADMA bNão tem	-0.2729955	0.00930934	-29.32	<.0001
TP_CTL_ADMA cPrecário	-0.2235820	0.00890601	-25.10	<.0001
TP_CTL_ADMA dSatisfatório	-0.0230256	0.00342449	-6.72	<.0001
TP_CTL_ADMA eIgnorado	-0.0477401	0.27075680	-0.18	0.8600
TP_CTL_ADMA zBom	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo/Banco do Nordeste

Ao incluir variáveis interativas nas equações de lucro bruto, passamos a contemplar a influência de diferentes atributos sobre a variação do lucro bruto entre os momentos 1 e 2. Como explicamos anteriormente nesta seção, os exercícios são realizados controlando por certas características. Especificamente para os modelos abaixo, fizemos diversos controles: “microempresário do sexo feminino”, “microempresário que sabe ler e escrever, mas não tem educação formal”, “empreendedor cuja microempresa possui entre 1 e 4 empregados” e “empreendedor que mora no Ceará”. Em cada modelo de interação, comparamos microempresários com características iguais exceto a característica específica que queremos analisar. Por exemplo, no caso do modelo de interação por gênero, comparamos a variação do lucro

bruto de microempresários com as mesmas características exceto que um é do gênero feminino e outro masculino.

Gênero

No caso da interação por gênero, apesar de em níveis o lucro dos homens ser aproximadamente 30% maior do que o das mulheres (modelo multivariado completo, sem interação, como visto na última seção) a variação do lucro dos homens do momento 1 para o momento 2 foi 4% menor do que em relação a mulheres com as mesmas características.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
sexo*momento Homem 2	-0.0409286	0.00301869	-13.56	<.0001
sexo*momento Homem zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
sexo*momento Ignorado 2	-1.5196039	0.06531797	-23.26	<.0001
sexo*momento Ignorado zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
sexo*momento Mulher 2	0.0000000	0.00000000	.	.
sexo*momento Mulher zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo/Banco do Nordeste

Tamanho da Empresa

Em relação ao tamanho da empresa, o resultado do modelo nos mostra que um empreendedor de uma empresa com 5 pessoas ou mais teve aumento de lucro do momento 1 para o momento 2 aproximadamente 2% menor do que outro empreendedor com as mesmas características mas com um empreendimento de 1 a 4 pessoas. Esse resultado vai na mesma direção do modelo multivariado sem interações, que mostra que os empreendedores de atividades com 5 pessoas ou mais tem um lucro menor do que aqueles com negócios de 1 a 4 pessoas.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
tamemp2*momento Não aplicável 2	-0.1029945	0.05329846	-1.93	0.0533
tamemp2*momento Não aplicável zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2*momento a5 pessoas ou ma 2	-0.0197689	0.01024931	-1.93	0.0538
tamemp2*momento a5 pessoas ou ma zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2*momento z1 a 4 pessoas 2	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2*momento z1 a 4 pessoas zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo/Banco do Nordeste

Escolaridade

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
escol2*momento aEducação- 1º gr 2	0.0343182	0.00555090	6.18	<.0001
escol2*momento aEducação- 1º gr zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
escol2*momento bEducação - 2º g 2	-0.0086525	0.00623065	-1.39	0.1649
escol2*momento bEducação - 2º g zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
escol2*momento cEducação - supe 2	-0.0478924	0.00914246	-5.24	<.0001
escol2*momento cEducação - supe zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
escol2*momento dIgnorada 2	-0.0166372	0.01518747	-1.10	0.2733
escol2*momento dIgnorada zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
escol2*momento zSaber ler e escr 2	0.0000000	0.00000000	.	.
escol2*momento zSaber ler e escr zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo/Banco do Nordeste

Olhando para a escolaridade, percebemos que um microempresário com 1º grau teria variação no lucro bruto entre os dois momentos 3,4% maior em comparação a um microempresário similar que sabe apenas ler e escrever. Em compensação, um microempresário com educação superior teria variação do lucro 4,8% menor em relação a um empreendedor com as mesmas características, porém sem grau de escolaridade formal.

Estado

Os microempresários cearenses podem esperar auferir maiores variações nos seus lucros em relação a microempresários semelhantes que vivem em outros estados do Nordeste, afinal, os coeficientes dos outros estados são negativos. No total do Brasil, nenhum estado teria variação de lucro maior do que o Ceará. Após o Ceará, os maiores aumentos de lucro são encontrados no Rio Grande do Norte e Alagoas. O estado que apresenta as menores variações de lucro em comparação com o Ceará é o Espírito Santo, com uma variação aproximadamente 24% menor. Após o Espírito Santo, o estado que apresenta menor aumento do lucro em comparação com o Ceará foi o Rio de Janeiro. Esse resultado vai na direção contrária do modelo sem interação, no qual o estado do Rio de Janeiro apresentava o segundo maior lucro controlado e o Ceará era o que possuía os menores lucros do Brasil.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
uf*momento Alagoas 2	-0.0578808	0.00525417	-11.02	<.0001
uf*momento Alagoas zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento Bahia 2	-0.1326839	0.00415037	-31.97	<.0001
uf*momento Bahia zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento Espírito Santo 2	-0.2396660	0.02566323	-9.34	<.0001
uf*momento Espírito Santo zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento Maranhão 2	-0.1014050	0.00476398	-21.29	<.0001
uf*momento Maranhão zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento Minas Gerais 2	-0.2171085	0.00583259	-37.22	<.0001
uf*momento Minas Gerais zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento Paraíba 2	-0.0945599	0.00688170	-13.74	<.0001
uf*momento Paraíba zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento Pernambuco 2	-0.1288835	0.00739752	-17.42	<.0001
uf*momento Pernambuco zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento Piauí 2	-0.0722448	0.00448255	-16.12	<.0001
uf*momento Piauí zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento Rio de Janeiro 2	-0.2352080	0.09728633	-2.42	0.0156
uf*momento Rio de Janeiro zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento Rio grande do No 2	-0.0519661	0.00587562	-8.84	<.0001
uf*momento Rio grande do No zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento Sergipe 2	-0.1095512	0.00818930	-13.38	<.0001
uf*momento Sergipe zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento ZZZCeará 2	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento ZZZCeará zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo/Banco do Nordeste

Simulador de Desempenho dos Clientes do Crediamigo

Construímos a partir de dados cadastrais e operacionais dos clientes do Crediamigo, uma ferramenta capaz de simular variáveis de desempenho dos negócios, representados aqui pelo lucro obtido.

Basta selecionar a combinação de atributos individuais ligados ao microempreendedor e o negócio urbano, incluindo sexo, idade, educação, tamanho do negócio, área e número de empregados, estado a que pertence e ano do cadastro.

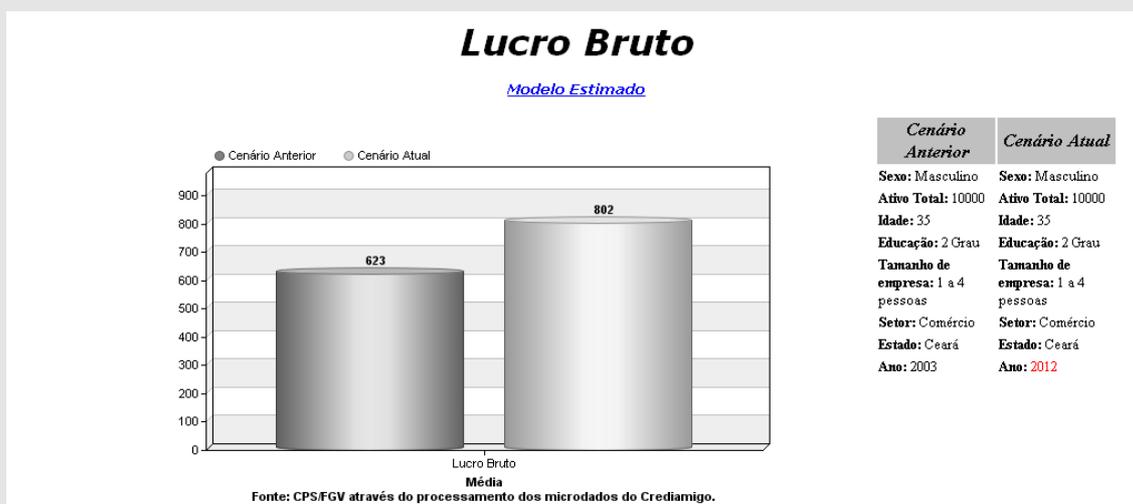
Após definir as características desejadas no formulário abaixo e dar início à simulação.

Simulador dos Resultados Atuais do Crediamigo

Sexo: Homem	Tamanho de empresa: 1 a 4 pessoas
Idade: 35	Setor de atividade: Comércio
Educação: 2 Grau	Estado: Ceará
Ativo Total: 10000	Ano de cadastro: 2012

Fonte: CPS através do processamento dos microdados do Crediamigo.

O gráfico apresentado revela o lucro médio estimado:



Uma das barras representa o *Cenário Atual*, com o resultado segundo as características selecionadas; a outra, *Cenário Anterior*, apresenta a simulação anterior.

http://www.cps.fgv.br/cps/bd/credi_novo/simula/index.htm

Panorama de Desempenho dos Clientes do CrediAMIGO

Construído a partir dos dados cadastrais do programa, disponibilizamos no site da pesquisa um panorama completo da clientela do CrediAmigo, tanto do programa original quanto do CrediAmigo Comunidade. Com ele podemos medir o desempenho financeiro dos negócios, com base em indicadores de Fluxo (Receitas Operacionais, Lucro Bruto, Total dos Custos Operacionais, Lucro Operacional, Outras Despesas da Família) e Estoque (Ativo Total, Ativo Circulante, Ativo da Família, Passivo Total, Passivo Circulante).

Você pode combinar suas escolhas conforme desejar. Os cruzamentos disponíveis são: ano de entrada, grupo (recebe ou não o Bolsa-Família), além do produto oferecido (Crediamigo original ou o comunidade) que podem ser vistos de forma conjunta ou separada.

As informações podem ser vistas para o conjunto geral de clientes ou por subgrupos, com base nas seguintes características: i. Características do Proprietário, Características do Negócio, Características Espaciais, Características do Empréstimo.

The screenshot displays a web interface for filtering and analyzing client performance data. At the top, there are four dropdown menus: 'Ano de entrada:' (set to 'Total'), 'Grupo:' (set to 'Total'), 'Descrição do Produto:' (set to 'CrediAMIGO Original *'), and 'Estatística:' (set to 'Média'). Below these, there are two more dropdowns: 'Tipo de Análise:' (set to 'Fluxo') and 'Análise:' (set to 'Lucro Bruto - R\$'). Three buttons are present: 'Gerar tabelas', 'Limpar seleção', and 'Selecionar todas'. The interface is organized into sections with blue headers: 'Características do Proprietário' (with checkboxes for 'População Total', 'Idade', 'Escolaridade', 'Sexo', and 'Estado Civil'), 'Características do Negócio' (with checkboxes for 'Estrutura física do negócio' and 'Tipo de residência'), 'Características Espaciais' (with a checkbox for 'UF'), and 'Características do Empréstimo'.

<http://www.cps.fgv.br/cps/bd/crag/Credi.Performance.2011/indexx.asp>

A Evolução dos Clientes do CrediAmigo

A base de microdados do CrediAmigo fornece diversos ingredientes que um pesquisador empírico poderia almejar. Primeiro, pelo tamanho de sua amostra, de 694.790 clientes em dezembro de 2011. A base acompanha balanços e demonstrativos de resultados completos dos mesmos negócios ao longo do tempo, incluindo a primeira observação que data, no caso dos clientes mais antigos (antes de 2003), de mais de uma década desde o primeiro registro, e mais observações anuais para os anos de 2003 a 2011. A base inclui dados de estoques de ativos e de fluxo de despesas e rendas familiares, permitindo calcular a riqueza líquida e capacidade de emancipação da pobreza das pessoas físicas e jurídicas de maneira integrada.

Indicadores de Fluxo

A evolução temporal demonstra uma tendência crescente de o CrediAmigo atender a clientes de renda inicial cada vez mais baixa, conforme a tabela abaixo ilustra quando olhamos o lucro anterior à operação de entrada inicial no programa dos clientes ativos em 2011. Essa tendência vale para os anos mais recentes, com exceção de 2009. Por exemplo, o lucro bruto inicial de alguém que entrou em 2003 no programa era R\$1872, caindo 20% em termos reais até 2011, quando o lucro de entrada passa para R\$1500. Conseqüentemente, conforme se poderia esperar o lucro em 2011 daqueles que entram depois também seja menor. Como a mesma tabela ilustra, o diferencial entre o lucro de entrada e o de 2011 cresce à medida que voltamos ao ano de entrada. Ou seja, quanto maior o tempo de permanência da clientela no programa maior o ganho de lucro. Por exemplo, aqueles que entraram em 2003 tiveram um ganho de 45,5% no lucro em relação a 2011, enquanto os que entraram em 2011 tiveram uma perda de 4,7% em relação à última observação no mesmo ano. Repare que as menores variações de lucro se dão nos cliente que entraram nos anos de 2011 (queda de 4,7%), 2010 (aumento de 27,32%), 2009 (aumento de 11,95%) e 2008 (aumento de 18,48%). Entre toda a clientela ativa em 2011 o ganho de lucro bruto observado até a data foi de 24%.

CLIENTES DO CREDIAMIGO - 2011

LUCRO BRUTO

Operação Inicial		Em 2011	Variação
Ano	Lucro		
Total	1696,08	2104,27	24,07%
2011	1499,84	1429,29	-4,70%
2010	1626,67	2071,03	27,32%
2009	1981,12	2217,82	11,95%
2008	1763,16	2088,94	18,48%
2007	1610,81	2417,34	50,07%
2006	1553,6	2085,98	34,27%
2005	1785,99	3378,94	89,19%
2004	1591,3	2634,08	65,53%
2003	1872,04	2724,18	45,52%
Antes 2003	1877,49	2789,17	48,56%

Resultados qualitativamente semelhantes foram observados para todos os conceitos operacionais dos negócios, que são: receitas operacionais, custos operacionais, despesas operacionais e outras despesas da família. Há uma redução da escala dos clientes iniciais e aumento cumulativo do tamanho do negócio à medida que os clientes permanecem no programa. Repare que 2009 é um ano atípico, uma espécie de “outlier” em relação às tendências observadas. As tabelas abaixo nos mostram os dados detalhados.

CLIENTES DO CREDIAMIGO - 2011

RECEITAS OPERACIONAIS

Operação Inicial		Em 2011	Variação
Ano	Inicial		
Total	4101,21	4496,58	9,64%
2011	3375,36	3061,9	-9,29%
2010	3534,72	3946,02	11,64%
2009	4618,15	4793,43	3,80%
2008	4181,46	4426,09	5,85%
2007	3931,41	5780,84	47,04%
2006	3968,6	4715,25	18,81%
2005	5048,34	7533,98	49,24%
2004	4290,43	6015,38	40,20%
2003	5094,55	6598,17	29,51%
Antes 2003	5517,97	6194,5	12,26%

Repare que as menores variações da receita operacional dos clientes se dão nos anos mais recentes, aí incluindo 2011 (com uma redução de 9% das receitas operacionais) assim como 2010, 2009 e 2008.

CLIENTES DO CREDIAMIGO - 2011

CUSTOS OPERACIONAIS

Operação Inicial		Em 2011	Variação
Ano	Inicial		
Total	354,09	418,8	18,28%
2011	323,05	322,87	-0,06%
2010	359,22	363,5	1,19%
2009	410,09	446,49	8,88%
2008	272,37	437,31	60,56%
2007	304,81	451,8	48,22%
2006	242,41	361,25	49,02%
2005	313,14	888,53	183,75%
2004	189,66	509,03	168,39%
2003	381,72	549,25	43,89%
Antes 2003	444,09	544,13	22,53%

Em relação ao custo operacional, nos últimos anos a variação do mesmo teve uma tendência decrescente. Enquanto os clientes que entraram no ano de 2009 sofreram um aumento de 8,88% do custo até 2011, os clientes que entraram no ano de 2010 tiveram um aumento de apenas 1,2% e aqueles que entraram em 2011 tiveram uma queda de quase 1% nos seus custos.

CLIENTES DO CREDIAMIGO - 2011

LUCRO OPERACIONAL

Operação Inicial		Em 2011	Variação
Ano	Inicial		
Total	1357,3	1685,47	24,18%
2011	1176,79	1106,42	-5,98%
2010	1267,44	1707,53	34,72%
2009	1571,03	1771,32	12,75%
2008	1490,79	1651,63	10,79%
2007	1306	1965,54	50,50%
2006	1311,19	1724,73	31,54%
2005	1472,86	2490,41	69,09%
2004	1401,64	2125,05	51,61%
2003	1490,32	2174,93	45,94%
Antes 2003	1540,49	2245,04	45,74%

Olhando para os dados de lucro operacional, tendência semelhante à das receitas e do lucro bruto pode ser observada. Nesse caso, o ano de 2010 é um “outlier”, já que a variação do lucro de 2010 para 2011 foi muito alta, de 34,7%, indo contra a tendência de variações decrescentes para os anos mais recentes.

Por sua vez, quando comparamos o crescimento das despesas familiares, o crescimento tende a ser inferior ao das receitas e dos dois conceitos de lucro utilizados.

CLIENTES DO CREDIAMIGO - 2011

OUTRAS DESPESAS FAMÍLIA

Operação Inicial		Em 2011	Variação
Ano	Inicial		
Total	506,2	569,28	12,46%
2011	499,11	502,67	0,71%
2010	541,05	531,62	-1,74%
2009	527,96	577,41	9,37%
2008	499,56	534,72	7,04%
2007	533,34	648,65	21,62%
2006	438,19	636,45	45,25%
2005	470,49	745,5	58,45%
2004	497,44	731,63	47,08%
2003	432,31	692,5	60,19%
Antes 2003	474,06	649,18	36,94%

Indicadores de Estoque

A comparação da evolução do Ativo Total das pessoas jurídicas e físicas com os ativos de pessoa jurídica como o Ativo Circulante e os Ativos Familiares mostra um crescimento de todos os conceitos, sendo superior no caso dos conceitos associados às pessoas jurídicas. Repare que novamente temos a tendência de menores variações para os clientes mais recentes, com os menores valores para os clientes que entraram nos anos de 2011, 2010, 2009 e 2008 em todos os conceitos.

CLIENTES DO CREDIAMIGO 2011

ATIVO TOTAL

Operação Inicial		Em 2011	Var
Ano	Inicial		
Total	45877,84	58097,02	26,63%
2011	51059,43	50571,83	-0,95%
2010	46403,85	48605,11	4,74%
2009	49367,08	58325,61	18,15%
2008	46528,78	60815,11	30,70%
2007	34982,39	62620,37	79,01%
2006	38029,57	58894,65	54,87%
2005	36260,42	81257,6	124,09%
2004	41039,85	85589,78	108,55%
2003	37400,23	77545,91	107,34%
Antes 2003	41054,54	73059,56	77,96%

CLIENTES DO CREDIAMIGO 2011

ATIVO CIRCULANTE

Operação Inicial		Em 2011	Var
Ano	Inicial		
Total	6582,95	8638,3	31,22%
2011	5388,5	5425,95	0,69%
2010	5702,88	6558,61	15,01%
2009	8146,15	10275,63	26,14%
2008	6247,77	9121,22	45,99%
2007	5565,83	11441,12	105,56%
2006	6260,22	8904,34	42,24%
2005	8491,01	18611,84	119,19%
2004	7854,52	14308,2	82,17%
2003	7874,43	16073,25	104,12%
Antes 2003	8561,72	11266,84	31,60%

CLIENTES DO CREDIAMIGO 2011

ATIVO DA FAMÍLIA

Operação Inicial		Em 2011	Var
Ano	Inicial		
Total	28946,48	38345,36	32,47%
2011	35689,65	36102,28	1,16%
2010	31380,4	32992,69	5,14%
2009	30898,64	37871,79	22,57%
2008	28888,61	38957,81	34,86%
2007	21045,29	38765,37	84,20%
2006	23931,04	39731,79	66,03%
2005	19477,99	49224,24	152,72%
2004	25140,76	53752,04	113,80%
2003	19161,93	45462,77	137,26%
Antes 2003	18561,21	46003,63	147,85%

Bolsa Família e CrediAmigo

A base de microdados do CrediAmigo permite estudar as conexões entre os resultados de clientes do programa com o Bolsa Família, identificando sinergias entre programas. Apresentamos abaixo a comparação entre a posição inicial dos clientes em todos os anos de entrada e a última posição de 2011 para o total de clientes e para aqueles que são beneficiários do Bolsa Família. Os clientes do Bolsa Família apresentam indicadores dos empreendimentos iniciais e finais menores em termos de fluxo reais em relação ao do conjunto de clientes, como pode ser observado comparando as receitas operacionais, o lucro bruto e o lucro operacional dos dois grupos. No entanto, em relação ao custo operacional e às despesas familiares, os clientes beneficiários do Bolsa Família apresentam valores superiores do que o total de clientes do Crediamigo, indicando maior vulnerabilidade do grupo beneficiado. Por outro lado, os beneficiários do Bolsa Família apresentam ganhos percentuais de itens ligados aos negócios como receitas e lucro superiores ao total de clientes do programa, ambos ativos em 2011. As despesas familiares e o custo operacional, por outro lado, também apresentam crescimento maior nos beneficiários do Bolsa Família, o que dá uma robustez para o fato de que esses clientes são mais vulneráveis.

CLIENTES DO CREDIAMIGO - 2011

Giro Individual, Solidário, Popular Solidário e Investimento Fixo

DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

Resultados		Em 2011	Var
	Inicial		
Receitas Operacionais	4101,21	4496,58	9,64%
Lucro Bruto	1696,08	2104,27	24,07%
Custo Operacional	354,09	418,8	18,28%
Lucro Operacional	1357,3	1685,47	24,18%
Despesas Familiares	506,2	569,28	12,46%

CLIENTES DO CREDIAMIGO
E BENEFICIÁRIOS BOLSA-FAMÍLIA - 2011
Giro Individual, Solidário, Popular Solidário e Investimento Fixo
DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

Resultados		Em 2011	Var
	Inicial		
Receitas Operacionais	2701,93	3491,67	29,23%
Lucro Bruto	1103,44	1584,51	43,60%
Custo Operacional	175,92	252,41	43,48%
Lucro Operacional	936,75	1332,1	42,20%
Despesas Familiares	398,69	452,01	13,37%

A comparação análoga à anterior (antes da entrada no CrediAmigo e na última observação de 2011) no caso dos Ativos Totais e Ativos Familiares revela um diferencial de acumulação mais favorável aos clientes do Bolsa Família, mesma tendência observada na análise anterior. Isso mostra um maior potencial dos beneficiários do Bolsa Família de alavancagem nos seus negócios.

CLIENTES DO CREDIAMIGO - 2011

ATIVO TOTAL

Operação Inicial		Em 2011	Var
Ano	Inicial		
Total	45877,84	58097,02	26,63%
2011	51059,43	50571,83	-0,95%
2010	46403,85	48605,11	4,74%
2009	49367,08	58325,61	18,15%
2008	46528,78	60815,11	30,70%

2007	34982,39	62620,37	79,01%
2006	38029,57	58894,65	54,87%
2005	36260,42	81257,6	124,09%
2004	41039,85	85589,78	108,55%
2003	37400,23	77545,91	107,34%
Antes 2003	41054,54	73059,56	77,96%

CLIENTES DO CREDIAMIGO - 2011

ATIVO TOTAL

BENEFICIÁRIOS DO BOLSA-FAMÍLIA

Operação Inicial		Em 2011	Var
Ano	Inicial		
Total	24655,45	37229,94	51,00%
2011	28626,71	30561,95	6,76%
2010	28419,19	29840,94	5,00%
2009	23248,56	32370,01	39,23%
2008	31756,52	39559,08	24,57%
2007	22573,89	36977,03	63,80%
2006	22105,84	47196,7	113,50%
2005	14275,92	35814,44	150,87%
2004	25835,05	65508,28	153,56%
2003	14281,52	43680,81	205,86%
Antes 2003	21374,66	46588,2	117,96%

CLIENTES DO CREDIAMIGO - 2011

ATIVO DA FAMÍLIA

Operação Inicial		Em 2011	Var
Ano	Inicial		
Total	28946,48	38345,36	32,47%
2011	35689,65	36102,28	1,16%
2010	31380,4	32992,69	5,14%
2009	30898,64	37871,79	22,57%
2008	28888,61	38957,81	34,86%
2007	21045,29	38765,37	84,20%
2006	23931,04	39731,79	66,03%
2005	19477,99	49224,24	152,72%
2004	25140,76	53752,04	113,80%
2003	19161,93	45462,77	137,26%
Antes 2003	18561,21	46003,63	147,85%

CLIENTES DO CREDIAMIGO - 2011

ATIVO DA FAMÍLIA

BENEFICIÁRIOS DO BOLSA-FAMÍLIA

Operação Inicial		Em 2011	Var
Ano	Inicial		
Total	16988,75	26485,92	55,90%
2011	23187,6	25022,82	7,91%
2010	20840,63	21810,88	4,66%

2009	16692,87	23364,74	39,97%
2008	23867,58	28323,67	18,67%
2007	16781,37	26702,55	59,12%
2006	14400,46	33459	132,35%
2005	8875,37	24227,73	172,98%
2004	13293,55	35753,9	168,96%
2003	8356,26	28792,43	244,56%
Antes 2003	10630,86	31146,29	192,98%

Em suma, em termos de resultados quantitativos do ponto de vista dos clientes, estes apresentam um desempenho crescente com o tempo de permanência no programa. O programa se revela cada vez mais focalizado ao captar clientes nas empresas de segmentos de menor porte. No caso da comparação do total de clientes do programa com aqueles que também são beneficiários do Bolsa Família (em 2011), os últimos apresentam maior tendência a crescer. Na nossa avaliação quantitativa, o desafio maior do programa é chegar às pessoas de menor renda mantendo a sustentabilidade do programa e de sua clientela. Em 2005, apontando na direção de um público de menor renda, foi lançado o produto Comunidade.

Mobilidade entre Classes Econômicas

Fazemos aqui uma análise de mobilidade entre classes econômicas com o foco na comparação direta entre as famílias do CrediAmigo com as famílias da PME entre 2001 e 2011, controladas por características comuns tais como gênero, idade, faixa de escolaridade, tamanho de empresa, setor de atividade e região. Usamos aqui para este fim um modelo logístico multinomial ordenado controlado por estas variáveis. A variável de impacto relevante é àquela que identifica se o microempresário nordestino ascende em termos da classe econômica de sua família com mais intensidade em função do crédito. A variável de impulso creditício é aqui captada pela variável dummy que identifica se a informação provém ou não do setor informal metropolitano (i.e., sim é da PME) ou se mais especificamente provém de cliente do CrediAmigo (i.e., não é da PME). Num primeiro modelo da posição em geral no segundo período, a variável de impulso de crédito é positiva e significativa a pelo menos 1% de significância. A fim de se estabelecer uma comparação em condições de maior paridade, condicionamos o status do segundo período a variável representativa pela classe econômica do primeiro período. A pergunta-chave aqui pode ser colocada da seguinte forma: com mais acesso a crédito, a possibilidade de ascensão econômica familiar seria maior? Neste exercício, não rejeitamos a hipótese de que para os microempresários nordestinos com a mesma educação, gênero, idade, setor de atividade, tamanho de empresa e metrópole de atuação que estavam inicialmente em 2001 nas Classes E e C, o acesso ao CrediAmigo proporcionou maiores probabilidades de progressão nas escala de classes econômicas. Em relação à classe D, o efeito é ambíguo. Enquanto a probabilidade de ascensão para outras classes foi menor entre os clientes do CrediAmigo, a probabilidade de descenso também foi menor para o mesmos. Para aqueles que estavam inicialmente nas classes AB, o efeito é oposto.

A análise das matrizes de transição sem controles no mesmo período dá uma pista dos resultados encontrados.

Desde a classe E, a probabilidade de ascensão de classes econômicas entre os clientes do CrediAmigo foi de 77,4% (i.e. 100% menos os 42,6% que continuaram na mesma classe) contra 44,5 % dos microempresários.

Desde a classe D, a probabilidade de ascensão dos clientes do CrediAmigo foi 34,65% contra 38% dos microempresários em geral. Já a probabilidade de descenso em

direção a classe E é quase um quarto menor entre os que captaram empréstimos no CrediAmigo, 5,4% contra 21,02%.

Desde a chamada nova classe média (classe C), a probabilidade de ascensão dos clientes do CrediAmigo foi 7,97% contra 7,93% dos microempresários em geral. Nesta faixa intermediária a queda dos clientes do CrediAmigo é menos frequente, 11,17% contra 14,38% do conjunto de microempresários.

Finalmente, desde as classes mais altas A e B vistas conjuntamente, a probabilidade de descenso é maior entre os clientes do CrediAmigo, 28,09% contra 22,46% dos microempresários em geral.

Matriz de Destino - Período Todo					
Clientes do Crediamigo Original					
		Período Final			
		Classe E	Classe D	Classe C	Classe AB
Período Inicial	Classe E	42,6	43,84	13,3	0,26
	Classe D	5,4	59,76	34,2	0,63
	Classe C	0,69	10,48	80,87	7,97
	Classe AB	0,34	0,86	26,89	71,91

Matriz de Destino - Período Todo					
Microempresários - Região Total					
		Período Final			
		Classe E	Classe D	Classe C	Classe AB
Período Inicial	Classe E	55,5	19,52	19,46	5,52
	Classe D	21,02	41	37,06	0,93
	Classe C	6,21	8,17	77,69	7,93
	Classe AB	3,98	0,6	17,88	77,54

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PME/IBGE

Se ao invés de compararmos a clientela do CrediAmigo com o total dos microempresários brasileiros da PME e passarmos a comparar com os microempresários nordestinos da PME, temos resultados favoráveis aos clientes do CrediAmigo para todas as classes iniciais.

Matriz de Destino - Período Todo					
Clientes do Crediamigo Original					
		Período Final			
Categoria		Classe E	Classe D	Classe C	Classe AB
Período Inicial	Classe E	42,6	43,84	13,3	0,26
	Classe D	5,4	59,76	34,2	0,63
	Classe C	0,69	10,48	80,87	7,97
	Classe AB	0,34	0,86	26,89	71,91

Matriz de Destino - Período Todo					
Microempresários - Região Nordeste					
		Período Final			
Categoria		Classe E	Classe D	Classe C	Classe AB
Período Inicial	Classe E	63,17	18,52	16,3	2,01
	Classe D	31,8	33,5	33,66	1,03
	Classe C	11,98	12,16	67,91	7,95
	Classe AB	5,21	1,22	23,02	70,56

Panorama de Mobilidade das Classes Econômicas - Clientes do CrediAMIGO

Disponibilizamos também um Panorama de Mobilidade que permite obter a proporção de indivíduos que entram e saem de cada uma das classes econômicas. É necessário que se escolha, primeiramente, qual o período de análise, ou seja, o ano em que foi realizada a primeira operação do cliente e em seguida qual grupo econômico o mesmo se encontrava nesse período. Lembrando que os resultados apresentados nas colunas correspondem a proporção de indivíduos em cada classe econômica no segundo momento, já que a classe inicial foi fixada antes da simulação.

Panorama de Mobilidade das Classes Econômicas
Clientes do CrediAMIGO



Ano da operação:Grupo:Descrição do Produto:Classe Econômica 1ª operação:

TotalTotalCrediAMIGO Original *Total

[Características do Proprietário](#)

População Total Escolaridade Estado Civil

Idade Sexo

[Características do Negócio](#)

Estrutura física do negócio Tipo de residência

[Características Espaciais](#)

UF

[Características do Empréstimo](#)

Ano da operação Ano Banco Setor de atividade

<http://www.cps.fgv.br/cps/bd/crag/Credi.Classe.2011/indexx.asp>

CrediAmigo Comunidade

Em 2005, foi criada uma versão especializada do programa para o formato “*village banking*” (banco de comunidade) em que os empréstimos - para capital de giro de nano-negócios, primordialmente, informais - buscam:

- Incentivar a formação da poupança.
- Estimular a geração de trabalho e renda.
- Empoderar as famílias através do convívio grupal.
- Educar para o crédito.
- Reduzir a pobreza.

Portanto, nesta modalidade de empréstimo, a intervenção do assessor é bem mais intensa para qualificar os clientes para a atividade financeira formal, transmitindo conhecimentos desde o início da relação, acompanhando-os ao longo do empréstimo. Trata-se de uma mudança de cultura dos clientes, por exemplo, ao se incentivar a poupança, ainda que irrisória (R\$ 10 para a cota de reserva, em alguns casos), e de um processo de fortalecimento social que requer a presença do assessor, a confiança mútua e o apoio recíproco do grupo.

Além disso, outra inovação do Comunidades é permitir que 20% dos componentes do grupo sejam de micro-empresendedores iniciantes, ou seja, cujos negócios não tenham, necessariamente, 6 meses de existência. O risco, neste caso, é controlado (i) pela poupança dos demais participantes do grupo e (ii) pelo aval dos mesmos quanto à capacidade de pagamento do membro iniciante. Nesse sentido, é possível afirmar que esta inovação ajuda a aprofundar o alcance do CrediAmigo na base da pirâmide, oferecendo crédito não só a quem não possui garantia real ou avalista, mas também a quem ainda precisa adquirir experiência no empreendimento.

O montante do CrediAmigo Comunidade vai de R\$ 100 a R\$1000 para cada indivíduo que só pode contrair o empréstimo como membro de um grupo - que pode chegar a mais de vinte pessoas. No entanto, cabe questionar: quais os objetivos estratégicos para a instituição? Em seus documentos, o Banco do Nordeste os esclarece assim:

1. Atingir a Base da Pirâmide Social Brasileira .
2. Contribuir para Atingir a Meta do Programa de 1.000.000 de Clientes Ativos em 2011.
3. Preencher espaço no mercado não atendido ainda pelos demais produtos do CrediAmigo.
4. Dar Suporte ao Programa para Cumprir sua Missão.
5. Apoiar o BNB como agente indutor do desenvolvimento sustentável na Região Nordeste .

Box. Village Banking

O conceito de *village banking*, ou bancos comunitários, se insere no âmbito das microfinanças ao oferecer empréstimos de baixo valor, para a finalidade de capital de giro, a grupos entre 15 e 30 pessoas (tradicionalmente), que se conheçam e possam avalizar o empréstimo alheio – assim, pode-se chegar mais perto da base da pirâmide de renda. Porém, além do crédito em si, os bancos comunitários também têm uma função importante ao revigorar as comunidades em que operam, como se verá adiante.

A metodologia de *village banking* se baseia na responsabilidade do grupo, buscando a sua autonomia. Para que a iniciativa seja bem-sucedida, portanto, é preciso admitir - antes de se cumprirem todos os outros requisitos - que os pobres têm a capacidade de poupar:

*“So in [sic] the end of the day, I think it's critical for all of us to remember that most poor households are net savers. It's just that their savings take the form of a goat or a chicken or a half-built hut.”*⁴

Assim, ao ratificar essa hipótese, estabelece-se a confiança inicial para que se possa emprestar o recurso ao grupo. O passo seguinte, após a autorização de cada empréstimo individual por membros do grupo, diz respeito à poupança – ou, no caso do Comunidades, a chamada ‘cota reserva’ – que se refere à pequena porcentagem do valor do empréstimo e tem o principal propósito de atuar como garantia monetária contra a insolvência do grupo. É praticada também por introduzir no grupo, então, o hábito da poupança em espécie, visando a mudar a cultura financeira e ensinar sobre a importância da liquidez.

No entanto, o caso da cota reserva (como da poupança, em bancos comunitários fora do Brasil) não é incontroverso. *“This is because of the compulsion that all clientes must save all of the time regardless of the business or other uses that they might have for these savings. In addition, these savings are often made quite inaccessible to the client. (...) While requiring all clients to save all of the time appears to have important drawbacks, advocates of forced savings argue that many clients lack the willpower to save on their own”*⁵.

A função da cota reserva pode, em última instância, ser educativa na medida em que se construa o histórico de crédito positivo, mas sua liberação deve ser analisada e autorizada quando os clientes mostrarem maturidade financeira – no sentido de boa administração de seus recursos.

⁴ <http://www.cfr.org/publication/16490/mi>

Percebe-se, de imediato, que – optando-se ou não pela cota reserva - resta à operadora de microcrédito não só a função de concessão de crédito, mas também de construir uma capacidade de intermediação financeira específica para garantir que esse grupo de menor renda não apenas tenha acesso ao crédito, mas que o utilize da melhor maneira para melhora na qualidade de vida.

Daí, a importância da metodologia de solidariedade que, não só evita maiores problemas de inadimplência, mas que também gera possíveis ganhos não-financeiros para o grupo. Potencializa-se a metodologia mediante o uso dos seus próprios membros como multiplicadores: como se, fora das reuniões com o assessor de crédito, os membros de um grupo possam se apoiar mutuamente.

Comparando Clientes e Negócios: Comunidade e CrediAmigo

Dado o transcurso de tempo desde a sua criação, o Comunidades já apresenta alguns impactos que discutiremos na próxima seção. Apresentamos a seguir uma tabela com a evolução do número de clientes dos programas:

Panorama de Clientes Ativos em 2011			Panorama de Clientes Ativos em 2011		
CrediAmigo Original			CrediAmigo Comunidade		
Ano da operação			Ano da operação		
Categoria	Total	2011	Categoria	Total	2011
1997	25	0	1997	-	-
1998	2595	0	1998	-	-
1999	3102	0	1999	-	-
2000	5673	0	2000	-	-
2001	10869	0	2001	-	-
2002	14778	0	2002	-	-
2003	17093	0	2003	-	-
2004	19401	0	2004	-	-
2005	23094	1	2005	381	0
2006	30238	0	2006	2650	0
2007	43326	6	2007	6211	0
2008	66841	15	2008	15037	0

A clientela dos produtos originais do CrediAmigo era cerca de quatro vezes maior que o do Comunidade em 2008. Dada a natureza embrionária do Comunidade e a sua tendência de atingir grupos maiores e de menor renda inicial que os produtos mais tradicionais do CrediAmigo, a riqueza de dados econômico-financeiros encontrada no banco de microdados do CrediAmigo original não é encontrado no Comunidade. O

banco de dados permite comparar os perfis sócio-demográficos e de características empresariais de ambos os programas.

Características Sócio-Demográficas

O Comunidade possui clientes mais jovens que o do CrediAmigo. A proporção de pessoas entre 10 e 29 anos é de 28% no Comunidade contra 24% do CrediAmigo. A proporção de solteiros também é maior no Comunidade, 44% contra 40% do CrediAmigo. Educação é uma variável observável particularmente útil para traçar o perfil dos empreendedores e dos negócios. A clientela do Comunidade apresenta um menor nível de escolarização, com 11% dos clientes abaixo do primeiro grau contra 5% do CrediAmigo. Para o 1º e 2º graus, a diferença entre os programas é ainda maior. A clientela do Comunidade, apesar de predominantemente feminina com 63% dos clientes desse gênero, não é mais feminina do que no caso do CrediAmigo, com 67% da clientela sendo do sexo feminino. Em termos da sócio-demografia dos programas, o Comunidade tem funcionado mais como porta de entrada ao microcrédito para pessoas menos educadas (mais pobres) e mais jovens.

Socio-Demografia da Clientela do CrediAmigo Original e do Comunidade

Panorama de Clientes Ativos em 2011

População Total

	CrediAMIGO Original		CrediAMIGO Comunidade	
	População	%	População	%
Total	675697	100%	129823	100%
Sexo				
Feminino	452417	67%	81867	63%
Masculino	223274	33%	47955	37%
Escolaridade				

Educação - Sem instrução	21708	3%	9082	7%
Sabe ler e escrever	16647	2%	5821	4%
Educação - 1º grau	368259	55%	82238	63%
Educação - 2º grau	234771	35%	29731	23%
Educação - Superior	27956	4%	2373	2%
Ignorada	6356	1%	578	0%
Estado Civil				
Solteiro(a)	270253	40%	56637	44%
Casado(a)	366143	54%	67836	52%
Separado(a)	24298	4%	2647	2%
Viúvo(a)	14983	2%	2702	2%
Ignorado	20	0%	1	0%
Idade				
0 a 9 anos	5	0%	4	0%
10 a 19 anos	9497	1%	2280	2%
20 a 29 anos	157023	23%	33769	26%
30 a 39 anos	201170	30%	36787	28%
40 a 49 anos	163747	24%	27800	21%
50 a 59 anos	94624	14%	17182	13%
60 anos ou mais	49631	7%	12001	9%

Características do Negócio

Refletindo as diferenças dos negócios entre os dois programas, percebemos que a proporção de clientes que exercem suas atividades empreendedoras em casa é maior no Comunidade, com 59%, do que no Crediamigo, com 44%. Complementarmente, enquanto 20% da clientela do Crediamigo trabalha em algum ponto comercial, o mesmo dado para o Comunidade é de apenas 7% dos clientes, o que fortalece a ideia de que o Comunidade tem um público alvo mais vulnerável e necessitado, com negócio mais precários em relação ao Crediamigo Original. Ao olharmos o tipo de residência dos clientes, não há grandes diferenças entre os dois programas.

Como reflexo das diferenças de escala existentes, o uso de controles administrativos dos negócios é menor no Comunidade (20,28% dos clientes do Comunidade não recebem nenhum controle administrativo, contra 8,31% do Crediamigo). Entre os que têm controles, a diferença de qualidade dos registros administrativos entre os dois programas na avaliação dos agentes de crédito é marcada, sendo 11% dos controles considerados bons no Crediamigo e 8% no caso do Comunidade (em relação aos controles considerados como satisfatórios, o percentual é de 42,36% para os clientes do Crediamigo contra 20,30% do Comunidade). As vendas no Comunidade são primordialmente feitas à vista (32,8% contra 24,56% do Crediamigo). Isto é, os clientes do Crediamigo fornecem mais crédito a seus compradores. No que tange a identificação de outro negócio fixo, enquanto 76,65% dos clientes do Crediamigo possuem outro negócio, o mesmo número para os clientes do Comunidade é de 89,27%, novamente indicando maior vulnerabilidade dos clientes do Comunidade, que precisam mais de outras atividades para se sustentar.

Em relação ao registro como empreendedor individual, temos números muito baixos tanto para os clientes do Crediamigo Original quanto para aqueles do Comunidade. No entanto, os números são mais desfavoráveis ao Comunidade, com apenas 1% dos seus clientes registrados como empreendedores individuais contra 5% do programa original.

	CrediAMIGO Original		CrediAMIGO Comunidade	
	População	%	População	%
Total	675697	100%	129823	100%
Estrutura física do negócio				
Barraca ou Banca	34452	5%	4415	3%
Unidade móvel	25318	4%	3158	2%
Ponto comercial	136289	20%	9037	7%
Serviço a domicílio	183149	27%	37237	29%
Atividade na própria casa	296489	44%	75976	59%
Tipo de residência				
Alugada	61321	9%	9105	7%
Própria	503693	75%	94292	73%
Emprestada	14387	2%	2869	2%
Mora com familiares	36104	5%	6206	5%
Ignorado	60192	9%	17351	13%
Identificado de outro negócio				
Não	162224	23,35%	11883	10,73%
Sim	532516	76,65%	98909	89,27%
Identificação de negócio fixo				
Ambulante	203372	29,27%	39259	35,43%
Proprio	394804	56,83%	61487	55,50%
Alugado	94802	13,65%	9975	9,00%
Ignorado	1762	0,25%	71	0,06%

Tipos de controles administrativos do

negócio				
Bom	76968	11,08%	8855	7,99%
Não tem	57700	8,31%	22469	20,28%
Precário	265768	38,25%	47003	42,42%
Satisfatório	294287	42,36%	32465	29,30%

Tipo de prazo de venda

A vista	170640	24,56%	36337	32,80%
15-30 dias	431706	62,14%	65492	59,11%
31-60 dias	82470	11,87%	8325	7,51%
Mais de 60 dias	9924	1,43%	638	0,58%

Registrado como Empreendedor Individual

Nao	660029	95,00%	109706	99,02%
Sim	34711	5,00%	1086	0,98%

Distribuição dos Negócios

No que tange à distribuição setorial, os negócios do Comunidade estão menos concentrados na indústria (0,88%) e nos serviços (3,72%) do que o CrediAmigo com 1,35% e 7,59%, respectivamente. De qualquer forma os clientes estão fortemente concentrados no comércio, com mais de 92% dos clientes em ambos os programas. O mapeamento espacial das atividades revela que o Comunidade está relativamente mais representado que o CrediAmigo nos estados do Maranhão, Bahia e Paraíba, enquanto o oposto ocorre no Ceará, Piauí e Rio Grande do Norte.

	CrediAMIGO Original		CrediAMIGO Comunidade	
	População	%	População	%
Total	675697	100%	129823	100%
Comércio	615217	91,05%	12386200%	95,41%
Indústria	9091	1,35%	113700%	0,88%
Serviço	51318	7,59%	482300%	3,72%
Ignorado	71	0,01%	100%	0,00%
Maranhão	60785	9,00%	22696	17,48%
Piauí	70797	10,48%	9008	6,94%
Ceará	233423	34,55%	23123	17,81%
Rio Grande do Norte	39122	5,79%	3643	2,81%
Paraíba	48247	7,14%	18025	13,88%
Pernambuco	45988	6,81%	13384	10,31%
Alagoas	36563	5,41%	7451	5,74%
Sergipe	30105	4,46%	2616	2,02%
Bahia	75332	11,15%	26037	20,06%
Minas Gerais	27889	4,13%	3288	2,53%

Espírito Santo	1527	0,23%	13	0,01%
Rio de Janeiro	636	0,09%	4	0,00%

CadÚnico e Bolsa Família

Ao analisarmos o percentual de clientes beneficiários do CadÚnico, temos que maior proporção de clientes do Comunidade são beneficiários do Cadastro (76,72% contra 67,76% da clientela do CrediAmigo Original), o que dá uma robustez para o objetivo do programa Comunidade, que é atingir os mais pobres. Apesar de possuir cerca de 13% a mais de clientes beneficiários do CadÚnico, a diferença em relação aos clientes beneficiários do Bolsa Família é muito pequena (23,42% para os clientes do Comunidade contra 23,23% dos clientes do programa original), o que nos mostra um potencial no combate à pobreza ainda não explorado. Vale ressaltar que a proporção de clientes gestores do Bolsa Família vai no sentido inverso da proporção de beneficiários do programa federal, tanto no CrediAmigo Original quanto no Comunidade. Enquanto a maioria dos clientes dos dois programas são beneficiários do Bolsa Família, o inverso ocorre para a proporção de gestores do benefício federal, onde a maioria da clientela não é gestora do benefício.

	CrediAMIGO Original		CrediAMIGO Comunidade	
	População	%	População	%
Total	675697	100%	129823	100%
Cliente Beneficiário do CADÚNICO				
Não	223998	32,24%	25795	23,28%
Sim	470742	67,76%	84997	76,72%
Cliente Gestor do Benefício do Bolsa Família				

Não	539285	77,62%	88536	79,91%
Sim	155455	22,38%	22256	20,09%
Beneficiário do Bolsa Família				
Não	533355	76,77%	84850	76,58%
Sim	161385	23,23%	25942	23,42%

5. Conclusão

O objetivo da presente pesquisa é disponibilizar uma avaliação de impacto e do monitoramento da economia a partir de dados do programa e do processamento de outras bases de microdados oriundas de pesquisas domiciliares como a PME e a PNAD. Busca explorar as facetas do mercado potencial de clientes do microcrédito em todo território nacional e em áreas específicas como as favelas cariocas, próxima etapa da expansão do programa. O objetivo aqui é identificar potencialidades do chamado setor informal brasileiro.

Especial ênfase foi dada às interações com políticas públicas diversas bem como outros serviços de natureza não financeira. Esse estudo busca analisar o lado estrutural de políticas compensatórias, em particular o potencial de programas de transferência de renda em ampliar o mercado de crédito e garantir uma porta de saída estrutural da pobreza para indivíduos de baixa renda. A marcada expansão de programas governamentais de transferência de renda, entre os quais o Bolsa-Família é o principal exemplo, abarcando atualmente 12 milhões de famílias, quase um quarto da população do país. Essas políticas atuam como alavanca do mercado de crédito, ao ampliar a segurança e o colateral dos pobres. Isto é, espera-se que um beneficiário do Bolsa-Família, com um fluxo de renda comprovado de fonte oficial, torne-se, aos olhos do intermediário financeiro, um melhor tomador de empréstimos como consequência do programa oficial. Isto sem falar nas possibilidades de consignação.

Como argumentamos, o Brasil dispõe de seu Grameen Bank, representado pelo programa CrediAmigo que atua hoje ainda quase exclusivamente no Nordeste mas detém fatia de mais de dois terços do mercado nacional de microcrédito. O programa tem a lógica privada mas é gerido por um banco público - o Banco do Nordeste - sem subsídio. Para aqueles que acreditam que o microcrédito é – ou deve ser pelo livro de receitas – privado, o CrediAmigo acabou de ser premiado como a melhor experiência de microcrédito regulado do continente americano pelo BID.

Analizamos os dados do programa CrediAmigo, começando com a análise de um modelo multivariado mais simples de lucro, controlando por certas características. A vantagem da análise multivariada é permitir controlar os resultados com base em características individuais e do negócio. Ou seja, mede diferenças de lucro, comparando pessoas com os mesmos atributos, à exceção de um. Permite, por exemplo, avaliarmos

os diferenciais de gênero, comparando homens e mulheres com demais características semelhantes.

O modelo estimado mostra que os homens, apesar de serem 1/3 dos clientes do programa, possuem lucro controlado aproximadamente 30% superior ao das mulheres. Crescente com a idade e educação do sujeito, observamos, entre aqueles com curso superior, um lucro controlado 42% maior que os sem instrução.

O modelo rejeita a hipótese de lucro diferenciado para clientes com mais de 5 empregados. Outros setores, que inclui o setor de serviços, é o que apresenta maior lucro controlado, seguido por indústria e comércio, nesta ordem. Em termos espaciais, o estado do Ceará é aquele com menor lucro controlado em nosso modelo estimado e o estado do Maranhão apresenta o maior lucro controlado, seguido pelo Rio de Janeiro.

Ainda pela modelo multivariado, há indicação de um aumento do lucro controlado da ordem de 37,45% entre o primeiro e o último momento de análise dos dados do programa. Em relação ao ano de entrada no programa, os clientes que entraram há mais tempo possuem lucros controlados maiores em geral. Os maiores lucros são dos clientes que entraram em 1997, seguido pelos que entraram em 1998.

Posteriormente aplicamos um exercício de diferenças em diferenças sobre a equação de lucro conforme as notas anteriores, de forma a isolar de mudanças sócio-demográficas e operacionais o impacto das variáveis de interesse, tempo e o termo interativo delas (o estimador de diferença em diferença).

Gênero – os homens apresentam ganho temporal de lucro 4% menor do que em relação a mulheres com as mesmas características.

Tamanho da Empresa – um empreendedor de uma empresa com 5 pessoas ou mais teve aumento de lucro do momento 1 para o momento 2 aproximadamente 2% menor do que outro empreendedor com as mesmas características mas com um empreendimento de 1 a 4 pessoas..

Escolaridade - olhando para a escolaridade, percebemos que um microempresário com 1º grau teria variação no lucro bruto entre os dois momentos 3,4% maior em comparação a um microempresário similar que sabe apenas ler e escrever. Em compensação, um microempresário com educação superior teria variação do lucro 4,8% menor em relação a um empreendedor com as mesmas características, porém sem grau de escolaridade formal.

Estado - os microempresários cearenses podem esperar auferir maiores variações nos seus lucros em relação a microempresários semelhantes que vivem em outros estados do Nordeste, afinal, os coeficientes dos outros estados são negativos. No total do Brasil, nenhum estado teria variação de lucro maior do que o Ceará. Após o Ceará, os maiores aumentos de lucro são encontrados no Rio Grande do Norte e Alagoas. O estado que apresenta as menores variações de lucro em comparação com o Ceará é o Espírito Santo, com uma variação aproximadamente 24% menor. Após o Espírito Santo, o estado que apresenta menor aumento do lucro em comparação com o Ceará foi o Rio de Janeiro.

BIBLIOGRAFIA:

ANDERSON, C. **The long tail**. Londres, Random House Business Books. 2006.

ARAGÃO, M. Políticas públicas y clases medias: el caso brasileño. *In: Alicia Bárcena e Narcís Serra (orgs.), Clases Medias y Desarrollo em América Latina*. Santiago de Chile: Cepal, 2010.

ATKINSON, A. B. “**Concentration among the Rich**”, *Research Paper*, 2006/151, UNU – WIDER. 2006.

BANERJEE, ABHIJIT V. and DUFLO, ESTHER. **What is middle class about the middle classes around the world?**, mimeo, MIT December 2007.

BARROS, R. P. de; FOGUEL, M. N.; ULYSSEA G. (Orgs.). **Desigualdade de renda no Brasil: uma análise da queda recente**. Rio de Janeiro: IPEA, 2007.

BARROS, R. P. de; NERI, M. C. **An Evaluation of The Measurement of Income and Expenditures in Brazilian Household Surveys: POF X PNAD**, Anais do Encontro da Sociedade Brasileira de Econometria, 1995.

BARROS, Ricardo P., SEDLACEK, Guilherme e VARANDAS, Simone. **Segmentação e mobilidade no mercado de trabalho brasileiro: uma análise da área metropolitana de São Paulo**. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1989 (Série monográfica, 35).

BERNANKE, B. S. “**Nonmonetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression.**” *American Economic Review*: Reprinted in volume 2 of this collection, Jun. 1983. 73 v., nº 3, 257-276 p.

BESLEY, T., COATE, S. “**Group lending, repayment incentives and social collateral**”. *Journal of Development Economics*, 1995. 46 v., 1-18p.

BIRDSALL, N.; GRAHAM, C.; PETTINATO, S. “**Stuck In Tunnel: Is Globalization Mudding The Middle Class?**” Brookings Institution, Center on Social and Economic Dynamics WP No. 14, 2000.

BIVAR, Wasmália. **Aspectos da estrutura do desemprego no Brasil : composição por sexo e duração**. Rio de Janeiro : PUC/BNDES,1993.

BNDES, “**Investimento e Geração de Emprego: Uma Metodologia Aplicada aos Financiamentos do Sistema BNDES**”, Estudos BNDES 1992. n. 22.

BOOT, H. M. “**Real Incomes of the British Middle Class, 1760-1850: The Experience of Clerks at the East India Company**”. *The Economic History Review*, 52 (4), 638-668 p. 1999.

DEATON, A. S. **“The Analysis of Household Surveys: Microeconomic Analysis for Development Policy”**. Baltimore: The Johns Hopkins University Press. 1997.

DE SOTO, H. **“O Mistério do Capital”**. Rio de Janeiro: Record, 2000.

ELBERS, C., J.O. LANJOUW AND P. LANJOUW. **“Welfare in Villages and Towns: Micro-Measurement of Poverty and Inequality”**. Mimeo, Free University of Amsterdam. 1999.

FAJNZYLBER, P.; MALONEY, W. F.; ROJAS, G. V. Montes. **“Does Formality Improve Micro-Firm Performance?”** Quasi-Experimental Evidence from the Brazilian SIMPLES program. Mimeo. 2006. Disponível em: <www.fedesarrollo.org.co/includes/scripts/open.asp?ruta=/images/dynamic/articles/521/Fajnzylber.pdf>.

FERREIRA, F. H. G.; LANJOUW, P.; NERI, M. C. **“A Robust Poverty Profile for Brazil Using Multiple Data Sources”**, in Revista Brasileira de Economia, Rio de Janeiro, Jan/Mar. 2003. 57 v. n° 2, 59-92 p.

GONZAGA, G. **Rotatividade, qualidade do emprego e distribuição de renda no Brasil**. Texto para discussão n° 355.

GONZALEZ-VEGA, C. **“Pobreza y Microfinanzas: lecciones y perspectivas”**, Economics and Sociology Occasional Paper 2392, Rural Finance Program, Department of Agricultural Economics, The Ohio State University, 1997.

HIRSCHAMN, A. O., **“The Strategy of Economic Development”**, Yale University Press, 1958.

HOLTZ-EAKIN, D.; ROSEN, H; WEATHERS, R. **“Horatio Alger Meets the Mobility Tables.”** NBER Working Papers 7619, National Bureau of Economic Research, Inc, 2000.

LANGONI, C. G. **Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil**. Rio de Janeiro: Editora Expressão e Cultura, 1973.

MONTEIRO, J. C. M.; ASSUNÇÃO, J. J. **“Outgoing the shadows: estimating the impact of bureaucracy simplification and tax cut on formality and investment,”** Rio de Janeiro: PUC, 2006. mimeo.

NAJBERG, S., VIEIRA, S. P., **“Modelos de Geração de Emprego Aplicado à Economia Brasileira - 1985/1995”**, Textos para Discussão BNDES, n. 39, 1996. Morley, S. What Happened to the Rich and the Poor During the Post Reform Period, CEPAL, mimeo, 1999.

NAVAJAS, S. AND TEJERINA, L. **Microfinance in Latin America and the Caribbean: How Large Is the Market?** Inter-American Development Bank, Sustainable Development Department, Best Practices Series. Washington, D.C, 2006.

NERI, M. C. **A Nova Classe Média: O Lado Brillhante da Base da Pirâmide**, Editora Saraiva, São Paulo, 2011. 312 p.

NERI, M. C. **“Microcrédito, o Mistério Nordestino e o Grameen Brasileiro: Perfil e Performance dos Clientes do CrediAMIGO”**, Editora da Fundação Getulio Vargas, 375 pags, 2008

NERI, M. C. **“Cobertura Previdenciária: Diagnóstico e Propostas”**. MPS: Brasília, 330 pags, 2003.

_____. **“Os Empresários da Rocinha na Perspectiva do Microcrédito”**. O Mercado de Trabalho do Rio de Janeiro: Conjuntura e Análise, jun. 2000b. n.8, 26-30 p.

NERI, M. C., AMADEO, E. & CARVALHO, A. P. de. **“Assets, Markets and Poverty in Brazil”**, in *Portrait of the Poor - An Assets-Based Approach*, organizado por Orazio Attanasio e Miguel Székely, Washington: IDB, 2001.

NERI, M. C. ; BARROS, R. P. de ; MENDONÇA, R. . **The Duration of Poverty Spells**. In: Anais do III Encontro Nacional de Estudos de Trabalho, 1996.

NERI, M. C., COELHO, D.; ANCORA, M.; PINTO, A. P. **“Aspectos Dinâmicos do Desemprego e da Posição na Ocupação”**. *Revista Estudos Econômicos*, 1997. 27 v.

NERI, M. C. e GIOVANNI, F da S. **Negócios nânicos, garantias e acesso a crédito**. *Revista de Economia Contemporânea*. Rio de Janeiro: Universidade Federal do Rio de Janeiro, Set.-Dez. 2005. 9 v.

NERI, M. C. e MEDRADO, A. L. **“Experimentando Microcrédito: Uma análise do impacto do CrediAMIGO sobre o acesso a crédito”**. Ensaio Econômico. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, Dez. 2005 b, EPGE, n. 608.

PAZZELLO, E. e BIVAR, W. G. **“Criação e Destruição de Postos de Trabalho por Tamanho de Empresa na Indústria Brasileira”**. *Texto para Discussão No. 431*. PUC: Rio de Janeiro, 2000.

PERO, V. L. **“A carteira de trabalho no mercado de trabalho metropolitano brasileiro”**. Pesquisa e Planejamento Econômico, 1992, 22 v., n.2, 305-342 p.

PINHEIRO, A. e CABRAL, C. **“Mercado de Crédito no Brasil: o papel do judiciário e outras instituições”**, Ensaio BNDES n.9, 1998.

ROSA, A. L.; CASTELAR, L. M.. **Demanda por microcrédito em Fortaleza: Uma análise do método de avaliação contingente.** *Revista Econômica do Nordeste*, Fortaleza, Dez.1999., 30 v., n. Especial, 780-797 p.

SAINTIVE, M. B. **“Crédito Produtivo Popular: Origens Teóricas e o Caso VivaCred”.** Dissertação de mestrado. Instituto de Economia, UFRJ, Rio de Janeiro, 2000.

SOUZA, A.; LAMOUNIER, B. **A Classe Média Brasileira: Ambições, Valores e Projetos de Sociedade.** Editora: Campus/Elsevier, 2010

STIGLITZ, J.; SEN, A e FITOUI, **Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress**, 2009. September, 2009.

STIGLITZ, J. E., WEISS, H. **"Credit rationing and collateral"**. In: EDWARDS, J., MAYER, C. (eds.). *Recent developments in corporate finance.* Cambridge: Cambridge University Press, 1986.

TAYLOR, P. et. All. **Inside the new middle class: bad times hit the good life**, Pew Research Center, A Social and Demographic Trends Report. 2008.

Teixeira, M. A.; SOARES, R. B.; Barreto, F. A.;. **Condicionantes Adicionais para a Saída da Situação de Pobreza: O Caso dos Clientes do CrediAMIGO.** In. *Microcrédito, o Mistério Nordestino e o Grameen Brasileiro: Perfil e Performance dos Clientes do CrediAMIGO*, organizado por Marcelo Neri; Editora FGV, 2008.

WORLD BANK, Access to Financial Services in Brazil, 2004.

YUNUS, Muhammad. **Banker to the Poor.** Londres: Public Affairs, 1999.

ANEXOS Parte I:

K) Equações de Lucro Bruto

1 - Modelo Básico

Equação do Log Lucro

The SURVEYREG Procedure

Regression Analysis for Dependent Variable LNreceita

Data Summary	
Number of Observations	1358981
Mean of LNavalor30	6.75689
Sum of LNavalor30	9182491.8

Fit Statistics	
R-square	0.3425
Root MSE	0.7167
Denominator DF	1358980

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
sexo		3	Homem Ignorado Mulher
escol2	Escolaridade	5	aEducação- 1º gr bEducação - 2º g cEducação - supe dIgnorada zSabe ler e escr
tamemp2		3	Não aplicável a5 pessoas ou ma z1 a 4 pessoas
setativ		4	aIndústria bOutro cIgnorado zComércio
uf	UF	16	Alagoas Bahia Distrito Federal Espírito Santo Goiás Maranhão Minas Gerais Paraná Paraíba Pernambuco Piauí Rio de Janeiro Rio grande do No Sergipe Tocantins ZZZCeará
anon		16	1997 1998 1999 2000 2001 2002 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 92003
momento		2	2 zz1

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
id_neg_fixa	Identificação de negócio fixo	4	aAmbulante bAlugado cIgnorado zProprio
ID_OUT_NEG	Identificado de outro negócio	2	Não Sim
tp_pz_vdaa	Tipo de prazo de venda	4	a15-30 dias b31-60 dias cMais de 60 dias zA vista
TP_CTL_ADMA	Tipos de controles administrativos do negócio	5	bNão tem cPrecário dSatisfatório eIgnorado zBom

ANOVA for Dependent Variable LNavalor30					
Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	55	363693	6612.600	12872.5	<.0001
Error	1.36E6	698078	0.514		
Corrected Total	1.36E6	1061771			

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
Model	55	26792.9	<.0001
Intercept	1	1397.45	<.0001
Ativo_TOTAL	1	112.97	<.0001
sexo	2	2018.57	<.0001
IDADE	1	114.00	<.0001
escol2	4	1028.82	<.0001
tamemp2	2	86.56	<.0001
setativ	3	2685.40	<.0001
uf	15	4093.35	<.0001
anon	15	108.16	<.0001
momento	1	9077.67	<.0001
id_neg_fixa	3	1607.31	<.0001
ID_OUT_NEG	1	1098.24	<.0001

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
tp_pz_vdaa	3	1038.23	<.0001
TP_CTL_ADMa	4	537.44	<.0001

NOTE: The denominator degrees of freedom for the F tests is 1358980.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	5.8176898	0.01534279	379.18	<.0001
Ativo_TOTAL	0.0000056	0.00000053	10.63	<.0001
sexo Homem	0.2939046	0.00462876	63.50	<.0001
sexo Ignorado	0.6711658	0.52901097	1.27	0.2045
sexo Mulher	0.0000000	0.00000000	.	.
IDADE	0.0036909	0.00034568	10.68	<.0001
escol2 aEducação- 1º gr	0.2594617	0.00717924	36.14	<.0001
escol2 bEducação - 2º g	0.4052713	0.01321822	30.66	<.0001
escol2 cEducação - supe	0.4194264	0.02025927	20.70	<.0001
escol2 dIgnorada	0.4032939	0.01824338	22.11	<.0001
escol2 zSabe ler e escr	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2 Não aplicável	0.0407439	0.00319252	12.76	<.0001
tamemp2 a5 pessoas ou ma	-0.0158706	0.00518021	-3.06	0.0022
tamemp2 z1 a 4 pessoas	0.0000000	0.00000000	.	.
setativ aIndústria	0.0430450	0.00687223	6.26	<.0001
setativ bOutro	0.2611289	0.00296527	88.06	<.0001
setativ cIgnorado	-0.0581882	0.01209316	-4.81	<.0001
setativ zComércio	0.0000000	0.00000000	.	.
uf Alagoas	0.3514565	0.00820961	42.81	<.0001
uf Bahia	0.3820554	0.00618672	61.75	<.0001
uf Espírito Santo	0.0704586	0.03209382	2.20	0.0281

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
uf Maranhão	0.4509736	0.00376022	119.93	<.0001
uf Minas Gerais	0.0550511	0.00803361	6.85	<.0001
uf Paraíba	0.2433327	0.00891059	27.31	<.0001
uf Pernambuco	0.2855465	0.00657783	43.41	<.0001
uf Piauí	0.1883213	0.00584446	32.22	<.0001
uf Rio de Janeiro	0.4080222	0.05316187	7.68	<.0001
uf Rio grande do No	0.1295133	0.00513235	25.23	<.0001
uf Sergipe	0.1740015	0.01144724	15.20	<.0001
uf ZZZCeará	0.0000000	0.00000000	.	.
anon 1997	0.6408851	0.18744698	3.42	0.0006
anon 1998	0.3666466	0.02138402	17.15	<.0001
anon 1999	0.0883118	0.02150916	4.11	<.0001
anon 2000	0.0765621	0.01773789	4.32	<.0001
anon 2001	0.0252070	0.01636392	1.54	0.1235
anon 2002	0.0415892	0.01312425	3.17	0.0015
anon 2004	0.0656238	0.00756344	8.68	<.0001
anon 2005	0.0969936	0.00754214	12.86	<.0001
anon 2006	0.0940696	0.00755219	12.46	<.0001
anon 2007	0.0535756	0.00756736	7.08	<.0001
anon 2008	0.0759446	0.00825824	9.20	<.0001
anon 2009	0.0904747	0.00959417	9.43	<.0001
anon 2010	0.0465487	0.01102477	4.22	<.0001
anon 2011	-0.0055637	0.01196916	-0.46	0.6420
anon 2012	-0.0543546	0.26410857	-0.21	0.8369
anon 92003	0.0000000	0.00000000	.	.
momento 2	0.3745780	0.00393147	95.28	<.0001
momento zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
id_neg_fixa aAmbulante	-0.1549084	0.00526278	-29.43	<.0001
id_neg_fixa bAlugado	0.1173523	0.00195854	59.92	<.0001
id_neg_fixa cIgnorado	-0.1480986	0.01050585	-14.10	<.0001

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
id_neg_fixa zProprio	0.0000000	0.0000000	.	.
ID_OUT_NEG Não	-0.0495815	0.00149614	-33.14	<.0001
ID_OUT_NEG Sim	0.0000000	0.0000000	.	.
tp_pz_vdaa a15-30 dias	-0.0788927	0.00159816	-49.36	<.0001
tp_pz_vdaa b31-60 dias	0.0379825	0.00385386	9.86	<.0001
tp_pz_vdaa cMais de 60 dias	0.2538805	0.01758736	14.44	<.0001
tp_pz_vdaa zA vista	0.0000000	0.0000000	.	.
TP_CTL_ADMa bNão tem	-0.2729955	0.00930934	-29.32	<.0001
TP_CTL_ADMa cPrecário	-0.2235820	0.00890601	-25.10	<.0001
TP_CTL_ADMa dSatisfatório	-0.0230256	0.00342449	-6.72	<.0001
TP_CTL_ADMa eIgnorado	-0.0477401	0.27075680	-0.18	0.8600
TP_CTL_ADMa zBom	0.0000000	0.0000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo / Banco do Nordeste

2 - Modelo Interativo (variável sexo)

Equação do Log Lucro

The SURVEYREG Procedure

Regression Analysis for Dependent Variable LNreceita

Data Summary	
Number of Observations	1358981
Mean of LNavalor30	6.75689
Sum of LNavalor30	9182491.8

Fit Statistics	
R-square	0.3493
Root MSE	0.7130
Denominator DF	1358980

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
sexo		3	Homem Ignorado Mulher
escol2	Escolaridade	5	aEducação- 1º gr bEducação - 2º g cEducação - supe dIgnorada zSabe ler e escr
tamemp2		3	Não aplicável a5 pessoas ou ma z1 a 4 pessoas
setativ		4	aIndústria bOutro cIgnorado zComércio
uf	UF	16	Alagoas Bahia Distrito Federal Espírito Santo Goiás Maranhão Minas Gerais Paraná Paraíba Pernambuco Piauí Rio de Janeiro Rio grande do No Sergipe Tocantins ZZZCeará
anon		16	1997 1998 1999 2000 2001 2002 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 92003
momento		2	2 zz1
id_neg_fixa	Identificação de negócio fixo	4	aAmbulante bAlugado cIgnorado zProprio
ID_OUT_NEG	Identificado de outro negócio	2	Não Sim

Class Level Information

Class Variable	Label	Levels	Values
tp_pz_vdaa	Tipo de prazo de venda	4	a15-30 dias b31-60 dias cMais de 60 dias zA vista
TP_CTL_ADMA	Tipos de controles administrativos do negócio	5	bNão tem cPrecário dSatisfatório eIgnorado zBom

ANOVA for Dependent Variable LNavalor30

Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	58	370926	6395.271	12579.8	<.0001
Error	1.36E6	690845	0.508		
Corrected Total	1.36E6	1061771			

Tests of Model Effects

Effect	Num DF	F Value	Pr > F
Model	58	26141.0	<.0001
Intercept	1	10567.3	<.0001
Ativo_TOTAL	1	111.91	<.0001
sexo	2	7159.04	<.0001
IDADE	1	1036.15	<.0001
idade2	1	1627.30	<.0001
escol2	4	1001.66	<.0001
tamemp2	2	79.86	<.0001
setativ	3	2738.67	<.0001
uf	15	4135.07	<.0001
anon	15	100.80	<.0001
momento	1	32.92	<.0001
id_neg_fixa	3	1626.41	<.0001
ID_OUT_NEG	1	1352.10	<.0001
tp_pz_vdaa	3	1030.08	<.0001

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
TP_CTL_ADMa	4	541.37	<.0001
sexo*momento	2	273.24	<.0001

NOTE: The denominator degrees of freedom for the F tests is 1358980.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	5.1561466	0.02959010	174.25	<.0001
Ativo_TOTAL	0.0000055	0.00000052	10.58	<.0001
sexo Homem	0.3228553	0.00424348	76.08	<.0001
sexo Ignorado	1.4029822	0.01027754	136.51	<.0001
sexo Mulher	0.0000000	0.00000000	.	.
IDADE	0.0368504	0.00114480	32.19	<.0001
idade2	-0.0003849	0.00000954	-40.34	<.0001
escol2 aEducação- 1º gr	0.2404615	0.00666139	36.10	<.0001
escol2 bEducação - 2º g	0.4003864	0.01289328	31.05	<.0001
escol2 cEducação - supe	0.4033699	0.01956635	20.62	<.0001
escol2 dIgnorada	0.3988162	0.01787590	22.31	<.0001
escol2 zSabe ler e escr	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2 Não aplicável	0.0401427	0.00318347	12.61	<.0001
tamemp2 a5 pessoas ou ma	-0.0035799	0.00503006	-0.71	0.4767
tamemp2 z1 a 4 pessoas	0.0000000	0.00000000	.	.
setativ aIndústria	0.0417524	0.00680951	6.13	<.0001
setativ bOutro	0.2555455	0.00286461	89.21	<.0001
setativ cIgnorado	-0.0576262	0.01209129	-4.77	<.0001
setativ zComércio	0.0000000	0.00000000	.	.
uf Alagoas	0.3567078	0.00819708	43.52	<.0001
uf Bahia	0.3835482	0.00612334	62.64	<.0001

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
uf Espírito Santo	0.0759434	0.03171014	2.39	0.0166
uf Maranhão	0.4515750	0.00372225	121.32	<.0001
uf Minas Gerais	0.0615754	0.00805269	7.65	<.0001
uf Paraíba	0.2462991	0.00883525	27.88	<.0001
uf Pernambuco	0.2877141	0.00652553	44.09	<.0001
uf Piauí	0.1915929	0.00568750	33.69	<.0001
uf Rio de Janeiro	0.4126474	0.05229654	7.89	<.0001
uf Rio grande do No	0.1331430	0.00513525	25.93	<.0001
uf Sergipe	0.1794269	0.01138567	15.76	<.0001
uf ZZZCeará	0.0000000	0.00000000	.	.
anon 1997	0.6362376	0.19114875	3.33	0.0009
anon 1998	0.3909331	0.02122178	18.42	<.0001
anon 1999	0.0978859	0.02142628	4.57	<.0001
anon 2000	0.0844018	0.01768631	4.77	<.0001
anon 2001	0.0284932	0.01633605	1.74	0.0811
anon 2002	0.0422603	0.01311495	3.22	0.0013
anon 2004	0.0641687	0.00755333	8.50	<.0001
anon 2005	0.0952131	0.00750554	12.69	<.0001
anon 2006	0.0941966	0.00750755	12.55	<.0001
anon 2007	0.0568703	0.00754207	7.54	<.0001
anon 2008	0.0837786	0.00828141	10.12	<.0001
anon 2009	0.1029398	0.00968942	10.62	<.0001
anon 2010	0.0668705	0.01126329	5.94	<.0001
anon 2011	0.0215987	0.01235055	1.75	0.0803
anon 2012	0.0500699	0.27009367	0.19	0.8529
anon 92003	0.0000000	0.00000000	.	.
momento 2	0.3774190	0.00336442	112.18	<.0001
momento zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
id_neg_fixa aAmbulante	-0.1527634	0.00513329	-29.76	<.0001
id_neg_fixa bAlugado	0.1163158	0.00194760	59.72	<.0001

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
id_neg_fixa cIgnorado	-0.1486088	0.01048188	-14.18	<.0001
id_neg_fixa zProprio	0.0000000	0.00000000	.	.
ID_OUT_NEG Não	-0.0546884	0.00148727	-36.77	<.0001
ID_OUT_NEG Sim	0.0000000	0.00000000	.	.
tp_pz_vdaa a15-30 dias	-0.0773785	0.00158664	-48.77	<.0001
tp_pz_vdaa b31-60 dias	0.0371237	0.00379517	9.78	<.0001
tp_pz_vdaa cMais de 60 dias	0.2494491	0.01722092	14.49	<.0001
tp_pz_vdaa zA vista	0.0000000	0.00000000	.	.
TP_CTL_ADMa bNão tem	-0.2681833	0.00905458	-29.62	<.0001
TP_CTL_ADMa cPrecário	-0.2202531	0.00868695	-25.35	<.0001
TP_CTL_ADMa dSatisfatório	-0.0232283	0.00338525	-6.86	<.0001
TP_CTL_ADMa eIgnorado	-0.0305365	0.27003299	-0.11	0.9100
TP_CTL_ADMa zBom	0.0000000	0.00000000	.	.
sexo*momento Homem 2	-0.0409286	0.00301869	-13.56	<.0001
sexo*momento Homem zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
sexo*momento Ignorado 2	-1.5196039	0.06531797	-23.26	<.0001
sexo*momento Ignorado zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
sexo*momento Mulher 2	0.0000000	0.00000000	.	.
sexo*momento Mulher zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo / Banco do Nordeste

3 - Modelo Interativo (variável UF)

Equação do Log Lucro

The SURVEYREG Procedure

Regression Analysis for Dependent Variable LNreceita

Data Summary	
Number of Observations	1358981
Mean of LNavalor30	6.75689
Sum of LNavalor30	9182491.8

Fit Statistics	
R-square	0.3504
Root MSE	0.7124
Denominator DF	1358980

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
sexo		3	Homem Ignorado Mulher
escol2	Escolaridade	5	aEducação- 1º gr bEducação - 2º g cEducação - supe dIgnorada zSabe ler e escr
tamemp2		3	Não aplicável a5 pessoas ou ma z1 a 4 pessoas
setativ		4	aIndústria bOutro cIgnorado zComércio
uf	UF	16	Alagoas Bahia Distrito Federal Espírito Santo Goiás Maranhão Minas Gerais Paraná Paraíba Pernambuco Piauí Rio de Janeiro Rio grande do No Sergipe Tocantins ZZZCeará
anon		16	1997 1998 1999 2000 2001 2002 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 92003
momento		2	2 zz1
id_neg_fixa	Identificação de negócio fixo	4	aAmbulante bAlugado cIgnorado zProprio
ID_OUT_NEG	Identificado de outro negócio	2	Não Sim

Class Level Information

Class Variable	Label	Levels	Values
tp_pz_vdaa	Tipo de prazo de venda	4	a15-30 dias b31-60 dias cMais de 60 dias zA vista
TP_CTL_ADMA	Tipos de controles administrativos do negócio	5	bNão tem cPrecário dSatisfatório eIgnorado zBom

ANOVA for Dependent Variable LNavalor30

Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	70	372022	5314.596	10470.6	<.0001
Error	1.36E6	689749	0.508		
Corrected Total	1.36E6	1061771			

Tests of Model Effects

Effect	Num DF	F Value	Pr > F
Model	70	21752.3	<.0001
Intercept	1	1169.44	<.0001
Ativo_TOTAL	1	111.57	<.0001
sexo	2	2027.27	<.0001
IDADE	1	1031.02	<.0001
idade2	1	1620.70	<.0001
escol2	4	1001.59	<.0001
tamemp2	2	98.27	<.0001
setativ	3	2706.20	<.0001
uf	15	4072.61	<.0001
anon	15	97.49	<.0001
momento	1	49.40	<.0001
id_neg_fixa	3	1613.76	<.0001
ID_OUT_NEG	1	1387.65	<.0001
tp_pz_vdaa	3	1034.19	<.0001

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
TP_CTL_ADMa	4	544.04	<.0001
uf*momento	14	160.45	<.0001

NOTE: The denominator degrees of freedom for the F tests is 1358980.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	5.1291830	0.02920847	175.61	<.0001
Ativo_TOTAL	0.0000055	0.00000052	10.56	<.0001
sexo Homem	0.3021053	0.00474761	63.63	<.0001
sexo Ignorado	0.6427420	0.52179134	1.23	0.2180
sexo Mulher	0.0000000	0.00000000	.	.
IDADE	0.0368366	0.00114722	32.11	<.0001
idade2	-0.0003848	0.00000956	-40.26	<.0001
escol2 aEducação- 1º gr	0.2403119	0.00667708	35.99	<.0001
escol2 bEducação - 2º g	0.4000993	0.01292804	30.95	<.0001
escol2 cEducação - supe	0.4029956	0.01962059	20.54	<.0001
escol2 dIgnorada	0.3984243	0.01791684	22.24	<.0001
escol2 zSabe ler e escr	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2 Não aplicável	0.0446542	0.00319567	13.97	<.0001
tamemp2 a5 pessoas ou ma	-0.0035398	0.00503027	-0.70	0.4816
tamemp2 z1 a 4 pessoas	0.0000000	0.00000000	.	.
setativ aIndústria	0.0414450	0.00680491	6.09	<.0001
setativ bOutro	0.2547575	0.00287393	88.64	<.0001
setativ cIgnorado	-0.0570538	0.01204467	-4.74	<.0001
setativ zComércio	0.0000000	0.00000000	.	.
uf Alagoas	0.3860678	0.00819500	47.11	<.0001
uf Bahia	0.4508540	0.00651579	69.19	<.0001

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
uf Espírito Santo	0.1960918	0.03133188	6.26	<.0001
uf Maranhão	0.5028008	0.00368912	136.29	<.0001
uf Minas Gerais	0.1712619	0.00816714	20.97	<.0001
uf Paraíba	0.2940438	0.00707643	41.55	<.0001
uf Pernambuco	0.3533779	0.00497548	71.02	<.0001
uf Piauí	0.2279466	0.00536998	42.45	<.0001
uf Rio de Janeiro	0.5251609	0.09038295	5.81	<.0001
uf Rio grande do No	0.1592876	0.00487042	32.71	<.0001
uf Sergipe	0.2347527	0.00962190	24.40	<.0001
uf ZZZCeará	0.0000000	0.00000000	.	.
anon 1997	0.6272081	0.19074962	3.29	0.0010
anon 1998	0.3891433	0.02114071	18.41	<.0001
anon 1999	0.1002358	0.02137669	4.69	<.0001
anon 2000	0.0875520	0.01763048	4.97	<.0001
anon 2001	0.0326808	0.01628089	2.01	0.0447
anon 2002	0.0456566	0.01307171	3.49	0.0005
anon 2004	0.0621921	0.00752833	8.26	<.0001
anon 2005	0.0953906	0.00747875	12.75	<.0001
anon 2006	0.0955694	0.00746400	12.80	<.0001
anon 2007	0.0569272	0.00748661	7.60	<.0001
anon 2008	0.0837767	0.00821357	10.20	<.0001
anon 2009	0.1011282	0.00963206	10.50	<.0001
anon 2010	0.0656867	0.01119038	5.87	<.0001
anon 2011	0.0218843	0.01226949	1.78	0.0745
anon 2012	0.0604126	0.27428142	0.22	0.8257
anon 92003	0.0000000	0.00000000	.	.
momento 2	0.4318645	0.00328830	131.33	<.0001
momento zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
id_neg_fixa aAmbulante	-0.1526002	0.00514310	-29.67	<.0001
id_neg_fixa bAlugado	0.1164025	0.00194645	59.80	<.0001

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
id_neg_fixa cIgnorado	-0.1516858	0.01048132	-14.47	<.0001
id_neg_fixa zProprio	0.0000000	0.00000000	.	.
ID_OUT_NEG Não	-0.0553817	0.00148671	-37.25	<.0001
ID_OUT_NEG Sim	0.0000000	0.00000000	.	.
tp_pz_vdaa a15-30 dias	-0.0774431	0.00158547	-48.85	<.0001
tp_pz_vdaa b31-60 dias	0.0371608	0.00379652	9.79	<.0001
tp_pz_vdaa cMais de 60 dias	0.2494854	0.01724816	14.46	<.0001
tp_pz_vdaa zA vista	0.0000000	0.00000000	.	.
TP_CTL_ADMa bNão tem	-0.2679939	0.00909022	-29.48	<.0001
TP_CTL_ADMa cPrecário	-0.2203392	0.00871568	-25.28	<.0001
TP_CTL_ADMa dSatisfatório	-0.0231453	0.00340217	-6.80	<.0001
TP_CTL_ADMa eIgnorado	-0.0329446	0.27679082	-0.12	0.9053
TP_CTL_ADMa zBom	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento Alagoas 2	-0.0578808	0.00525417	-11.02	<.0001
uf*momento Alagoas zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento Bahia 2	-0.1326839	0.00415037	-31.97	<.0001
uf*momento Bahia zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento Espírito Santo 2	-0.2396660	0.02566323	-9.34	<.0001
uf*momento Espírito Santo zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento Maranhão 2	-0.1014050	0.00476398	-21.29	<.0001
uf*momento Maranhão zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento Minas Gerais 2	-0.2171085	0.00583259	-37.22	<.0001
uf*momento Minas Gerais zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento Paraíba 2	-0.0945599	0.00688170	-13.74	<.0001
uf*momento Paraíba zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento Pernambuco 2	-0.1288835	0.00739752	-17.42	<.0001
uf*momento Pernambuco zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento Piauí 2	-0.0722448	0.00448255	-16.12	<.0001
uf*momento Piauí zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento Rio de Janeiro 2	-0.2352080	0.09728633	-2.42	0.0156

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
uf*momento Rio de Janeiro zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento Rio grande do No 2	-0.0519661	0.00587562	-8.84	<.0001
uf*momento Rio grande do No zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento Sergipe 2	-0.1095512	0.00818930	-13.38	<.0001
uf*momento Sergipe zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento ZZZCeará 2	0.0000000	0.00000000	.	.
uf*momento ZZZCeará zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo / Banco do Nordeste

4 - Modelo Interativo (variável escolaridade)

Equação do Log Lucro

The SURVEYREG Procedure

Regression Analysis for Dependent Variable LNreceita

Data Summary	
Number of Observations	1358981
Mean of LNavalor30	6.75689
Sum of LNavalor30	9182491.8

Fit Statistics	
R-square	0.3494
Root MSE	0.7130
Denominator DF	1358980

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
sexo		3	Homem Ignorado Mulher
escol2	Escolaridade	5	aEducação- 1º gr bEducação - 2º g cEducação - supe dIgnorada zSabe ler e escr
tamemp2		3	Não aplicável a5 pessoas ou ma z1 a 4 pessoas
setativ		4	aIndústria bOutro cIgnorado zComércio
uf	UF	16	Alagoas Bahia Distrito Federal Espírito Santo Goiás Maranhão Minas Gerais Paraná Paraíba Pernambuco Piauí Rio de Janeiro Rio grande do No Sergipe Tocantins ZZZCeará
anon		16	1997 1998 1999 2000 2001 2002 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 92003
momento		2	2 zz1
id_neg_fixa	Identificação de negócio fixo	4	aAmbulante bAlugado cIgnorado zProprio
ID_OUT_NEG	Identificado de outro negócio	2	Não Sim

Class Level Information

Class Variable	Label	Levels	Values
tp_pz_vdaa	Tipo de prazo de venda	4	a15-30 dias b31-60 dias cMais de 60 dias zA vista
TP_CTL_ADMA	Tipos de controles administrativos do negócio	5	bNão tem cPrecário dSatisfatório eIgnorado zBom

ANOVA for Dependent Variable LNavalor30

Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	60	370995	6183.253	12163.9	<.0001
Error	1.36E6	690775	0.508		
Corrected Total	1.36E6	1061771			

Tests of Model Effects

Effect	Num DF	F Value	Pr > F
Model	60	25264.4	<.0001
Intercept	1	1185.74	<.0001
Ativo_TOTAL	1	111.91	<.0001
sexo	2	2032.83	<.0001
IDADE	1	1032.68	<.0001
idade2	1	1623.36	<.0001
escol2	4	1002.94	<.0001
tamemp2	2	82.65	<.0001
setativ	3	2730.95	<.0001
uf	15	4134.14	<.0001
anon	15	100.48	<.0001
momento	1	4876.76	<.0001
id_neg_fixa	3	1630.27	<.0001
ID_OUT_NEG	1	1347.08	<.0001
tp_pz_vdaa	3	1031.74	<.0001

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
TP_CTL_ADMa	4	541.85	<.0001
escol2*momento	4	84.44	<.0001

NOTE: The denominator degrees of freedom for the F tests is 1358980.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	5.1738535	0.02867979	180.40	<.0001
Ativo_TOTAL	0.0000055	0.00000052	10.58	<.0001
sexo Homem	0.3020583	0.00474037	63.72	<.0001
sexo Ignorado	0.6409972	0.52136910	1.23	0.2189
sexo Mulher	0.0000000	0.00000000	.	.
IDADE	0.0368144	0.00114561	32.14	<.0001
idade2	-0.0003846	0.00000955	-40.29	<.0001
escol2 aEducação- 1º gr	0.2227836	0.00612326	36.38	<.0001
escol2 bEducação - 2º g	0.4044442	0.01149533	35.18	<.0001
escol2 cEducação - supe	0.4271870	0.01783625	23.95	<.0001
escol2 dIgnorada	0.4066499	0.01718162	23.67	<.0001
escol2 zSabe ler e escr	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2 Não aplicável	0.0408051	0.00318160	12.83	<.0001
tamemp2 a5 pessoas ou ma	-0.0035565	0.00503062	-0.71	0.4796
tamemp2 z1 a 4 pessoas	0.0000000	0.00000000	.	.
setativ aIndústria	0.0415931	0.00681063	6.11	<.0001
setativ bOutro	0.2554063	0.00286664	89.10	<.0001
setativ cIgnorado	-0.0563690	0.01208532	-4.66	<.0001
setativ zComércio	0.0000000	0.00000000	.	.
uf Alagoas	0.3566166	0.00819835	43.50	<.0001
uf Bahia	0.3835237	0.00612567	62.61	<.0001

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
uf Espírito Santo	0.0760975	0.03170987	2.40	0.0164
uf Maranhão	0.4515171	0.00372372	121.25	<.0001
uf Minas Gerais	0.0615237	0.00805542	7.64	<.0001
uf Paraíba	0.2461634	0.00884289	27.84	<.0001
uf Pernambuco	0.2875550	0.00653125	44.03	<.0001
uf Piauí	0.1915294	0.00568577	33.69	<.0001
uf Rio de Janeiro	0.4135864	0.05231806	7.91	<.0001
uf Rio grande do No	0.1330724	0.00513789	25.90	<.0001
uf Sergipe	0.1793371	0.01138923	15.75	<.0001
uf ZZZCeará	0.0000000	0.00000000	.	.
anon 1997	0.6325385	0.19300546	3.28	0.0010
anon 1998	0.3923248	0.02119506	18.51	<.0001
anon 1999	0.0984474	0.02141489	4.60	<.0001
anon 2000	0.0843508	0.01767922	4.77	<.0001
anon 2001	0.0282038	0.01633269	1.73	0.0842
anon 2002	0.0421525	0.01311362	3.21	0.0013
anon 2004	0.0630936	0.00755376	8.35	<.0001
anon 2005	0.0936085	0.00751175	12.46	<.0001
anon 2006	0.0918418	0.00751970	12.21	<.0001
anon 2007	0.0539622	0.00756175	7.14	<.0001
anon 2008	0.0810297	0.00830059	9.76	<.0001
anon 2009	0.0998072	0.00972419	10.26	<.0001
anon 2010	0.0634189	0.01130786	5.61	<.0001
anon 2011	0.0180709	0.01240155	1.46	0.1451
anon 2012	0.0507848	0.27410563	0.19	0.8530
anon 92003	0.0000000	0.00000000	.	.
momento 2	0.3510143	0.00503735	69.68	<.0001
momento zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
id_neg_fixa aAmbulante	-0.1527620	0.00513263	-29.76	<.0001
id_neg_fixa bAlugado	0.1163837	0.00194737	59.76	<.0001

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
id_neg_fixa cIgnorado	-0.1484314	0.01048543	-14.16	<.0001
id_neg_fixa zProprio	0.0000000	0.00000000	.	.
ID_OUT_NEG Não	-0.0545849	0.00148722	-36.70	<.0001
ID_OUT_NEG Sim	0.0000000	0.00000000	.	.
tp_pz_vdaa a15-30 dias	-0.0773609	0.00158650	-48.76	<.0001
tp_pz_vdaa b31-60 dias	0.0373066	0.00378995	9.84	<.0001
tp_pz_vdaa cMais de 60 dias	0.2497236	0.01721447	14.51	<.0001
tp_pz_vdaa zA vista	0.0000000	0.00000000	.	.
TP_CTL_ADMA bNão tem	-0.2681351	0.00905803	-29.60	<.0001
TP_CTL_ADMA cPrecário	-0.2202329	0.00868774	-25.35	<.0001
TP_CTL_ADMA dSatisfatório	-0.0231908	0.00338717	-6.85	<.0001
TP_CTL_ADMA eIgnorado	-0.0352420	0.27207865	-0.13	0.8969
TP_CTL_ADMA zBom	0.0000000	0.00000000	.	.
escol2*momento aEducação- 1º gr 2	0.0343182	0.00555090	6.18	<.0001
escol2*momento aEducação- 1º gr zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
escol2*momento bEducação - 2º g 2	-0.0086525	0.00623065	-1.39	0.1649
escol2*momento bEducação - 2º g zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
escol2*momento cEducação - supe 2	-0.0478924	0.00914246	-5.24	<.0001
escol2*momento cEducação - supe zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
escol2*momento dIgnorada 2	-0.0166372	0.01518747	-1.10	0.2733
escol2*momento dIgnorada zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
escol2*momento zSabe ler e escr 2	0.0000000	0.00000000	.	.
escol2*momento zSabe ler e escr zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo / Banco do Nordeste

5 - Modelo Interativo (variável tamanho da empresa)

Data Summary	
Number of Observations	1358981
Mean of LNavalor30	6.75689
Sum of LNavalor30	9182491.8

Fit Statistics	
R-square	0.3492
Root MSE	0.7131
Denominator DF	1358980

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
sexo		3	Homem Ignorado Mulher
escol2	Escolaridade	5	aEducação- 1º gr bEducação - 2º g cEducação - supe dIgnorada zSabe ler e escr
tamemp2		3	Não aplicável a5 pessoas ou ma z1 a 4 pessoas
setativ		4	aIndústria bOutro cIgnorado zComércio
uf	UF	16	Alagoas Bahia Distrito Federal Espírito Santo Goiás Maranhão Minas Gerais Paraná Paraíba Pernambuco Piauí Rio de Janeiro Rio grande do No Sergipe Tocantins ZZZCeará
anon		16	1997 1998 1999 2000 2001 2002 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 92003
momento		2	2 zz1
id_neg_fixa	Identificação de negócio fixo	4	aAmbulante bAlugado cIgnorado zProprio
ID_OUT_NEG	Identificado de outro negócio	2	Não Sim
tp_pz_vdaa	Tipo de prazo de venda	4	a15-30 dias b31-60 dias cMais de 60 dias zA vista
TP_CTL_ADMA	Tipos de controles administrativos do negócio	5	bNão tem cPrecário dSatisfatório eIgnorado zBom

ANOVA for Dependent Variable LNavalor30					
Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	58	370804	6393.171	12573.4	<.0001
Error	1.36E6	690967	0.508		
Corrected Total	1.36E6	1061771			

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
Model	58	26111.9	<.0001
Intercept	1	1143.46	<.0001
Ativo_TOTAL	1	111.96	<.0001
sexo	2	2035.84	<.0001
IDADE	1	1037.51	<.0001
idade2	1	1629.91	<.0001
escol2	4	1002.38	<.0001
tamemp2	2	0.31	0.7339
setativ	3	2721.63	<.0001
uf	15	4128.83	<.0001
anon	15	100.56	<.0001
momento	1	290.04	<.0001
id_neg_fixa	3	1627.43	<.0001
ID_OUT_NEG	1	1343.03	<.0001
tp_pz_vdaa	3	1031.19	<.0001
TP_CTL_ADMA	4	542.05	<.0001
tamemp2*momento	2	3.59	0.0277

NOTE: The denominator degrees of freedom for the F tests is 1358980.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	5.1629802	0.02976272	173.47	<.0001
Ativo_TOTAL	0.0000055	0.00000052	10.58	<.0001
sexo Homem	0.3020998	0.00473709	63.77	<.0001
sexo Ignorado	0.6472899	0.52948558	1.22	0.2215
sexo Mulher	0.0000000	0.00000000	.	.
IDADE	0.0368546	0.00114418	32.21	<.0001
idade2	-0.0003850	0.00000954	-40.37	<.0001
escol2 aEducação- 1º gr	0.2404977	0.00665781	36.12	<.0001
escol2 bEducação - 2º g	0.4004437	0.01288589	31.08	<.0001
escol2 cEducação - supe	0.4034254	0.01955617	20.63	<.0001
escol2 dIgnorada	0.3987790	0.01786960	22.32	<.0001
escol2 zSabe ler e escr	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2 Não aplicável	0.0413404	0.00318785	12.97	<.0001
tamemp2 a5 pessoas ou ma	0.0064693	0.00811502	0.80	0.4253
tamemp2 z1 a 4 pessoas	0.0000000	0.00000000	.	.
setativ aIndústria	0.0417595	0.00681203	6.13	<.0001
setativ bOutro	0.2552471	0.00286950	88.95	<.0001
setativ cIgnorado	-0.0563277	0.01208581	-4.66	<.0001
setativ zComércio	0.0000000	0.00000000	.	.
uf Alagoas	0.3567179	0.00819318	43.54	<.0001
uf Bahia	0.3835693	0.00611976	62.68	<.0001
uf Espírito Santo	0.0761993	0.03168564	2.40	0.0162
uf Maranhão	0.4515565	0.00372220	121.31	<.0001
uf Minas Gerais	0.0616364	0.00804696	7.66	<.0001
uf Paraíba	0.2463108	0.00883180	27.89	<.0001
uf Pernambuco	0.2877332	0.00652218	44.12	<.0001
uf Piauí	0.1915610	0.00568330	33.71	<.0001
uf Rio de Janeiro	0.4132218	0.05227784	7.90	<.0001
uf Rio grande do No	0.1332172	0.00513083	25.96	<.0001
uf Sergipe	0.1794419	0.01137966	15.77	<.0001

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
uf ZZZCeará	0.0000000	0.00000000	.	.
anon 1997	0.6339223	0.19182705	3.30	0.0010
anon 1998	0.3916087	0.02120801	18.47	<.0001
anon 1999	0.0986075	0.02142594	4.60	<.0001
anon 2000	0.0845936	0.01768384	4.78	<.0001
anon 2001	0.0283556	0.01633450	1.74	0.0826
anon 2002	0.0420732	0.01311332	3.21	0.0013
anon 2004	0.0634521	0.00755178	8.40	<.0001
anon 2005	0.0943803	0.00751108	12.57	<.0001
anon 2006	0.0932854	0.00751799	12.41	<.0001
anon 2007	0.0559367	0.00755240	7.41	<.0001
anon 2008	0.0830710	0.00829258	10.02	<.0001
anon 2009	0.1024502	0.00969487	10.57	<.0001
anon 2010	0.0665191	0.01126430	5.91	<.0001
anon 2011	0.0214681	0.01234358	1.74	0.0820
anon 2012	0.0483627	0.26940812	0.18	0.8575
anon 92003	0.0000000	0.00000000	.	.
momento 2	0.3642160	0.00358823	101.50	<.0001
momento zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
id_neg_fixa aAmbulante	-0.1528127	0.00512987	-29.79	<.0001
id_neg_fixa bAlugado	0.1163149	0.00194769	59.72	<.0001
id_neg_fixa cIgnorado	-0.1485821	0.01048106	-14.18	<.0001
id_neg_fixa zProprio	0.0000000	0.00000000	.	.
ID_OUT_NEG Não	-0.0545076	0.00148735	-36.65	<.0001
ID_OUT_NEG Sim	0.0000000	0.00000000	.	.
tp_pz_vdaa a15-30 dias	-0.0773778	0.00158673	-48.77	<.0001
tp_pz_vdaa b31-60 dias	0.0372319	0.00379150	9.82	<.0001
tp_pz_vdaa cMais de 60 dias	0.2496282	0.01720906	14.51	<.0001
tp_pz_vdaa zA vista	0.0000000	0.00000000	.	.
TP_CTL_ADMa bNão tem	-0.2681645	0.00905315	-29.62	<.0001

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
TP_CTL_ADMa cPrecário	-0.2202532	0.00868489	-25.36	<.0001
TP_CTL_ADMa dSatisfatório	-0.0232013	0.00338616	-6.85	<.0001
TP_CTL_ADMa eIgnorado	-0.0290441	0.27392904	-0.11	0.9156
TP_CTL_ADMa zBom	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2*momento Não aplicável 2	-0.1029945	0.05329846	-1.93	0.0533
tamemp2*momento Não aplicável zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2*momento a5 pessoas ou ma 2	-0.0197689	0.01024931	-1.93	0.0538
tamemp2*momento a5 pessoas ou ma zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2*momento z1 a 4 pessoas 2	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2*momento z1 a 4 pessoas zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo / Banco do Nordeste

L) Equação de Lucro Operacional

Data Summary	
Number of Observations	1358967
Mean of LNavalor50	6.58856
Sum of LNavalor50	8953632.0

Fit Statistics	
R-square	0.2835
Root MSE	0.7399
Denominator DF	1358966

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
sexo		3	Homem Ignorado Mulher
escol2	Escolaridade	5	aEducação- 1º gr bEducação - 2º g cEducação - supe dIgnorada zSabe ler e escr
tamemp2		3	Não aplicável a5 pessoas ou ma z1 a 4 pessoas
setativ		4	aIndústria bOutro cIgnorado zComércio
uf	UF	16	Alagoas Bahia Distrito Federal Espírito Santo Goiás Maranhão Minas Gerais Paraná Paraíba Pernambuco Piauí Rio de Janeiro Rio grande do No Sergipe Tocantins ZZZCeará
anon		16	1997 1998 1999 2000 2001 2002 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 92003
momento		2	2 zz1

ANOVA for Dependent Variable LNavalor50					
Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	44	294370	6690.227	12222.1	<.0001
Error	1.36E6	743858	0.547		
Corrected Total	1.36E6	1038228			

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
Model	44	37123.3	<.0001
Intercept	1	1430.49	<.0001
Ativo_TOTAL	1	119.65	<.0001
sexo	2	1646.64	<.0001
IDADE	1	129.30	<.0001
escol2	4	990.27	<.0001
tamemp2	2	92.13	<.0001
setativ	3	22.64	<.0001
uf	15	6034.06	<.0001
anon	15	182.64	<.0001
momento	1	9466.96	<.0001

NOTE: The denominator degrees of freedom for the F tests is 1358966.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	5.3474936	0.02409793	221.91	<.0001
Ativo_TOTAL	0.0000055	0.00000051	10.94	<.0001
sexo Homem	0.2604987	0.00454113	57.36	<.0001
sexo Ignorado	0.6196661	0.51837108	1.20	0.2319
sexo Mulher	0.0000000	0.00000000	.	.
IDADE	0.0039885	0.00035076	11.37	<.0001
escol2 aEducação- 1º gr	0.2651183	0.00781732	33.91	<.0001
escol2 bEducação - 2º g	0.4195104	0.01451720	28.90	<.0001
escol2 cEducação - supe	0.4243646	0.02186262	19.41	<.0001
escol2 dIgnorada	0.4202031	0.01973666	21.29	<.0001
escol2 zSabe ler e escr	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2 Não aplicável	0.0433497	0.00331562	13.07	<.0001

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
tamemp2 a5 pessoas ou ma	-0.0223238	0.00534466	-4.18	<.0001
tamemp2 z1 a 4 pessoas	0.0000000	0.00000000	.	.
setativ aIndústria	-0.0083820	0.00684697	-1.22	0.2209
setativ bOutro	-0.0197295	0.00284900	-6.93	<.0001
setativ cIgnorado	-0.0567888	0.01247239	-4.55	<.0001
setativ zComércio	0.0000000	0.00000000	.	.
uf Alagoas	0.3330656	0.00658950	50.54	<.0001
uf Bahia	0.4985775	0.00799138	62.39	<.0001
uf Espírito Santo	0.2796305	0.03661265	7.64	<.0001
uf Maranhão	0.5904469	0.00516550	114.31	<.0001
uf Minas Gerais	0.2361677	0.01116832	21.15	<.0001
uf Paraíba	0.4010876	0.01112421	36.06	<.0001
uf Pernambuco	0.3744845	0.00785338	47.68	<.0001
uf Piauí	0.3804012	0.00274352	138.65	<.0001
uf Rio de Janeiro	0.5012605	0.05375976	9.32	<.0001
uf Rio grande do No	0.2385925	0.00720857	33.10	<.0001
uf Sergipe	0.1916119	0.01181177	16.22	<.0001
uf ZZZCeará	0.0000000	0.00000000	.	.
anon 1997	0.6066898	0.22106076	2.74	0.0061
anon 1998	0.3001865	0.02049331	14.65	<.0001
anon 1999	-0.0064039	0.02084814	-0.31	0.7587
anon 2000	0.0117628	0.01672289	0.70	0.4818
anon 2001	-0.0510417	0.01532429	-3.33	0.0009
anon 2002	-0.0515349	0.01144119	-4.50	<.0001
anon 2004	0.1218384	0.00718033	16.97	<.0001
anon 2005	0.1538721	0.00721273	21.33	<.0001
anon 2006	0.1463581	0.00721362	20.29	<.0001
anon 2007	0.1124052	0.00732314	15.35	<.0001
anon 2008	0.1439845	0.00822804	17.50	<.0001
anon 2009	0.1358004	0.00963653	14.09	<.0001

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
anon 2010	0.0849578	0.01136646	7.47	<.0001
anon 2011	0.0299965	0.01242066	2.42	0.0157
anon 2012	-0.2967271	0.17124105	-1.73	0.0831
anon 92003	0.0000000	0.00000000	.	.
momento 2	0.3677217	0.00377932	97.30	<.0001
momento zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo / Banco do Nordeste

M) Equação de Receita Operacional

Data Summary	
Number of Observations	1360272
Mean of LNavalor10	7.54076
Sum of LNavalor10	10257489

Fit Statistics	
R-square	0.2969
Root MSE	0.7458
Denominator DF	1360271

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
sexo		3	Homem Ignorado Mulher
escol2	Escolaridade	5	aEducação- 1º gr bEducação - 2º g cEducação - supe dIgnorada zSabe ler e escr
tamemp2		3	Não aplicável a5 pessoas ou ma z1 a 4 pessoas
setativ		4	aIndústria bOutro cIgnorado zComércio
uf	UF	16	Alagoas Bahia Distrito Federal Espírito Santo Goiás Maranhão Minas Gerais Paraná Paraíba Pernambuco Piauí Rio de Janeiro Rio grande do No Sergipe Tocantins ZZZCeará

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
anon		16	1997 1998 1999 2000 2001 2002 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 92003
momento		2	2 zz1

ANOVA for Dependent Variable LNavalor10					
Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	44	319467	7260.612	13052.1	<.0001
Error	1.36E6	756667	0.556		
Corrected Total	1.36E6	1076134			

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
Model	44	20868.9	<.0001
Intercept	1	3855.27	<.0001
Ativo_TOTAL	1	120.27	<.0001
sexo	2	1859.56	<.0001
IDADE	1	120.97	<.0001
escol2	4	886.96	<.0001
tamemp2	2	124.20	<.0001
setativ	3	1717.21	<.0001
uf	15	4354.54	<.0001
anon	15	127.51	<.0001
momento	1	7692.71	<.0001

NOTE: The denominator degrees of freedom for the F tests is 1360271.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	6.4062215	0.02772120	231.09	<.0001
Ativo_TOTAL	0.0000064	0.00000059	10.97	<.0001
sexo Homem	0.3163748	0.00519568	60.89	<.0001
sexo Ignorado	0.6180855	0.35538658	1.74	0.0820
sexo Mulher	0.0000000	0.00000000	.	.
IDADE	0.0044496	0.00040455	11.00	<.0001
escol2 aEducação- 1º gr	0.2752079	0.00891960	30.85	<.0001
escol2 bEducação - 2º g	0.4402278	0.01672106	26.33	<.0001
escol2 cEducação - supe	0.4708548	0.02516233	18.71	<.0001
escol2 dIgnorada	0.4549168	0.02239774	20.31	<.0001
escol2 zSabe ler e escr	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2 Não aplicável	0.0532423	0.00344189	15.47	<.0001
tamemp2 a5 pessoas ou ma	-0.0220449	0.00564639	-3.90	<.0001
tamemp2 z1 a 4 pessoas	0.0000000	0.00000000	.	.
setativ aIndústria	-0.0035501	0.00740858	-0.48	0.6318
setativ bOutro	-0.1874868	0.00268149	-69.92	<.0001
setativ cIgnorado	-0.0378823	0.01354922	-2.80	0.0052
setativ zComércio	0.0000000	0.00000000	.	.
uf Alagoas	0.4070165	0.00746095	54.55	<.0001
uf Bahia	0.3600205	0.00917396	39.24	<.0001
uf Espírito Santo	0.1019619	0.04183416	2.44	0.0148
uf Maranhão	0.4975461	0.00582620	85.40	<.0001
uf Minas Gerais	0.0134824	0.01284613	1.05	0.2939
uf Paraíba	0.2425802	0.01279387	18.96	<.0001
uf Pernambuco	0.2553054	0.00895731	28.50	<.0001
uf Piauí	0.2048360	0.00283476	72.26	<.0001
uf Rio de Janeiro	0.3553162	0.06168032	5.76	<.0001
uf Rio grande do No	0.1511265	0.00821596	18.39	<.0001
uf Sergipe	0.1534275	0.01353134	11.34	<.0001
uf ZZZCeará	0.0000000	0.00000000	.	.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
anon 1997	0.3902258	0.14063597	2.77	0.0055
anon 1998	0.2109938	0.02131993	9.90	<.0001
anon 1999	-0.0230928	0.02135154	-1.08	0.2795
anon 2000	0.0203181	0.01847970	1.10	0.2716
anon 2001	-0.0474465	0.01669460	-2.84	0.0045
anon 2002	-0.0451886	0.01250586	-3.61	0.0003
anon 2004	0.1019392	0.00805569	12.65	<.0001
anon 2005	0.1271828	0.00812064	15.66	<.0001
anon 2006	0.1005738	0.00807050	12.46	<.0001
anon 2007	0.0464250	0.00818345	5.67	<.0001
anon 2008	0.0572263	0.00927759	6.17	<.0001
anon 2009	0.0379548	0.01095893	3.46	0.0005
anon 2010	-0.0244130	0.01300454	-1.88	0.0605
anon 2011	-0.0856408	0.01422651	-6.02	<.0001
anon 2012	-0.2578713	0.28783027	-0.90	0.3703
anon 92003	0.0000000	0.00000000	.	.
momento 2	0.3666417	0.00418025	87.71	<.0001
momento zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo / Banco do Nordeste

N) Equação de Total dos Custos Operacionais

Data Summary	
Number of Observations	1360137
Mean of LNavalor40	4.23327
Sum of LNavalor40	5757820.6

Fit Statistics	
R-square	0.2276
Root MSE	1.3176
Denominator DF	1360136

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
sexo		3	Homem Ignorado Mulher
escol2	Escolaridade	5	aEducação- 1º gr bEducação - 2º g cEducação - supe dIgnorada zSabe ler e escr
tamemp2		3	Não aplicável a5 pessoas ou ma z1 a 4 pessoas
setativ		4	aIndústria bOutro cIgnorado zComércio
uf	UF	16	Alagoas Bahia Distrito Federal Espírito Santo Goiás Maranhão Minas Gerais Paraná Paraíba Pernambuco Piauí Rio de Janeiro Rio grande do No Sergipe Tocantins ZZZCeará
anon		16	1997 1998 1999 2000 2001 2002 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 92003
momento		2	2 zz1

ANOVA for Dependent Variable LNavalor40					
Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	44	695867	15815.15	9109.97	<.0001
Error	1.36E6	2361156	1.74		
Corrected Total	1.36E6	3057022			

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
Model	44	12504.4	<.0001
Intercept	1	5829.29	<.0001
Ativo_TOTAL	1	113.31	<.0001
sexo	2	2324.88	<.0001
IDADE	1	121.89	<.0001

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
escol2	4	727.67	<.0001
tamemp2	2	241.80	<.0001
setativ	3	11614.5	<.0001
uf	15	942.18	<.0001
anon	15	134.91	<.0001
momento	1	2873.59	<.0001

NOTE: The denominator degrees of freedom for the F tests is 1360136.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	2.7506768	0.03988632	68.96	<.0001
Ativo_TOTAL	0.0000088	0.00000083	10.64	<.0001
sexo Homem	0.4819699	0.00747283	64.50	<.0001
sexo Ignorado	0.7901904	0.09400740	8.41	<.0001
sexo Mulher	0.0000000	0.00000000	.	.
IDADE	0.0063357	0.00057386	11.04	<.0001
escol2 aEducação- 1º gr	0.4332279	0.01290093	33.58	<.0001
escol2 bEducação - 2º g	0.6869901	0.02380736	28.86	<.0001
escol2 cEducação - supe	0.7439264	0.03580994	20.77	<.0001
escol2 dIgnorada	0.6850479	0.03273757	20.93	<.0001
escol2 zSabe ler e escr	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2 Não aplicável	0.1275248	0.00582989	21.87	<.0001
tamemp2 a5 pessoas ou ma	-0.0275634	0.00933748	-2.95	0.0032
tamemp2 z1 a 4 pessoas	0.0000000	0.00000000	.	.
setativ aIndústria	0.3279004	0.01241913	26.40	<.0001
setativ bOutro	1.0257300	0.00549587	186.64	<.0001
setativ cIgnorado	0.1131540	0.02379160	4.76	<.0001

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
setativ zComércio	0.0000000	0.00000000	.	.
uf Alagoas	0.1239291	0.01093898	11.33	<.0001
uf Bahia	0.2058111	0.01314547	15.66	<.0001
uf Espírito Santo	0.3117614	0.05994712	5.20	<.0001
uf Maranhão	-0.0899430	0.00867670	-10.37	<.0001
uf Minas Gerais	-0.1019596	0.01839445	-5.54	<.0001
uf Paraíba	-0.1856451	0.01839448	-10.09	<.0001
uf Pernambuco	0.0182640	0.01299508	1.41	0.1599
uf Piauí	-0.2697782	0.00461066	-58.51	<.0001
uf Rio de Janeiro	0.8717555	0.08727764	9.99	<.0001
uf Rio grande do No	0.0603442	0.01191589	5.06	<.0001
uf Sergipe	0.1135927	0.01930716	5.88	<.0001
uf ZZZCeará	0.0000000	0.00000000	.	.
anon 1997	1.2757846	0.39370976	3.24	0.0012
anon 1998	0.8494429	0.03947579	21.52	<.0001
anon 1999	0.7572900	0.03931360	19.26	<.0001
anon 2000	0.0981225	0.03198736	3.07	0.0022
anon 2001	-0.0553898	0.02945188	-1.88	0.0600
anon 2002	-0.0497280	0.02237618	-2.22	0.0263
anon 2004	0.0760800	0.01407546	5.41	<.0001
anon 2005	0.0534101	0.01397215	3.82	0.0001
anon 2006	0.0295705	0.01367889	2.16	0.0306
anon 2007	-0.0480719	0.01364388	-3.52	0.0004
anon 2008	-0.0766552	0.01482123	-5.17	<.0001
anon 2009	0.0186096	0.01691294	1.10	0.2712
anon 2010	0.0416290	0.01955112	2.13	0.0332
anon 2011	0.0251452	0.02118491	1.19	0.2353
anon 2012	0.4449078	0.58621626	0.76	0.4479
anon 92003	0.0000000	0.00000000	.	.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
momento 2	0.3386244	0.00631692	53.61	<.0001
momento zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo / Banco do Nordeste

O) Equação de Ativo Total

Data Summary	
Number of Observations	1360261
Mean of LNavalor100	9.82259
Sum of LNavalor100	13361280

Fit Statistics	
R-square	0.1954
Root MSE	1.0545
Denominator DF	1360260

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
sexo		3	Homem Ignorado Mulher
escol2	Escolaridade	5	aEducação- 1º gr bEducação - 2º g cEducação - supe dIgnorada zSabe ler e escr
tamemp2		3	Não aplicável a5 pessoas ou ma z1 a 4 pessoas
setativ		4	aIndústria bOutro cIgnorado zComércio
uf	UF	16	Alagoas Bahia Distrito Federal Espírito Santo Goiás Maranhão Minas Gerais Paraná Paraíba Pernambuco Piauí Rio de Janeiro Rio grande do No Sergipe Tocantins ZZZCeará
anon		16	1997 1998 1999 2000 2001 2002 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 92003
momento		2	2 zz1

ANOVA for Dependent Variable LNavalor100					
Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	43	367378	8543.681	7683.13	<.0001
Error	1.36E6	1512568	1.112		
Corrected Total	1.36E6	1879947			

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
Model	43	41282.4	<.0001
Intercept	1	2756.70	<.0001
sexo	2	8379.24	<.0001
IDADE	1	81115.3	<.0001
escol2	4	14739.4	<.0001
tamemp2	2	44.39	<.0001
setativ	3	252.51	<.0001
uf	15	6129.79	<.0001
anon	15	2177.50	<.0001
momento	1	5826.15	<.0001

NOTE: The denominator degrees of freedom for the F tests is 1360260.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	7.1446195	0.01046167	682.93	<.0001
sexo Homem	0.2512094	0.00194069	129.44	<.0001
sexo Ignorado	0.9448449	0.52213146	1.81	0.0704

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
sexo Mulher	0.0000000	0.00000000	.	.
IDADE	0.0226275	0.00007945	284.81	<.0001
escol2 aEducação- 1º gr	0.4608479	0.00379535	121.42	<.0001
escol2 bEducação - 2º g	0.7966137	0.00408086	195.21	<.0001
escol2 cEducação - supe	1.0877897	0.00610993	178.04	<.0001
escol2 dIgnorada	0.9039760	0.01132333	79.83	<.0001
escol2 zSabe ler e escr	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2 Não aplicável	-0.0185754	0.00508809	-3.65	0.0003
tamemp2 a5 pessoas ou ma	-0.0596450	0.00679067	-8.78	<.0001
tamemp2 z1 a 4 pessoas	0.0000000	0.00000000	.	.
setativ aIndústria	0.0686297	0.00841942	8.15	<.0001
setativ bOutro	0.0967811	0.00364967	26.52	<.0001
setativ cIgnorado	0.0038438	0.01926948	0.20	0.8419
setativ zComércio	0.0000000	0.00000000	.	.
uf Alagoas	0.3683758	0.00434457	84.79	<.0001
uf Bahia	0.5525844	0.00291228	189.74	<.0001
uf Espírito Santo	1.3106715	0.01868034	70.16	<.0001
uf Maranhão	0.4303522	0.00289621	148.59	<.0001
uf Minas Gerais	0.6939459	0.00431144	160.95	<.0001
uf Paraíba	0.4557987	0.00428290	106.42	<.0001
uf Pernambuco	0.4250517	0.00398731	106.60	<.0001
uf Piauí	-0.1200667	0.00315484	-38.06	<.0001
uf Rio de Janeiro	1.0995208	0.03105902	35.40	<.0001
uf Rio grande do No	0.4280276	0.00401355	106.65	<.0001
uf Sergipe	0.4824978	0.00524399	92.01	<.0001
uf ZZZCeará	0.0000000	0.00000000	.	.
anon 1997	0.7040177	0.16439479	4.28	<.0001
anon 1998	-0.1227823	0.02988553	-4.11	<.0001
anon 1999	-0.2467003	0.02938469	-8.40	<.0001
anon 2000	-0.1905512	0.02643595	-7.21	<.0001

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
anon 2001	-0.1170937	0.02375388	-4.93	<.0001
anon 2002	-0.0787142	0.01789122	-4.40	<.0001
anon 2004	0.1488932	0.01145112	13.00	<.0001
anon 2005	0.2550467	0.01092642	23.34	<.0001
anon 2006	0.2961637	0.01051067	28.18	<.0001
anon 2007	0.3429825	0.01004690	34.14	<.0001
anon 2008	0.4995461	0.00958546	52.11	<.0001
anon 2009	0.6445273	0.00930217	69.29	<.0001
anon 2010	0.7950924	0.00905125	87.84	<.0001
anon 2011	0.8871082	0.00910096	97.47	<.0001
anon 2012	0.4982934	0.22021177	2.26	0.0236
anon 92003	0.0000000	0.00000000	.	.
momento 2	0.2334950	0.00305905	76.33	<.0001
momento zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo / Banco do Nordeste

P) Equação de Ativo Circulante

Data Summary	
Number of Observations	1360231
Mean of LNavalor110	7.60525
Sum of LNavalor110	10344901

Fit Statistics	
R-square	0.3137
Root MSE	0.9594
Denominator DF	1360230

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
sexo		3	Homem Ignorado Mulher
escol2	Escolaridade	5	aEducação- 1º gr bEducação - 2º g cEducação - supe dIgnorada zSabe ler e escr
tamemp2		3	Não aplicável a5 pessoas ou ma z1 a 4 pessoas
setativ		4	aIndústria bOutro cIgnorado zComércio
uf	UF	16	Alagoas Bahia Distrito Federal Espírito Santo Goiás Maranhão Minas Gerais Paraná Paraíba Pernambuco Piauí Rio de Janeiro Rio grande do No Sergipe Tocantins ZZZCeará
anon		16	1997 1998 1999 2000 2001 2002 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 92003
momento		2	2 zz1

ANOVA for Dependent Variable LNavalor110					
Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	44	572203	13004.61	14129.5	<.0001
Error	1.36E6	1251894	0.92		
Corrected Total	1.36E6	1824097			

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
Model	44	7113.58	<.0001
Intercept	1	22102.1	<.0001
Ativo_TOTAL	1	121.29	<.0001
sexo	2	502.65	<.0001
IDADE	1	76.41	<.0001
escol2	4	288.96	<.0001
tamemp2	2	15.01	<.0001
setativ	3	7695.89	<.0001
uf	15	3780.90	<.0001

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
anon	15	113.08	<.0001
momento	1	6508.30	<.0001

NOTE: The denominator degrees of freedom for the F tests is 1360230.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	6.2016566	0.03797076	163.33	<.0001
Ativo_TOTAL	0.0000089	0.00000080	11.01	<.0001
sexo Homem	0.2248094	0.00709742	31.67	<.0001
sexo Ignorado	1.1460796	0.11588456	9.89	<.0001
sexo Mulher	0.0000000	0.00000000	.	.
IDADE	0.0048537	0.00055527	8.74	<.0001
escol2 aEducação- 1º gr	0.2635010	0.01211287	21.75	<.0001
escol2 bEducação - 2º g	0.4777785	0.02291062	20.85	<.0001
escol2 cEducação - supe	0.5808680	0.03450456	16.83	<.0001
escol2 dIgnorada	0.5253970	0.03072339	17.10	<.0001
escol2 zSabe ler e escr	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2 Não aplicável	-0.0126283	0.00442513	-2.85	0.0043
tamemp2 a5 pessoas ou ma	-0.0327455	0.00734047	-4.46	<.0001
tamemp2 z1 a 4 pessoas	0.0000000	0.00000000	.	.
setativ aIndústria	-0.1074471	0.00852499	-12.60	<.0001
setativ bOutro	-0.7260032	0.00481439	-150.80	<.0001
setativ cIgnorado	-0.0651472	0.01830821	-3.56	0.0004
setativ zComércio	0.0000000	0.00000000	.	.
uf Alagoas	0.2841557	0.01013056	28.05	<.0001
uf Bahia	0.4298914	0.01255145	34.25	<.0001
uf Espírito Santo	0.1640917	0.05781552	2.84	0.0045

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
uf Maranhão	0.5732001	0.00798586	71.78	<.0001
uf Minas Gerais	0.1736765	0.01752068	9.91	<.0001
uf Paraíba	0.3761718	0.01754902	21.44	<.0001
uf Pernambuco	0.3349318	0.01227968	27.28	<.0001
uf Piauí	0.4148360	0.00368635	112.53	<.0001
uf Rio de Janeiro	0.2646534	0.08381730	3.16	0.0016
uf Rio grande do No	0.4563115	0.01117997	40.82	<.0001
uf Sergipe	0.1729094	0.01846943	9.36	<.0001
uf ZZZCeará	0.0000000	0.00000000	.	.
anon 1997	0.3894568	0.17800152	2.19	0.0287
anon 1998	0.0690558	0.03030902	2.28	0.0227
anon 1999	-0.1908656	0.03062719	-6.23	<.0001
anon 2000	-0.0063519	0.02528526	-0.25	0.8017
anon 2001	-0.0299829	0.02267336	-1.32	0.1860
anon 2002	-0.0154867	0.01678431	-0.92	0.3562
anon 2004	0.1017233	0.01061831	9.58	<.0001
anon 2005	0.1336270	0.01062527	12.58	<.0001
anon 2006	0.1411308	0.01064968	13.25	<.0001
anon 2007	0.1210337	0.01087370	11.13	<.0001
anon 2008	0.1745770	0.01246445	14.01	<.0001
anon 2009	0.1617302	0.01489121	10.86	<.0001
anon 2010	0.1097624	0.01776133	6.18	<.0001
anon 2011	0.0401303	0.01944063	2.06	0.0390
anon 2012	-0.3051978	0.28461719	-1.07	0.2836
anon 92003	0.0000000	0.00000000	.	.
momento 2	0.4608575	0.00571259	80.67	<.0001
momento zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo / Banco do Nordeste

Q) Equação de Ativos da Família

Data Summary	
Number of Observations	1200951
Mean of LNavalor130	9.73635
Sum of LNavalor130	11692880

Fit Statistics	
R-square	0.4804
Root MSE	0.6807
Denominator DF	1200950

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
sexo		3	Homem Ignorado Mulher
escol2	Escolaridade	5	aEducação- 1º gr bEducação - 2º g cEducação - supe dIgnorada zSabe ler e escr
tamemp2		3	Não aplicável a5 pessoas ou ma z1 a 4 pessoas
setativ		4	aIndústria bOutro cIgnorado zComércio
uf	UF	15	Alagoas Bahia Distrito Federal Espírito Santo Goiás Maranhão Minas Gerais Paraíba Pernambuco Piauí Rio de Janeiro Rio grande do No Sergipe Tocantins ZZZCeará
anon		16	1997 1998 1999 2000 2001 2002 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 92003
momento		2	2 zz1

ANOVA for Dependent Variable LNavalor130					
Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	43	514460	11964.20	25822.2	<.0001
Error	1.2E6	556417	0.46		
Corrected Total	1.2E6	1070877			

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
Model	43	218596	<.0001
Intercept	1	28436.9	<.0001
Ativo_TOTAL	1	108.33	<.0001
sexo	2	921.05	<.0001
IDADE	1	427.39	<.0001
escol2	4	423.47	<.0001
tamemp2	2	2.99	0.0503
setativ	3	316.49	<.0001
uf	14	646.25	<.0001
anon	15	111.04	<.0001
momento	1	43.99	<.0001

NOTE: The denominator degrees of freedom for the F tests is 1200950.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	7.8131631	0.03824478	204.29	<.0001
Ativo_TOTAL	0.0000089	0.00000085	10.41	<.0001
sexo Homem	-0.0324863	0.00790657	-4.11	<.0001
sexo Ignorado	0.4316851	0.09481411	4.55	<.0001
sexo Mulher	0.0000000	0.00000000	.	.
IDADE	0.0113491	0.00054897	20.67	<.0001
escol2 aEducação- 1º gr	0.2602565	0.01322624	19.68	<.0001
escol2 bEducação - 2º g	0.4626765	0.02623120	17.64	<.0001
escol2 cEducação - supe	0.5768565	0.03976414	14.51	<.0001
escol2 dIgnorada	0.4895756	0.03521576	13.90	<.0001
escol2 zSabe ler e escr	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2 Não aplicável	0.0033828	0.00356580	0.95	0.3428

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
tamemp2 a5 pessoas ou ma	0.0135376	0.00644831	2.10	0.0358
tamemp2 z1 a 4 pessoas	0.0000000	0.00000000	.	.
setativ aIndústria	-0.0021728	0.00803473	-0.27	0.7868
setativ bOutro	0.0934022	0.00358393	26.06	<.0001
setativ cIgnorado	0.0016169	0.01415747	0.11	0.9091
setativ zComércio	0.0000000	0.00000000	.	.
uf Alagoas	0.2835071	0.01143154	24.80	<.0001
uf Bahia	0.3204943	0.01306256	24.54	<.0001
uf Espírito Santo	0.7300494	0.06283818	11.62	<.0001
uf Maranhão	0.1568994	0.00730763	21.47	<.0001
uf Minas Gerais	0.4776650	0.01834431	26.04	<.0001
uf Paraíba	0.3352116	0.02286177	14.66	<.0001
uf Pernambuco	0.3123227	0.01461949	21.36	<.0001
uf Piauí	-0.0537246	0.00296189	-18.14	<.0001
uf Rio de Janeiro	0.3280685	0.09084211	3.61	0.0003
uf Rio grande do No	0.2443590	0.01246165	19.61	<.0001
uf Sergipe	0.3942423	0.02217704	17.78	<.0001
uf ZZZCeará	0.0000000	0.00000000	.	.
anon 1997	0.5619679	0.13334697	4.21	<.0001
anon 1998	-0.3671051	0.05731011	-6.41	<.0001
anon 1999	-0.4820261	0.06599239	-7.30	<.0001
anon 2000	-0.1458500	0.02499091	-5.84	<.0001
anon 2001	-0.0905684	0.01836643	-4.93	<.0001
anon 2002	-0.0869225	0.01299677	-6.69	<.0001
anon 2004	0.0594923	0.00826886	7.19	<.0001
anon 2005	0.1204350	0.00848473	14.19	<.0001
anon 2006	0.1846368	0.00864962	21.35	<.0001
anon 2007	0.2685206	0.00934978	28.72	<.0001
anon 2008	0.4045935	0.01167312	34.66	<.0001
anon 2009	0.5381214	0.01484850	36.24	<.0001

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
anon 2010	0.6676424	0.01849873	36.09	<.0001
anon 2011	0.7550789	0.02045927	36.91	<.0001
anon 2012	0.3323448	0.22212646	1.50	0.1346
anon 92003	0.0000000	0.00000000	.	.
momento 2	0.0343428	0.00517805	6.63	<.0001
momento zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo / Banco do Nordeste

R) Equação de Outras Despesas da Família (Educação, Alimentação, Saúde)

Data Summary	
Number of Observations	1353508
Mean of LNavalor71	5.77020
Sum of LNavalor71	7810011.3

Fit Statistics	
R-square	0.2271
Root MSE	0.6347
Denominator DF	1353507

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
sexo		3	Homem Ignorado Mulher
escol2	Escolaridade	5	aEducação- 1º gr bEducação - 2º g cEducação - supe dIgnorada zSabe ler e escr
tamemp2		3	Não aplicável a5 pessoas ou ma z1 a 4 pessoas

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
setativ		4	aIndústria bOutro cIgnorado zComércio
uf	UF	16	Alagoas Bahia Distrito Federal Espírito Santo Goiás Maranhão Minas Gerais Paraná Paraíba Pernambuco Piauí Rio de Janeiro Rio grande do No Sergipe Tocantins ZZZCeará
anon		16	1997 1998 1999 2000 2001 2002 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 92003
momento		2	2 zz1

ANOVA for Dependent Variable LNavalor71					
Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	44	160187.8	3640.632	9036.93	<.0001
Error	1.35E6	545258.1	0.403		
Corrected Total	1.35E6	705446.0			

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
Model	44	12450.0	<.0001
Intercept	1	1723.28	<.0001
Ativo_TOTAL	1	122.60	<.0001
sexo	2	716.17	<.0001
IDADE	1	1634.54	<.0001
escol2	4	350.39	<.0001
tamemp2	2	232.59	<.0001
setativ	3	9.44	<.0001
uf	15	7710.35	<.0001
anon	15	294.26	<.0001
momento	1	1713.31	<.0001

NOTE: The denominator degrees of freedom for the F tests is 1353507.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	4.7447515	0.01467376	323.35	<.0001
Ativo_TOTAL	0.0000031	0.00000028	11.07	<.0001
sexo Homem	0.1008600	0.00267982	37.64	<.0001
sexo Ignorado	-0.8055031	0.33112791	-2.43	0.0150
sexo Mulher	0.0000000	0.00000000	.	.
IDADE	0.0080434	0.00019895	40.43	<.0001
escol2 aEducação- 1º gr	0.1210342	0.00466708	25.93	<.0001
escol2 bEducação - 2º g	0.2334078	0.00831146	28.08	<.0001
escol2 cEducação - supe	0.4232945	0.01253040	33.78	<.0001
escol2 dIgnorada	0.2894432	0.01232463	23.48	<.0001
escol2 zSabe ler e escr	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2 Não aplicável	-0.0651041	0.00309607	-21.03	<.0001
tamemp2 a5 pessoas ou ma	-0.0206952	0.00440270	-4.70	<.0001
tamemp2 z1 a 4 pessoas	0.0000000	0.00000000	.	.
setativ aIndústria	0.0252178	0.00507055	4.97	<.0001
setativ bOutro	0.0037662	0.00224195	1.68	0.0930
setativ cIgnorado	-0.0201386	0.01424892	-1.41	0.1576
setativ zComércio	0.0000000	0.00000000	.	.
uf Alagoas	0.0809464	0.00407221	19.88	<.0001
uf Bahia	-0.1302347	0.00468447	-27.80	<.0001
uf Goiás	-0.1243712	0.28020781	-0.44	0.6571
uf Maranhão	-0.0347958	0.00318798	-10.91	<.0001
uf Minas Gerais	-0.1889540	0.00654013	-28.89	<.0001
uf Paraíba	0.0431662	0.00666275	6.48	<.0001
uf Pernambuco	-0.3194233	0.00479612	-66.60	<.0001
uf Piauí	-0.2778477	0.00209489	-132.63	<.0001
uf Rio de Janeiro	0.2662565	0.03311240	8.04	<.0001
uf Rio grande do No	0.5116759	0.00447495	114.34	<.0001

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
uf Sergipe	-0.3358149	0.00700577	-47.93	<.0001
uf ZZZCeará	0.0000000	0.00000000	.	.
anon 1997	-0.3063225	0.38937496	-0.79	0.4315
anon 1998	-0.1695787	0.02159679	-7.85	<.0001
anon 1999	-0.2933793	0.02239434	-13.10	<.0001
anon 2000	-0.1847078	0.01944947	-9.50	<.0001
anon 2001	-0.2001360	0.01778194	-11.26	<.0001
anon 2002	-0.1046205	0.01332130	-7.85	<.0001
anon 2004	0.0736920	0.00817794	9.01	<.0001
anon 2005	0.1773837	0.00745190	23.80	<.0001
anon 2006	0.2327691	0.00721198	32.28	<.0001
anon 2007	0.2538164	0.00711898	35.65	<.0001
anon 2008	0.3179088	0.00726906	43.73	<.0001
anon 2009	0.3935729	0.00770653	51.07	<.0001
anon 2010	0.4463960	0.00835129	53.45	<.0001
anon 2011	0.4684493	0.00881446	53.15	<.0001
anon 2012	-0.0009303	0.26846754	-0.00	0.9972
anon 92003	0.0000000	0.00000000	.	.
momento 2	0.1034270	0.00249871	41.39	<.0001
momento zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo / Banco do Nordeste

S) Equação de Passivo Total

Data Summary	
Number of Observations	1360260
Mean of LNavalor200	9.82258
Sum of LNavalor200	13361263

Fit Statistics	
R-square	0.4753
Root MSE	0.8516
Denominator DF	1360259

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
sexo		3	Homem Ignorado Mulher
escol2	Escolaridade	5	aEducação- 1º gr bEducação - 2º g cEducação - supe dIgnorada zSabe ler e escr
tamemp2		3	Não aplicável a5 pessoas ou ma z1 a 4 pessoas
setativ		4	aIndústria bOutro cIgnorado zComércio
uf	UF	16	Alagoas Bahia Distrito Federal Espírito Santo Goiás Maranhão Minas Gerais Paraná Paraíba Pernambuco Piauí Rio de Janeiro Rio grande do No Sergipe Tocantins ZZZCeará
anon		16	1997 1998 1999 2000 2001 2002 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 92003
momento		2	2 zz1

ANOVA for Dependent Variable LNavalor200					
Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	44	893575	20308.53	28005.6	<.0001
Error	1.36E6	986372	0.73		
Corrected Total	1.36E6	1879948			

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
Model	44	83761.1	<.0001
Intercept	1	49933.6	<.0001
Ativo_TOTAL	1	120.05	<.0001
sexo	2	851.74	<.0001
IDADE	1	332.07	<.0001

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
escol2	4	359.97	<.0001
tamemp2	2	64.02	<.0001
setativ	3	168.05	<.0001
uf	15	1191.86	<.0001
anon	15	48.65	<.0001
momento	1	527.42	<.0001

NOTE: The denominator degrees of freedom for the F tests is 1360259.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	7.7226839	0.05194329	148.68	<.0001
Ativo_TOTAL	0.0000123	0.00000112	10.96	<.0001
sexo Homem	0.1444139	0.00966392	14.94	<.0001
sexo Ignorado	0.3223075	0.06006598	5.37	<.0001
sexo Mulher	0.0000000	0.00000000	.	.
IDADE	0.0140251	0.00076964	18.22	<.0001
escol2 aEducação- 1º gr	0.2783460	0.01656693	16.80	<.0001
escol2 bEducação - 2º g	0.4458599	0.03170942	14.06	<.0001
escol2 cEducação - supe	0.5644770	0.04772405	11.83	<.0001
escol2 dIgnorada	0.4588352	0.04131599	11.11	<.0001
escol2 zSabe ler e escr	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2 Não aplicável	-0.0292969	0.00431048	-6.80	<.0001
tamemp2 a5 pessoas ou ma	-0.0667489	0.00840678	-7.94	<.0001
tamemp2 z1 a 4 pessoas	0.0000000	0.00000000	.	.
setativ aIndústria	-0.0022788	0.00931202	-0.24	0.8067
setativ bOutro	0.0728025	0.00366903	19.84	<.0001
setativ cIgnorado	0.0052869	0.01632404	0.32	0.7460

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
setativ zComércio	0.0000000	0.00000000	.	.
uf Alagoas	0.2216809	0.01371289	16.17	<.0001
uf Bahia	0.3616074	0.01720946	21.01	<.0001
uf Espírito Santo	0.4822609	0.07718422	6.25	<.0001
uf Maranhão	0.3175473	0.01052561	30.17	<.0001
uf Minas Gerais	0.4334197	0.02403688	18.03	<.0001
uf Paraíba	0.1928618	0.02417528	7.98	<.0001
uf Pernambuco	0.2266051	0.01661879	13.64	<.0001
uf Piauí	-0.0805686	0.00447628	-18.00	<.0001
uf Rio de Janeiro	0.3179704	0.10845876	2.93	0.0034
uf Rio grande do No	0.2655572	0.01509678	17.59	<.0001
uf Sergipe	0.2077114	0.02534203	8.20	<.0001
uf ZZZCeará	0.0000000	0.00000000	.	.
anon 1997	0.4200291	0.17821689	2.36	0.0184
anon 1998	-0.0538818	0.02614462	-2.06	0.0393
anon 1999	-0.1729428	0.02607140	-6.63	<.0001
anon 2000	-0.1418420	0.02298149	-6.17	<.0001
anon 2001	-0.0877679	0.02039950	-4.30	<.0001
anon 2002	-0.0638286	0.01525670	-4.18	<.0001
anon 2004	0.1240622	0.00993266	12.49	<.0001
anon 2005	0.1987163	0.01054561	18.84	<.0001
anon 2006	0.2230738	0.01108208	20.13	<.0001
anon 2007	0.2498382	0.01195273	20.90	<.0001
anon 2008	0.3618357	0.01486475	24.34	<.0001
anon 2009	0.4570884	0.01877687	24.34	<.0001
anon 2010	0.5539056	0.02316824	23.91	<.0001
anon 2011	0.6040100	0.02565387	23.54	<.0001
anon 2012	0.4185162	0.20352058	2.06	0.0397
anon 92003	0.0000000	0.00000000	.	.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
momento 2	0.1700555	0.00740478	22.97	<.0001
momento zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo / Banco do Nordeste

T) Equação de Passivo Circulante

Data Summary	
Number of Observations	1358331
Mean of LNavalor210	4.26861
Sum of LNavalor210	5798189.3

Fit Statistics	
R-square	0.1721
Root MSE	1.9497
Denominator DF	1358330

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
sexo		3	Homem Ignorado Mulher
escol2	Escolaridade	5	aEducação- 1º gr bEducação - 2º g cEducação - supe dIgnorada zSabe ler e escr
tamemp2		3	Não aplicável a5 pessoas ou ma z1 a 4 pessoas
setativ		4	aIndústria bOutro cIgnorado zComércio
uf	UF	16	Alagoas Bahia Distrito Federal Espírito Santo Goiás Maranhão Minas Gerais Paraná Paraíba Pernambuco Piauí Rio de Janeiro Rio grande do No Sergipe Tocantins ZZZCeará
anon		16	1997 1998 1999 2000 2001 2002 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 92003
momento		2	2 zz1

ANOVA for Dependent Variable LNavalor210					
Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	44	1073508	24397.90	6418.06	<.0001
Error	1.36E6	5163449	3.80		
Corrected Total	1.36E6	6236957			

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
Model	44	16619.4	<.0001
Intercept	1	514.06	<.0001
Ativo_TOTAL	1	116.25	<.0001
sexo	2	304.50	<.0001
IDADE	1	109.96	<.0001
escol2	4	205.44	<.0001
tamemp2	2	47.95	<.0001
setativ	3	959.86	<.0001
uf	15	6683.83	<.0001
anon	15	178.01	<.0001
momento	1	12106.9	<.0001

NOTE: The denominator degrees of freedom for the F tests is 1358330.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	3.0498399	0.04478969	68.09	<.0001
Ativo_TOTAL	0.0000096	0.00000089	10.78	<.0001
sexo Homem	0.2087482	0.00845997	24.67	<.0001

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
sexo Ignorado	0.8205121	0.59508413	1.38	0.1680
sexo Mulher	0.0000000	0.00000000	.	.
IDADE	0.0065738	0.00062689	10.49	<.0001
escol2 aEducação- 1º gr	0.3639319	0.01476639	24.65	<.0001
escol2 bEducação - 2º g	0.6489163	0.02623001	24.74	<.0001
escol2 cEducação - supe	0.7992924	0.03942300	20.27	<.0001
escol2 dIgnorada	0.6944235	0.03801093	18.27	<.0001
escol2 zSabe ler e escr	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2 Não aplicável	-0.0761991	0.00884470	-8.62	<.0001
tamemp2 a5 pessoas ou ma	-0.0586547	0.01273450	-4.61	<.0001
tamemp2 z1 a 4 pessoas	0.0000000	0.00000000	.	.
setativ aIndústria	-0.1682852	0.01689956	-9.96	<.0001
setativ bOutro	-0.3638392	0.00681968	-53.35	<.0001
setativ cIgnorado	-0.1727689	0.03704606	-4.66	<.0001
setativ zComércio	0.0000000	0.00000000	.	.
uf Alagoas	0.6934426	0.01265325	54.80	<.0001
uf Bahia	1.3103845	0.01448969	90.44	<.0001
uf Espírito Santo	1.4492348	0.06519309	22.23	<.0001
uf Maranhão	0.8016531	0.01019225	78.65	<.0001
uf Minas Gerais	1.2648138	0.02002267	63.17	<.0001
uf Paraíba	-0.2225920	0.02059006	-10.81	<.0001
uf Pernambuco	0.1472585	0.01489707	9.89	<.0001
uf Piauí	0.4854067	0.00603329	80.45	<.0001
uf Rio de Janeiro	1.9387814	0.17942928	10.81	<.0001
uf Rio grande do No	1.0770264	0.01344700	80.09	<.0001
uf Sergipe	-0.3693953	0.02232158	-16.55	<.0001
uf ZZZCeará	0.0000000	0.00000000	.	.
anon 1997	0.9267931	0.45499278	2.04	0.0417
anon 1998	0.3411375	0.06129277	5.57	<.0001
anon 1999	0.4881098	0.06075970	8.03	<.0001

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
anon 2000	0.0437426	0.05046551	0.87	0.3861
anon 2001	-0.1071252	0.04568206	-2.35	0.0190
anon 2002	-0.1002305	0.03285772	-3.05	0.0023
anon 2004	-0.0189501	0.02038148	-0.93	0.3525
anon 2005	-0.0156057	0.01979550	-0.79	0.4305
anon 2006	-0.1260055	0.01930579	-6.53	<.0001
anon 2007	-0.2694220	0.01869576	-14.41	<.0001
anon 2008	-0.3565731	0.01929687	-18.48	<.0001
anon 2009	-0.4674803	0.02101217	-22.25	<.0001
anon 2010	-0.6652918	0.02339360	-28.44	<.0001
anon 2011	-0.8805508	0.02503817	-35.17	<.0001
anon 2012	-0.8716603	0.93871391	-0.93	0.3531
anon 92003	0.0000000	0.00000000	.	.
momento 2	0.8501899	0.00772679	110.03	<.0001
momento zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo / Banco do Nordeste

PARTE 2

A Economia da Rocinha e do Alemão, as UPPs e o CrediAmigo: Do Choque de Ordem ao de Progresso

Índice

- 1. Resumo**
- 2. Choque de Ordem ao de Progresso**
- 3. Antecedentes**
- 4. Demografia das Grandes Favelas**
- 5. Rocinha X Alemão**
- 6. Efeito-UPP nos Aluguéis**
- 7. Grandes Favelas (RAs) e Aglomerados Subnormais**
- 8. Efeito Olímpico: Boom de Crescimento da Renda na Cidade**
- 9. Microcrédito nas Favelas**
- 10. Breves Conclusões de Política Pública: $UPP^2 = UPPs * Upgrades$ Produtivos Populares**

Apêndice

1. Resumo

Neste trabalho realizamos um diagnóstico sobre as condições de vida e de trabalho nas comunidades do Alemão e da Rocinha a partir do Censo do PAC realizado pelo Governo do estado do Rio de Janeiro. Nosso objetivo é subsidiar as operações de microcrédito vis a vis outras políticas de apoio microempresarial nestas áreas à luz de possíveis interações entre a implantação das UPPs e a operação do Crediamigo nestas comunidades. Estas lições podem ser úteis para localidades nordestinas onde começam a adotar novas políticas de segurança pública, como a própria implantação do modelo de UPPs em Salvador.

Microcrédito - Apresentamos inicialmente modelo estimado a partir dos Censos Empresariais realizados nas três comunidades do PAC sobre os principais determinantes do acesso a microcrédito. Este modelo foi rodado para dados antes da pacificação do Alemão e da Rocinha. O modelo sugere que o Acesso a microcrédito é superior na Rocinha (chances 118% maiores que aqueles que Manguinhos enquanto não existe diferença estatisticamente significativa entre Alemão e Manguinhos. Incidentalmente a Rocinha é o berço do microcrédito no Rio de Janeiro através do VivaCred já em 1997.

Negócios que são realizados em locais fora da residência tiveram maior acesso a microcrédito (chances 101% maiores que aqueles que realizam na própria residência). Isto demonstra a maior profissionalização da atividade econômica exercida. Já a atividade de natureza comercial implica maior facilidade de utilização do microcrédito (chances % maiores que aqueles que) pela maior facilidade de financiamento do capital de giro.

Finalmente, a existência de sócios potencializa o acesso a microcrédito (chances 50% maiores que aqueles que não tem sócios). A formalização do negócio potencializa bastante o acesso a crédito. Ambas as variáveis decorrem da maior capacidade de negócios formais e com sócios de oferecer garantias ao microcrédito.

Efeito-UPP - A favela nasce antes de tudo função de um problema habitacional. Nosso ponto de partida é a constatação que moradias iguais (leia-se mesmo tamanho, materiais, acesso a serviços públicos etc.), têm aluguéis 25% mais depreciados nas favelas do que no restante da cidade. Isto é o "efeito-favela" sobre o valor dos imóveis. Agora, na comparação do pré e pós UPP, esta situação começa a mudar. Os aluguéis subiram, após as UPPs, 6,8% mais nas favelas que no asfalto.

As favelas não são um bloco monolítico. As UPPs implantadas em diferentes favelas terão impactos econômicos diferenciados. Nos debruçamos sobre as duas maiores favelas cariocas, Rocinha e Alemão. Uma vasta gama de indicadores revela, na Rocinha, condições de trabalho superiores, enquanto as de habitação são inferiores por aglomeração e falta de infraestrutura privada e pública. Estas diferenças entre as grandes favelas tendem a crescer no pós-UPP. Há menor presença do Estado na Rocinha em quase todas as dimensões analisadas (assistência social, educação saúde, segurança, etc.). A pujança privada não surpreende, mas a precariedade pública da favela na área mais rica constitui o paradoxo da Rocinha. Há um último aspecto sistemático que é a baixa esperança relativa dos moradores da Rocinha (pré-UPP) frente às possibilidades de transformação. Esta mudança de percepções e atitudes talvez seja o maior desafio da intervenção. A interpretação e disponibilização de amplo banco de dados subjetivos dos moradores das favelas captados na objetividade dos números é a principal contribuição empírica deste estudo. Ele permite que cada um olhe para as favelas desde uma perspectiva própria a partir das respostas dadas em amostras pelos moradores destas comunidades (150 mil entrevistas).

Condições de Vida - Identificamos regularidades mais gerais da economia das favelas para além do RocinhaXAlemão. A Rocinha é, em diversos aspectos, o inverso do resto do Rio (Rocinha = Rio⁻¹), como na formalidade do emprego, baixa escolaridade e na sua juventude (as favelas são jovens: Rocinha = Jovem²). O fim é captar quais são as intervenções necessárias e as suficientes para que mais segurança produza melhoras econômicas sustentáveis na vida dos moradores destas comunidades, do seu entorno, propagando para a cidade. Se o mote pré-UPP era “ilegal e daí?”, o pós-UPP parece ser “legal, e aí!”. Ou ainda, como o choque de ordem desemboca no choque de progresso. De maneira geral, procuramos entender como as relações sinérgicas entre a segurança e a economia e como o microcrédito pode as políticas públicas ou privadas para potencializá-las. A equação básica perseguida é a da UPP ao quadrado. Isto é: $UPP^2 = UPP * \text{Upgrades Produtivos Populares}$

Impactos do Programa CrediAmigo no Rio

Perfil dos Clientes

A base do CrediAmigo para o Rio de Janeiro é composta por observações que começam em fevereiro de 2009 e vão até dezembro de 2011. Com base na amostra de 3406 observações, vamos fazer uma tentativa de traçar o perfil da clientela carioca do programa, partindo de informações como gênero, escolaridade, setor de atividade tipos de controle administrativo, identificação do negócio, dedicação ao negócio e tipo de prazo de venda.

Gênero

Heuristicamente, o microcrédito, em geral, e o CrediAmigo, em particular, funcionam como fonte de financiamento da chamada revolução feminina ora em curso. Apesar de serem 1/3 dos microempresários urbanos nordestinos, as mulheres são 2/3 (66%) dos clientes do CrediAmigo. A metodologia de grupo solidário, o foco e o retorno maiores obtidos pelas mulheres, a exemplo do Grameen Bank, consagram o CrediAmigo no cenário do microcrédito nacional. Essa iniciativa de priorizar a concessão do crédito para as mulheres vai de acordo com a ideia de que as mulheres compartilham e investem mais os seus ganhos na família, principalmente com os filhos, gerando maiores retornos em termos de bem estar social. Além disso, as mulheres são tradicionalmente excluídas da sociedade, e o microcrédito com foco no sexo feminino também cumpre o papel social de maior inclusão feminina.

No Rio de Janeiro, apesar de maioria, é menor a proporção de clientes do sexo feminino em comparação com o Brasil. Temos que 56,34% são mulheres e, complementarmente, 43,66% são homens.

Escolaridade

Olhando agora para o nível de escolaridade da clientela do Crediamigo no Rio de Janeiro, temos que a maioria dos clientes possui nível educacional de 1º grau (54,43%), seguidos pelos clientes com 2º grau (38,11%) e por aqueles com educação

superior (4,96%). O perfil dos clientes do CrediAmigo no Rio de Janeiro, em termos de escolaridade, é bem parecido com o do programa como um todo.

Setor de Atividade

A maioria dos clientes do programa no Rio de Janeiro trabalham no setor de comércio. Enquanto 58,81% trabalham nesse setor, 36,73% trabalham em outros setores e menos de 1% trabalham na indústria.

Tipos de controles administrativos e identificação de negócio

Na experiência do Crediamigo no Rio, 76,34% dos negócios são próprios e 19,85% são alugados. Os números do Rio de Janeiro nesse quesito superam os relativos ao total do Brasil, já que no Brasil somente 56,83% dos negócios são próprios.

Dentre outros fatores essenciais ao sucesso de um empreendimento está a capacidade administrativa. 22,61% (38,25% no Brasil) dos negócios apresentam controles precários, alertando para a necessidade de melhora no treinamento/capacitação administrativa dos microempresários. Complementarmente, 44,54% apresentam controles satisfatórios e 28,33% controles considerados bons.

Dedicação ao negócio

Temos que a grande maioria dos clientes do CrediAmigo no Rio de Janeiro não se dedicam exclusivamente ao negócio ao qual o programa oferece crédito. 91,07% da clientela carioca identificou ter outro negócio, enquanto somente 8,93% dedicam-se exclusivamente ao negócio atrelado ao programa. Esse dado nos chama atenção para uma possível diversificação do risco por parte dos clientes, que não apostam suas fichas apenas em um negócio.

Tipo de Prazo de Venda

As vendas da clientela do CrediAmigo no Rio são primordialmente feitas à vista, com 52,58% dos clientes vendendo dessa forma. 43,01% fazem vendas com prazo de 15-30 dias e apenas 3,76% vendem com prazo de 31-60 dias. No Brasil, apenas 24,56% dos clientes do CrediAmigo fazem vendas à vista, o que mostra o menor fornecimento de crédito aos seus compradores por parte da clientela carioca.

Análise Multivariada

Foi estimada uma equação de lucros multivariada com os dados do programa CrediAmigo para o Rio de Janeiro. A vantagem da análise multivariada é permitir controlar os resultados com base em características individuais e do negócio. Ou seja, mede diferenças de lucro, comparando pessoas com os mesmos atributos, à exceção de um. Permite, por exemplo, avaliarmos os diferenciais de lucro entre os diferentes postos do programa CrediAmigo, diferentes momentos, diferenciais de gênero, escolaridade, setor de atividade, entre outros.

O principal resultado do modelo foi em relação a evolução temporal do lucro. Houve uma tendência de aumento de lucro da ordem de 12,43% entre os dois momentos de avaliação do programa, indicando êxito do mesmo.

O modelo também indica que os homens possuem um lucro controlado 31,6% maior do que o referente às mulheres. Em termos espaciais, fixamos o posto do programa na Zona Sul-Centro como base para comparar com as outras unidades espaciais. Percebe-se que o lucro no posto da Rocinha é 19,84% menor em comparação com o posto da Zona Sul-Centro. Por outro lado, o lucro no posto de São Gonçalo é 34,4% maior do que o referente à zona mais nobre da cidade carioca. O problema é que São Gonçalo possui somente 10 observações, o que pode viesar a análise. Os postos da Zona Norte-Maré e Zona Oeste apresentaram coeficientes negativos, indicando menores lucros em comparação com a Zona Sul. No entanto, esses coeficientes não são estatisticamente diferentes de zero. Em relação ao setor de atividade, microempresários que trabalham na indústria apresentam lucro 26,5% maior do que um microempresário com as mesmas características mas que trabalhe no setor de comércio.

Ao incluir variáveis interativas nas equações de lucro bruto, passamos a contemplar a influência de diferentes atributos sobre a variação do lucro bruto entre os momentos 1 e 2. Como explicamos anteriormente nesta seção, os exercícios são realizados controlando por certas características. Especificamente para os modelos abaixo, fizemos diversos controles: “posto Zona Sul-Centro”, “sabe ler e escrever mas não tem educação formal”, “sexo feminino” e “tamanho do empreendimento”. Em cada modelo de interação, comparamos microempresários com características iguais exceto a característica específica que queremos analisar. Por exemplo, no caso do modelo de

interação por gênero, comparamos a variação do lucro bruto de microempresários com as mesmas características exceto que um é do gênero feminino e outro masculino. Um problema ao rodar o modelo com variáveis interativas foi que, já que a amostra era pequena, os coeficientes que captam o diferencial do lucro ficaram estatisticamente não diferentes de zero, como pode ser observado olhando para os p valores dos modelos apresentados abaixo.

2. Choque de Ordem ao de Progresso

“Efeito De Soto”

A UPP é um autêntico experimento para testar as idéias de Hernan de Soto, entre outros, sobre como a recuperação de direitos de propriedade sob o império da lei e da ordem pode induzir ganhos econômicos instantâneos e duradouros. Infelizmente, ainda não tínhamos conseguido medir este “Efeito-UPP” sobre a economia por falta de dados, uma vez que os microdados do Censo 2010 do IBGE ainda não estão disponíveis, mas apenas algumas tabulações de população.

O Censo Demográfico é a base quantitativa mais usual para a análise social das favelas, mas a última versão disponível é de 2000, o que a esta altura já são águas passadas. O desafio aqui é atualizá-lo através da Pesquisa Nacional de Amostras a Domicílio, cuja última edição é de 2009; com isso, atualizamos no tempo e na temática, o trabalho anterior feito em parceria com o Instituto Pereira Passos para depois do tempo e estendemos a metodologia para captar os efeitos econômicos imediatos da UPP, que é o nosso foco aqui nesta pesquisa. Assim, atualizamos em nove anos o retrato das favelas do Censo 2000 e começamos agora a analisar os impactos da UPP, que são mais recentes, antes da safra do Censo 2010 se tornar disponível.

Constatamos que moradias iguais em tamanho, qualidade de material de construção, acesso a serviços públicos entre outras características observáveis são 25% mais depreciados nas favelas do que no restante da cidade. Isto é o que podemos chamar de efeito-favela sobre o valor dos imóveis (foto). Um primeiro resultado identificado pela pesquisa na comparação do pré e pós UPP é que esta situação começa a mudar. Os aluguéis estão subindo 6,8% mais nas favelas que no asfalto, que pode ser visto como um primeiro resultado sinérgico da intervenção de segurança, que pode ser chamado de “efeito-UPP” sobre os aluguéis (filme). Nossa ênfase não é sobre o mercado imobiliário

em si: o “efeito-UPP” supracitado é apenas indicativo dos “efeitos sinergia” existentes do choque de segurança que começa a ser emanado destas áreas. Traçamos, inicialmente, um comparativo entre Rocinha e Alemão, além de questões mais gerais, como o boom recente do Rio, e depois discutimos direções de políticas.

Rocinha x Alemão

Visão Geral - O mérito da estratégia acima é diminuir defasagens de informações no momento em que a política pública, olhares da sociedade e o debate social se voltam para as favelas. O defeito desta abordagem baseada na PNAD é enxergar as favelas apenas como um bloco monolítico, ignorando as diferenças na diferença asfalto/favela. Da mesma forma que o bairro do Realengo difere do Leme, a favela do Batam difere do Chapéu Mangueira em algo mais do que no nome e na localização. As UPPs implantadas nestes respectivos bairros e favelas terão efeitos econômicos totalmente diferenciados tanto nas comunidades como no seu entorno.

O outro instrumento de trabalho, este mais central aqui, são o Censo das Favelas empreendidos pelo Governo do Estado do Rio de Janeiro no Alemão, Manguinhos e Rocinha⁶. Estes censos nos permitem enxergar a diferença entre favelas nas formas objetiva e subjetiva, vista pelos olhos de seus moradores e empreendedores, por conterem um conjunto de perguntas sobre percepções dos próprios moradores de diferentes comunidades. Eles permitem fazer medições de impactos ex-ante das UPPs nos domicílios e nos negócios, de forma a ajudar no desenho das intervenções.

Deteremos nossa atenção sobre as favelas do Alemão e Rocinha que são as maiores da cidade, no sentido populacional e simbólico, além é claro destes dois complexos de favelas estarem sendo objeto de novas UPPs.

Rocinha e Alemão são retratadas numa ampla diversidade de dados, pois as mesmas são Regiões Administrativas (RAs) da Cidade, gozando de informações individualizadas de seus territórios. Há ainda o citado Censo das Favelas, que buscou mapear aspectos objetivos e subjetivos de toda a população destas áreas. Em particular, estas pesquisas abordam as percepções e avaliações dos próprios indivíduos destas

⁶ Paulo Ferraz empreendeu o Censo Domiciliar e Empresarial de Parada de Lucas e Vigário Geral, cujo modelo foi implementado nas demais comunidades pelo Governo do Estado. Combinando a iniciativa pioneira de Paulo Ferraz com a do Estado temos dados detalhados em cinco comunidades cariocas, a saber: Alemão, Manguinhos, Parada de Lucas, Rocinha e Vigário Geral.

comunidades sobre diversos aspectos qualitativos de suas vidas privadas (i.e., trabalho, moradia, associativismo etc.) e do acesso e qualidade das políticas públicas (educação, saúde, serviços de infraestrutura etc.), entre outras. Esta visão da população por ela mesmo é um elemento raro nas pesquisas brasileiras.

Nosso foco substantivo é o contraste da vida privada e do acesso ao Estado entre estas duas comunidades antes das UPPs, olhando prospectivamente o pós-UPP. Se as duas favelas estão na mesma faixa de tamanho, os seus perfis social e econômico são completamente diferentes. O Alemão se alinha mais ao perfil das favelas da periferia do Rio por estar em área pós-industrial, economicamente estagnada, enquanto a Rocinha está incrustada na área mais rica da cidade e nas vias de expansão rumo a oeste da cidade. Isto faz com que a Rocinha tenha um mercado de trabalho mais pujante, apesar de -surpreendentemente – estar mais distante do Estado que o Alemão e outras favelas da Zona Norte. Os efeitos colaterais adversos da desigualdade aparente a olho nú também são mais claros na Rocinha, que padece de mais descrença em relação às suas próprias possibilidades junto ao Estado, menor associativismo, mas menor precariedade privada, seja em termos de acesso a trabalho, renda ou a bens de consumo. A exceção está no acesso, qualidade e superlotação de moradias na Rocinha, que supera em muito a do Alemão. Argumentamos que este é um efeito colateral da pujança econômica, combinado à topografia que limita espaços da Rocinha.

A Rocinha é uma favela diferenciada, não só pelo tamanho, mas pela precariedade causada pela falta de Estado no local. A localização faz diferença, já que ela está em uma das regiões mais ricas do Rio. O problema não é emprego, mas acesso ao Estado. Há uma decepção da população em relação às expectativas que ela tem com o Estado. A favela, que é a Região Administrativa com a escolaridade mais baixa da cidade, ainda tem um baixo associativismo comunitário e produtivo que precisa ser reforçado. Por outro lado, o Alemão era aquela com maior taxa de pobreza, o que é importante ter em mente na comparação. Senão vejamos os detalhes:

Rocinha X Alemão

Idade - Na média, a diferença etária entre asfalto e favelas é de 10 anos de idade. Entre as grandes favelas, é 28,3 anos na Rocinha e 30,2 anos no Alemão. A proporção de **Jovens** entre 15 e 33 anos na Rocinha (39,8%) é bem superior à do Alemão (32,7%).

As favelas são lugares de população mais jovem que as do resto da cidade. Portanto:

Rocinha = Jovem²

	Rocinha	Alemão
Crianças até 14 anos	25,18%	27,16%
Jovens	39,77%	32,75%
Adultos Não Jovens	35,01%	40,13%
Idosos	5,72%	9,68%
Solteiros	52,37%	49,35%

Moradia: Espaço - 13% das pessoas moram em residência com mais de uma família contra 3% no Alemão; Rocinha faz jus à denominação técnica de aglomerado populacional. No aspecto subjetivo: 50,25% dos moradores da Rocinha dizem que tem espaço suficiente contra 62,4% no Alemão. As casas da Rocinha são menores: 34,5% têm até três cômodos contra 12,34% no Alemão. Olhando mais em cima dos critérios, 7,06% têm mais de um banheiro na Rocinha sendo 8,63% no Alemão.

	Rocinha	Alemão
Residência com 1 Família	88,04%	97,47%
Domicílios com até 3 cômodos	34,50%	12,34%
Domicílios com até 4 cômodos	67,68%	36,96%
Domicílios com 1 cômodo para dormitório	61,60%	35,81%

Forma de ocupação do imóvel a. Há maior precariedade na Rocinha onde 65% dos imóveis já foram quitados, contra 80,3% no Alemão. Na Rocinha 4,95% dos imóveis tem escritura, contra 12,2% no Alemão.

	Rocinha	Alemão
Domicilio próprio Quitado	65,02%	80,27%
Sem documento de imóvel	24,30%	26,30%
Imóvel com escritura	4,95%	12,18%

Serviços Públicos: Esgoto – 88,9% das pessoas na Rocinha estão conectadas com rede geral de esgoto, sendo este número de 94,5% no Alemão. Ainda neste quesito, na Rocinha 6,75% são valas a céu aberto versus 1,52% no Alemão; **Lixo** – 12,17% do Lixo da Rocinha é coletado diretamente por gari comunitário ou pela prefeitura, contra 53,1% no Alemão. Na Rocinha vigora mais a coleta indireta em caçamba 85,8%, 42,7% no Alemão. A frequência é pelo menos 3 vezes por semana na Rocinha em apenas 8,2% da população, subindo este número para 45,6% no Alemão; **Água** – Na Rocinha 21,1% das

peças tem acesso a rede geral com ligação interna nas casas passando este número para 71,3% no Alemão.

	Rocinha	Alemão
Rede Geral de Água com Ligação Interna	21,10%	71,34%
Rede Geral de Esgoto	88,96%	94,52%
Vala a Céu aberto	6,75%	1,52%
Lixo Coletado	12,17%	53,10%
Caçamba de Lixo	85,76%	42,68%
Lixo Coletado ao menos 3 vezes por semana	8,20%	45,62%

Comunicação - Correio – Na Rocinha 33,9% dos casos o correio chega à casa dos moradores. No Alemão 43,2%, sendo que apenas 4,11% dos moradores não têm endereço para correspondência. Na Rocinha, a proporção dos sem endereço de correio é 36,8%. **Celular** - Em compensação, na Rocinha, 64,8% tem, na família, aparelho de telefonia móvel, contra 43,1% no Alemão confirmando o viés privado da Rocinha.

	Rocinha	Alemão
Residência tem celular	26,41%	14,14%
O correio chega até a porta da sua casa	33,90%	43,42%

Infraestrutura Pública: Calçamento – Na Rocinha 72,2% das pessoas tem calçamento pelo menos parcial em frente às suas casas, contra 83,3% no Alemão. **Caminho para casa** - Acesso à moradia por rua de pedestre ou de carros normais (não muito íngremes ou becos) atinge 24,4% contra 65,7% no Alemão. A possibilidade de ir e vir é um componente fundamental da qualidade habitacional. **Iluminação na rua de casa** - O acesso à energia elétrica é praticamente universal em ambas as comunidades (99,37% na Rocinha contra 99,71 % no Alemão). Na Rocinha, 15,75% das pessoas moram em ruas não iluminadas contra 8,75% no Alemão. O aspecto que chama atenção é que, na Rocinha, 54,7% dessa iluminação é de oferta pública, sendo 67,2% no Alemão. Já na Rocinha há um viés privado 29,6% dos casos a iluminação na rua é privada contra 23,6% no Alemão.

	Rocinha	Alemão
Calçamento pelo menos parcial em frente da casa	72,19%	83,34%
Iluminação Pública em frente da casa	54,71%	67,62%
Iluminação Privada em frente da casa	29,56%	23,63%

Políticas Públicas Diversas: Bolsa Família – Na Rocinha 5,61% das pessoas são beneficiários do Bolsa Família contra 12,66% no Alemão; **Saúde** - Na Rocinha 54,3% das crianças estão com os cartões de vacinação de todas as crianças em dia contra 63,1% no Alemão; **Segurança Pública** –Na Rocinha 18,41% dos entrevistados da Rocinha avaliam a qualidade da segurança pública ao menos boa contra 24,1%. Se subirmos o nível para aqueles que consideram ótima a segurança as estatísticas sobem para 1,22% e 5,32%, respectivamente.

	Rocinha	Alemão
A família recebe bolsa família	5,61%	12,66%
Os cartões de vacinação de todas as crianças estão em dia	54,30%	63,51%

Educação – Dicotomia público / privada: 13,02% das crianças abaixo de 14 anos estão nas escolas privadas contra 12,4% no Alemão; **Nível Público** - Na Rocinha 79,9% das crianças abaixo de 14 anos que estão em escolas públicas estão em escolas municipais contra 77,1% no Alemão;

Qualidade - Na escala de cinco pontos 15,18% das crianças matriculada na escola a avaliam como ruim contra 13,13% no Alemão. No caso de uma segunda criança nesta faixa etária, o diferencial Rocinha/Alemão é ainda maior: 17,1% contra 11,7% respectivamente.

	Rocinha	Alemão
Com crianças até 14 anos em Escolas Privadas	13,02%	12,45%
Avaliação Ruim da Escola	0,15%	0,13%

Associativismo – A **existência** de organização social na comunidade é percebida por 56,1% dos moradores da Rocinha contra 69,5% no Alemão; a **participação** de alguém da família em organização social (entre os que percebem a existência na comunidade) é de 5,83% nos moradores da Rocinha contra 12,03% no Alemão; a **atuação** da

organização social é percebida como pelo menos alta entre os que atuam na mesma por 56,6% dos moradores da Rocinha contra 71,3% no Alemão.

	Rocinha	Alemão
Existe alguma associação, org. social ou entidade que atua na comunidade	56,05%	69,46%
Alguém da família participa desta entidade	5,83%	12,03%
Entidade Atuante	56,65%	71,30%
Alguém na família com interesse em fazer trabalho voluntário ou solidário	1,74%	2,14%

Trabalho - Segundo seus moradores, as oportunidades de trabalho e renda são muito superiores na Rocinha do que do Alemão: 27,8% das pessoas na Rocinha dizem que estas oportunidades são pelo menos boas, contra 8,19% no Alemão. Nosso trabalho prévio, baseado no Censo 2000, já mostrava taxa de ocupação mais alta na Rocinha, informalidade e renda em relação a outras grandes favelas cariocas.

Como resultado da força econômica privada, há bem menos donas de casa na Rocinha 7,1% e 11,22% no Alemão. O distanciamento do Estado da Rocinha é captado pela menor presença de funcionários públicos (0,16% na Rocinha e 0,42% no Alemão). Há mais empregados privados na Rocinha, 37%, do que no Alemão 27,8%, em particular entre estes empregados formais (31% na Rocinha e 20,4% no Alemão). Apesar do viés ao emprego com carteira, o maior viés é em direção ao trabalho. Como consequência, há mais empreendedores na Rocinha 10,1% do que no Alemão 8,5%.

	Rocinha	Alemão
Pequeno empresário	10,09%	8,50%
Empregados Privados	36,95%	27,75%
Trabalhou na Própria Comunidades - ult. 30 dias	9,55%	8,22%

Arroado de Percepções dos Moradores:

	Rocinha	Alemão
Abastecimento de água		
Pelo menos Bom	53,37%	58,32%
Ótimo	6,52%	9,80%
O escoamento do esgoto		

Pelo menos Bom	33,48%	54,67%
Ótimo	2,30%	5,81%
O recolhimento/tratamento dado ao lixo		
Pelo menos Bom	27,91%	60,00%
Ótimo	1,86%	8,60%
O calçamento/pavimentação em frente a sua casa		
Pelo menos Bom	24,76%	36,52%
Ótimo	1,03%	3,30%
O escoamento de água de chuva		
Pelo menos Bom	29,37%	45,32%
Ótimo	1,70%	5,36%
Fornecimento de energia elétrica		
Pelo menos Bom	57,07%	58,76%
Ótimo	4,62%	8,33%
Segurança pública		
Pelo menos Bom	18,41%	24,06%
Ótimo	1,22%	5,32%
Segurança em relação a incêndios		
Pelo menos Bom	19,86%	18,71%
Ótimo	0,76%	1,57%
Segurança em relação a deslizamento/desabamento/desmoronamento		
Pelo menos Bom	27,85%	19,75%
Ótimo	1,07%	1,78%
Oportunidades de trabalho e renda		
Pelo menos Bom	27,82%	8,19%
Ótimo	1,88%	0,74%

Panorama das Comunidades de Baixa Renda

O Panorama das Comunidades de Baixa Renda foi desenvolvido com base no Censo das Comunidades de Baixa Renda empreendido pelo Governo do Estado do Rio de Janeiro. Com informações diversas sobre aspectos objetivos e subjetivos das principais comunidades de baixa-renda cariocas, as informações podem ser consultadas através deste dispositivo amigável, mediante cruzamentos específicos e conforme interesse do usuário. As análises podem ser construídas para diferentes grupos populacionais com informações individuais e domiciliares, permitindo enxergar as semelhanças, assim como apontar as particularidades de cada localidade.

<http://www.fgv.br/ibrecps/COMU/panorama/index.htm>

Microcrédito - Apresentamos modelo estimado a partir dos Censos Empresariais realizados nas tres comunidades do PAC sobre os principais determinantes do acesso a microcrédito. Este modelo foi rodado para dados antes da pacificação do Alemão e da Rocinha. O modelo sugere que o Acesso a microcrédito é superior na Rocinha (chances 118% maiores que aqueles que Manguinhos enquanto não existe diferença estatisticamente significativa entre Alemão e Manguinhos. Incidentalmente a Rocinha é o berço do microcrédito no Rio de Janeiro através do VivaCred já em 1997.

Negócios que são realizados em locais fora da residência tiveram maior acesso a microcrédito (chances 101% maiores que aqueles que realizam na própria residência). Isto demonstra a maior profissionalização da atividade econômica exercida. Já a atividade de natureza comercial implica maior facilidade de utilização do microcrédito (chances % maiores que aqueles que) pela maior facilidade de financiamento do capital de giro.

Finalmente, a existência de sócios potencializa o acesso a microcrédito (chances 50% maiores que aqueles que não tem sócios). A formalização do negócio potencializa bastante o acesso a crédito. Ambas as variáveis decorrem da maior capacidade de negócios formais e com sócios de oferecer garantias ao microcrédito.

Lições - A pesquisa se debruça sobre as diferenças existentes entre os complexos de favelas da Rocinha e do Alemão. A nossa interpretação sobre as duas maiores favelas cariocas versa sobre quatro aspectos. Em primeiro lugar, as condições de trabalho na Rocinha são claramente superiores às do Alemão. Dada a topografia local e sua posição

privilegiada em relação à área já estabelecida como rica e aquela em expansão da cidade, temos uma precariedade habitacional maior na Rocinha, que é o segundo aspecto a ser ressaltado, traduzida em maior aglomeração de pessoas e famílias em lugares menores e mais precários. O que nos leva à terceira parte do tripé comparativo que é a menor presença do Estado sob as suas diversas vertentes na Rocinha. Primeiro, com pior oferta de quase todos os serviços públicos na Rocinha, inclusive os de infraestrutura urbana, que precariza as condições de moradia. Apesar do dinamismo econômico a Rocinha é a região administrativa da cidade com escolaridade mais baixa seja na população em geral, seja na população ocupada o que reflete a carência histórica de políticas públicas e de imigração de áreas de menor escolaridade. A pujança privada e a precariedade de política pública constitui o paradoxo da Rocinha. Isto nos leva a um quarto aspecto que é a baixa esperança relativa de seus moradores (pré-UPP) frente às possibilidades da política pública seja ofertada pelos três níveis de governo, seja aquela ofertada por Organizações Não Governamentais.

Rocinha = Rio⁻¹ - A pesquisa identifica algumas equações básicas da economia das favelas: i) A Rocinha é, em diversos aspectos, o inverso do Rio (Rocinha = Rio⁻¹): a) O Rio é nordestinamente informal. A Rocinha apesar de ser a favela mais nordestina do Rio, é fordista formal. Isto é, empregos com carteira são mais importantes na Rocinha; b) O Rio é capital de alta escolaridade (a quinta das 27 capitais) já a Rocinha apresenta a menor escolaridade de todas as 34 regiões administrativas da cidade. c) O Rio é velho e a Rocinha é uma favela jovem. Empiricamente como as favelas são jovens, logo Rocinha = Jovem². Entre outras diferenças.

Efeito Olímpico - Desde o anúncio do Rio como sede das Olimpíadas de 2016, observamos taxas de crescimento pelo menos duas vezes superiores ao do conjunto das seis principais metrópoles brasileiras. A redução de desigualdade permanece como um desafio. A expansão do Bolsa Família por força da expansão do Bolsa Família, agora sob a égide do Brasil Sem Miséria federal, adicionado à implantação de programas municipal e estadual, como o Cartão Família Carioca e o Renda Melhor, respectivamente, irão transformar a cobertura e a qualidade dos programas percebidos; o mesmo acontece na área de saúde e na área de educação. A própria instalação das UPPs nas duas maiores favelas do Rio contribui para a continuidade do crescimento e para a redução da desigualdade na cidade.

Efeito-Favela - Apesar de iguais em tamanho, números de banheiros, tipo de construção etc, imóveis são 25% mais desvalorizados nas favelas do que no resto da cidade.

Efeito-UPP - A comparação do valor dos aluguéis cariocas antes e depois da implantação das UPPs demonstra que os imóveis das favelas se valorizaram 7% mais no período.

Choque de Progresso - Nosso norte é entender as condições necessárias e as suficientes para que a melhora na segurança produza melhoras econômicas na vida dos moradores destas comunidades, do seu entorno propagando para a cidade. Em outras palavras, buscamos ajudar a responder algumas perguntas básicas: Se o mote pré-UPP era “ilegal e daí?”, o pós-UPP parece ser “legal, e aí?”. Ou ainda, como o choque de ordem desemboca no choque de progresso?

UPP² - De maneira geral, procuramos entender como as relações sinérgicas entre a segurança e a economia na formação de direito de propriedade e como isso pode ser potencializado, seja através do “choque de formalização” acompanhado de um menu de políticas de apoio aos pequenos negócios preconizado pelo Sebrae-Rio, seja pela oferta de microcrédito de qualidade como aquele que chega aos morros do Rio através da associação entre o Crediamigo e do VivaCred. Nossa equação básica é a da potencialização dos efeitos das UPPs, onde a multiplicação é maior que a soma das partes, mas onde basta que um seja zero para que todo efeito seja zerado. A fórmula para se chegar ao quadrado da UPP é: $UPP^2 = UPP * Upgrades Produtivos Populares$.

De maneira geral, realizamos um diagnóstico sobre as condições de vida e de trabalho nas comunidades do Alemão e da Rocinha a partir dos Censos do PAC realizados pelo Governo do estado do Rio de Janeiro. Nosso objetivo é subsidiar as operações de microcrédito vis a vis outras políticas de apoio microempresarial nestas áreas à luz de possíveis interações entre a implantação das UPPs e a operação do Crediamigo nestas comunidades. Estas lições podem ser úteis para localidades nordestinas onde começam a adotar novas políticas de segurança pública, como a própria implantação do modelo de UPPs em Salvador.

3. Antecedentes

As favelas distinguem-se como áreas de habitação precárias, sem presença do Estado e falta de regularização fundiária. Tais aglomerados originam-se normalmente em grandes centros urbanos e têm, por tradição, abrigado camadas pobres e marginalizadas da sociedade. A situação precária de moradia, combinada com a insalubridade, a ausência de serviços sociais básicos e a superlotação acabam por criar um ambiente social extremamente degradado. Como se não bastasse, esse ambiente ainda é fortemente caracterizado pela presença do crime organizado e tráfico de drogas; a dificuldade de acesso dentro das favelas, bem como a ausência do setor público e de segurança, criam um ambiente perfeito para a proliferação dessas atividades ilegais.

No Rio de Janeiro, que é o foco de nosso trabalho, as favelas e complexos estão presentes em diversos pontos da cidade e especialmente próximos a áreas urbanas mais aquecidas economicamente. A cidade do Rio de Janeiro é estereotipada como Cidade Partida, dividida entre o morro e o asfalto.

O Rio de Janeiro é a segunda potência econômica do país, perdendo para São Paulo. Dado seu histórico e importância para o desenvolvimento do país, não podemos caracterizar o Rio como uma cidade pobre ou irrelevante. Entretanto, sua importância e relação com o Estado vêm sendo diminuída com o passar dos anos, dando espaço para o crescimento do setor informal e da violência. O quão preocupante é a informalidade e a violência no Rio de Janeiro? Qual o papel dela na questão do empobrecimento da população, em especial da população moradora das favelas?

No Censo 2000, 50% dos diferenciais de renda per capita das 5 maiores Regiões Administrativas de baixa renda do Rio de Janeiro vis a vis os bairros de renda mais alta foram explicadas pela variável favela, controlando por outras variáveis observáveis como educação, sexo, idade e raça. Os resultados indicaram a existência de um viés de renda contra o favelado.

O pobre favelado é pobre de recursos não porque seu volume de riqueza é baixo, mas sim porque ele é morto, sem valor de mercado. O atributo ilegal dos bens desse pobre impede que o mesmo tenha acesso a mercados. Segundo o livro de De Soto, *O Mistério do Capital*, em 1976, mais de dois terços das novas moradias construídas no Brasil visavam aluguel. Em 2007, apenas 3% das novas construções foram oficialmente registrada como moradias de aluguel. Para onde foi esse mercado? A informalidade e a

violência acabam por gerar uma economia subterrânea, um excelente exemplo desse tipo de estrutura pode ser observado nas favelas das grandes metrópoles, como a Rocinha no Rio de Janeiro. Há uma perda de capital produtivo em um dos pontos mais nobres da cidade. Já favelas mais distantes do centro econômico da cidade, como o Alemão, padecem de outra natureza de problemas.

O que tem sido feito para impedir a expansão desse setor e até mesmo regularizá-lo? Primeiramente, é preciso retirar as favelas do domínio dos criminosos e então aproximá-las do Estado, garantindo em primeiro lugar a segurança da população, para que seja possível conceder-lhes assistência pública e reconhecimento dos direitos de propriedade. A população carioca, em geral, também percebeu esse abandono do Estado para com a cidade do Rio de Janeiro, e em especial, com as favelas da cidade, publicando sua revolta na série do jornal O Globo, intitulada “Illegal, e daí?”. Tamanha agitação parece ter sido ouvida pelo prefeito, que resolveu colocar ordem, propriamente dita, nas ruas, praias e favelas do município, através da instituição do programa Choque de Ordem, a partir de 2009, que parece estar reeducando o cidadão nas ruas e trazendo maior segurança às favelas já ocupadas pela polícia. Em relação a essa última, o projeto batizado de UPP (Unidade de Polícia Pacificadora), deu muito o quê falar e recebeu forte apoio da mídia e da sociedade. A idéia é simples, recuperar para o Estado, os territórios ocupados pelas facções de traficantes nas favelas.

Perguntas - Alguns podem argumentar que o combate à violência e à informalidade, em si, não gera oportunidades, mas viabiliza a realização de oportunidades já existentes, podendo assim impulsionar a produtividade da economia.

O Censo 2000 aplicado ao Rio, pela sua data e abertura geográfica dos dados, permite um dos melhores ângulos para traçar uma fotografia estatística das favelas cariocas, mas que a esta altura já são águas passadas. O desafio colocado em Neri (2009 e 2010) pela presente foi atualizá-lo trabalhando com os microdados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) abertos para aglomerados subnormais como aproximação das comunidades de baixa renda e as demais comunidades do município do Rio de Janeiro. A pergunta feita nas referidas pesquisas foi “até que ponto a cidade partida estava se integrando?”. Olhamos para várias dimensões das condições de vida pobreza, trabalho, educação, saúde, acesso a serviços públicos, habitação entre outros usando uma análise de diferença em diferença com dados de 1996 até 2008. O objetivo do presente estudo é usar dados mais recentes para testar o impacto das UPPs

sobre variáveis econômicas mais sensíveis à questão do direito de propriedade. A nossa aposta é que a volta da segurança em algumas favelas pode fazer com que o capital morto dos pobres, na acepção de Hernan De Soto, ganhe vida. Tratamos de variáveis diversas como valor do aluguel, acesso a crédito imobiliário e variáveis relacionadas ao funcionamento de pequenos negócios como lucro, tamanho dos negócios⁷.

⁷ Captado pelo número de empregados e pela própria passagem da situação de conta-própria para de empregador como em Neri (1998). A desvantagem é o menor tamanho da amostra, pois estudamos impactos sobre segmentos específico.

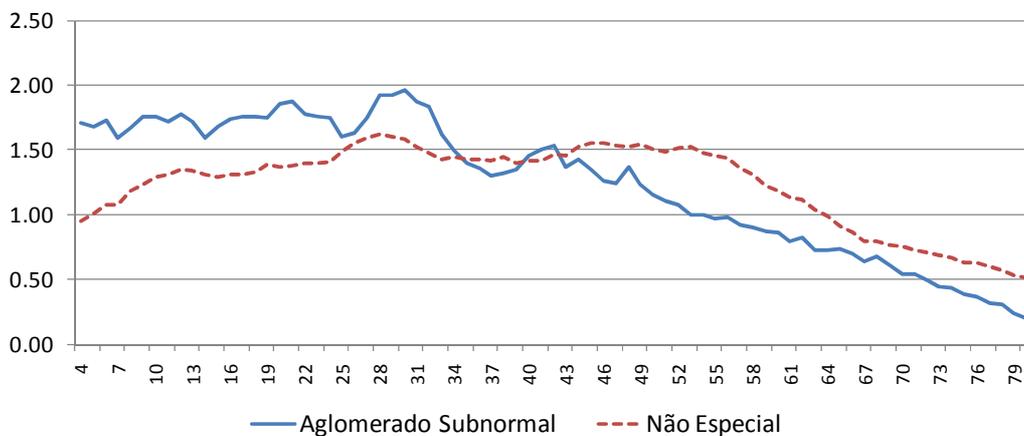
4. Demografia das Grandes Favelas:

Focamos inicialmente em algumas diferenças demográficas que são importantes componentes tanto de aspectos trabalhistas como das relações com as políticas públicas:

Rocinha: A Favela Jovem (ou Rocinha = Jovem²)

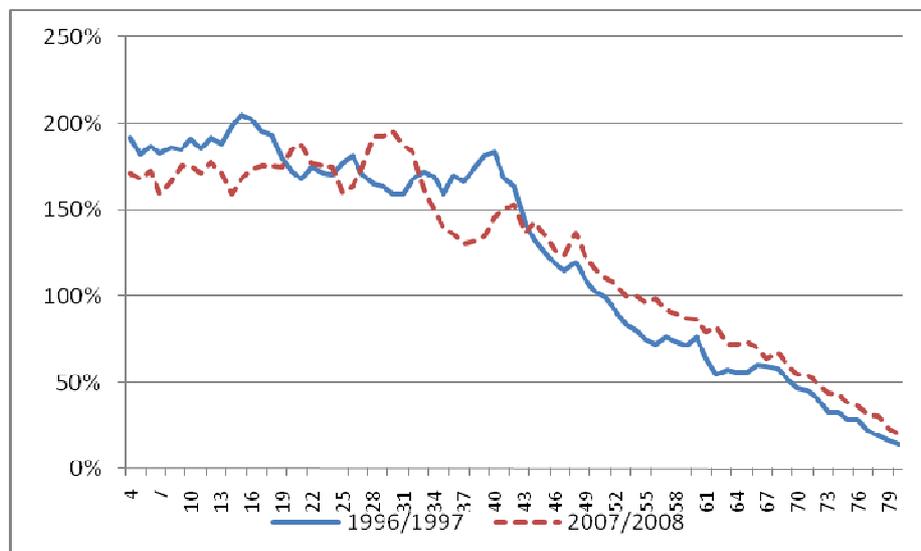
Idade: Há marcada diferença de estrutura etária entre asfalto e favelas, em geral. Na média a diferença é em torno de 10 anos de idade.

Estrutura Etária da População - Média Móvel de 5 Anos – 2007 e 2008



Acontece um crescente envelhecimento da população das favelas ao longo do tempo.

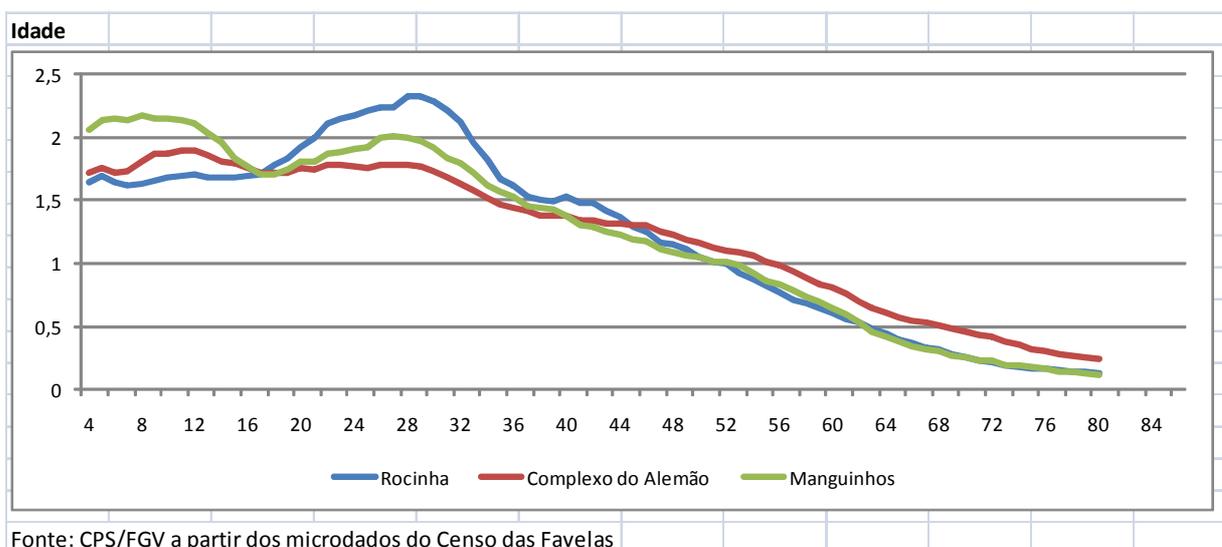
Evolução Temporal da Estrutura Etária nos Aglomerados Subnormais (1996/97 a 2007/08)



Não há uma diferença muito grande de idade média pelo Censo das Favelas entre as grandes favelas: Rocinha (28,3 anos), Alemão (30,2 anos) e Manguinhos (27,1 anos).

Olhando para as diferenças entre as favelas, comprovamos que: **i) Jovens** - a participação de pessoas entre 15 e 33 anos na Rocinha (39,8%) bem superior à do Alemão (32,7%). Em contrapartida a participação relativa de população dos demais grupos etários é menor na Rocinha: **ii) Adultos Não Jovens** – a participação de pessoas acima de 33 anos é 35% na Rocinha e 40,1% no Alemão. Se isolarmos aqueles da terceira idade temos 5,72% na Rocinha e 9,68% no Complexo do Alemão. **iii) Crianças** menores de 14 anos idade: 25,2 % na Rocinha e 27,16% no Alemão. Ou seja, o viés pró-Jovem na Rocinha se deve mais à diferença na meia idade e idosos do que nas crianças.

Estrutura Etária da População nas Grandes Favelas - Média Móvel de 5 Anos



As favelas são lugares de população mais jovem que as do resto da cidade. Portanto, designar uma favela de favela jovem é elevar ao quadrado esta característica. Ou seja, em termos das equações de políticas públicas: **Rocinha = Jovem²**

Na Rocinha há uma razão de sexos um pouco mais masculina vis a vis outras favelas: 51,49% de Homens contra 52,14% no Alemão.

Várias são as conseqüências esperadas desta distribuição etária peculiar da Rocinha, por exemplo:

- i) **Casamentos** - Do ponto de vista conjugal - Há mais solteiros (as) (52,4%) que no Alemão (49,4%) e menos viúvos (as) (2,37% contra 4,11%), por exemplo.

Estado conjugal		
	Rocinha	Complexo do Alemão
CASADO / AMIGADO	38,08	39,17
NAO INFORMOU	5,09	4,64
SEPARADO / DIVORCIADO / DESQUITADO	2,09	2,73
SOLTEIRO	52,37	49,35
VIUVO	2,37	4,11

- ii) **Filhos** – No aspecto reprodutivo como fruto de combinação de uma população ligeiramente feminina, mas composta de pessoas bem mais jovens, temos que, entre mulheres no auge de sua idade reprodutiva (18 a 33 anos), há mais grávidas na Rocinha, 0,54%, contra 0,46% no Alemão, assim como mais mulheres amamentando 1,05% na Rocinha contra 0,95% no Alemão. Há um problema de gravidez precoce analisado em nossa pesquisa prévia.

Categoria	Rocinha	Complexo do Alemão
mulheres grávidas no domicílio	0,54	0,46
mulheres amamentando no domicílio	1,05	0,95

- iii) **Deficiência** - A Rocinha apresenta, pelo Censo 2000, a menor presença de pessoas com deficiência entre todas as Regiões Administrativas cariocas pela combinação de dois fatores: juventude e baixa acessibilidade dada a topografia local. No Censo das favelas há menos da metade da proporção de pessoas com necessidades especiais na população da Rocinha (0,62%) do que no Alemão (1,32%). Quando abrimos os tipos e graus de deficiência, temos: a) Menos pessoas com problemas de visão (0,13% na Rocinha e 0,28% no Alemão), sendo a proporção de cegos 0,03% na Rocinha e 0,04% no Alemão. b) Menos pessoas com problemas de audição (0,02% na Rocinha e 0,04% no Alemão), sendo a proporção de surdos 0,04% na Rocinha e

0,08% no Alemão. c) Menos pessoas com problema de fala (0,04% na Rocinha e 0,05% no Alemão), sendo a proporção de mudos 0,01% na Rocinha e 0,02% no Alemão. d) Menos pessoas com impossibilidade de locomoção (0,08 % na Rocinha e 0,12 % no Alemão), sendo a proporção de parálíticos 0,03% na Rocinha e 0,06% no Alemão e de cadeirantes 0,01% na Rocinha e 0,02% no Alemão, o que reflete problemas de mobilidade. e) Menos pessoas com problemas mentais (0,13% na Rocinha e 0,27% no Alemão), sendo a proporção de mudos 0,01% na Rocinha e 0,02% no Alemão) finalmente menos pessoas com outras deficiências (0,16% na Rocinha e 0,43% no Alemão).

Alguém na família é portador de necessidades especiais		
Categoria	Rocinha	Complexo do Alemão
SIM	0,62	1,32

5 . Rocinha X Alemão

A nossa interpretação sobre as duas maiores favelas cariocas, versa sobre quatro aspectos. Em primeiro lugar, as condições de trabalho na Rocinha são claramente superiores às do Alemão. Dada a topografia local e sua posição privilegiada em relação à área já estabelecida como rica e aquela em expansão da cidade, temos uma precariedade habitacional maior na Rocinha, que é o segundo aspecto a ser ressaltado, traduzida em maior aglomeração de pessoas e famílias em lugares menores e mais precários. O que nos leva a terceira parte do tripé comparativo que é a menor presença do Estado sob as suas diversas vertentes na Rocinha. Primeiro com pior oferta de quase todos os serviços públicos na Rocinha inclusive os de infraestrutura urbana, que precariza as condições de moradia. Apesar do dinamismo econômico a Rocinha é a região administrativa da cidade com escolaridade mais baixa seja na população em geral, seja na população ocupada o que reflete a carência histórica de políticas públicas e de imigração de áreas de menor escolaridade. A pujança privada e a precariedade de política pública constitui o paradoxo da Rocinha. Isto nos leva a um quarto aspecto que é a baixa esperança relativa de seus moradores (pré-UPP) frente às possibilidades da política pública, seja a ofertada pelos três níveis de governo, seja aquela ofertada por Organizações Não Governamentais. Por outro lado, o Alemão era aquela com maior taxa de pobreza, o que é importante ter em mente na comparação. Estruturamos a nossa análise de dados sobre estas quatro vertentes:

Trabalho

Para além de sua atualidade, talvez a principal vantagem do Censo das Favelas seja perguntar diretamente a população destas comunidades suas percepções sobre diferentes temas. Perguntas sobre diferentes aspectos da vida privada e acesso em cinco níveis: péssima, ruim, regular, boa e ótima.

Primeiro e mais importante, segundo os moradores as oportunidades de trabalho e renda são muito superiores na visão dos moradores da Rocinha do que do Alemão: 27,8% das pessoas na Rocinha dizem que estas oportunidades são pelo menos boas contra 8,19% no Alemão. Ou seja, mais de 300% maior. Se elevarmos a exigência para percepção de ótimo, temos 1,88% na Rocinha e 0,74% no Alemão. Este dado geral de melhor desempenho relativo se reflete em diferentes dados.

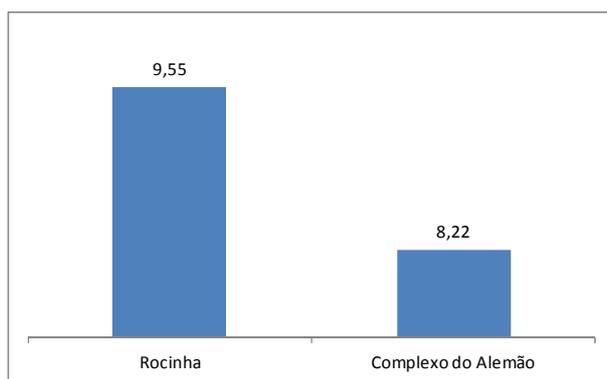
Apesar do viés ao emprego com carteira, o maior viés é em direção ao trabalho. Como consequência há mais empreendedores na Rocinha 10,1% do que no Alemão 8,5%. Este ponto merece destaque dada a nossa preocupação e a do Sebrae Rio em apoiar os pequenos negócios nestas comunidades e a própria riqueza dos questionários aplicadas. Abrindo os nano negócios nas auto-denominações escolhidas em ordem decrescente de importância: i) Autônomo ou Bico (7,77% na Rocinha e 5,81% no Alemão); ii) Conta Própria informal (1,81% na Rocinha e 2,17% no Alemão); iii) Conta Própria Formal (0,41% na Rocinha e 0,44% no Alemão; iv) Empresário (0,1% na Rocinha e 0,08% no Alemão).

Ocupação		
Categoria	Rocinha	Complexo do Alemão
APOSENT/PENSIO	4,31	9,12
AUTONOMO/BICO	7,77	5,81
C PROPRIA FORM	0,41	0,44
C PROPRIA INFO	1,81	2,17
CRIANCA	8,25	8,62
DESEMPREGADO	7,72	7,08
DOENTE/INVALID	0,38	0,65
DONA DE CASA	7,1	11,22
EMP C/CARTEIRA	30,95	20,43
EMP S/CARTEIRA	6	7,32
EMPRESARIO	0,1	0,08
ESTUDANTE	23,5	24,76
FUNC PUBLICO	0,16	0,42

Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

O local onde estas atividades são exercidas é 9,55% na própria comunidade da Rocinha.

Local de Trabalho nos Últimos 30 Dias
% na Própria Comunidade



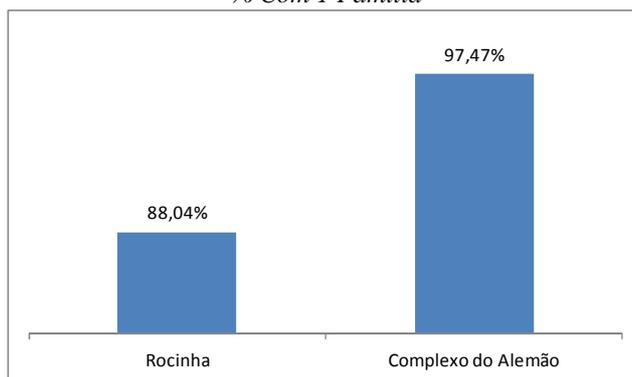
Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

Moradia

A parte domiciliar do Censo das Favelas é particularmente rica no que se refere às condições objetivas e subjetivas de moradia. Quase todas elas informam condições piores de habitação na Rocinha em relação ao Complexo do Alemão, senão vejamos:

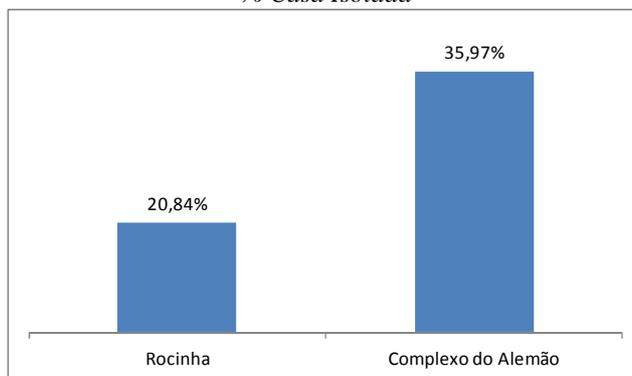
- i) **Espaço** - 13% das pessoas moram em residência com mais de uma família contra 3% no Alemão. b. No Alemão onde também 35% são casas isoladas mais do que o dobro da Rocinha que faz jus a denominação técnica de aglomerado populacional; c. No aspecto subjetivo: 50,25% dos moradores da Rocinha dizem que tem espaço suficiente contra 62,4% no Alemão; d. Vizinhos barulhentos são percebidos por 28,7% daqueles da Rocinha contra 13,6% no Alemão; e. Vandalismo é outra dificuldade derivada da alta densidade demográfica em particular de jovens: 9,44% na Rocinha e 6,97% no Alemão

Número de Famílias na Residência
% Com 1 Família



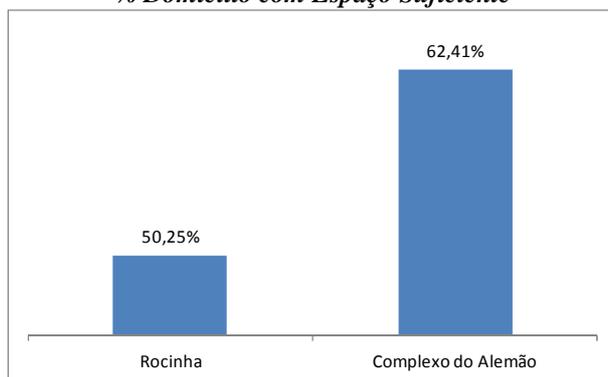
Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

Tipo de Domicílio
% Casa Isolada



Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

% Domicílio com Espaço Suficiente



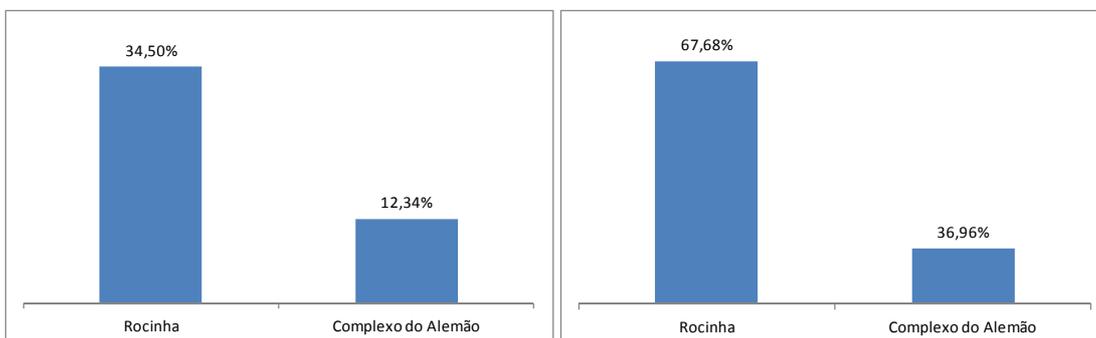
Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

- ii) Tamanho das Residências** – a. As casas da Rocinha são menores: 34,5% têm até três cômodos contra 12,34% no Alemão. b. 61,6% tem apenas até um dormitório contra 35,8% no Alemão. c. Olhando mais em cima dos critérios 7,06% tem mais de um banheiro na Rocinha sendo 8,63% no Alemão.

Cômodos Existentes no Domicílio

% Até 3 cômodos

% Até 4 cômodos

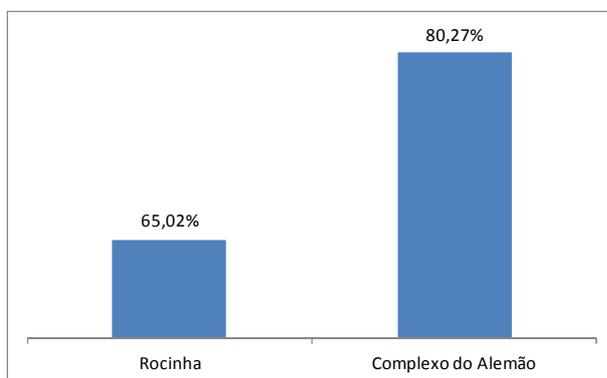


Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

- iii) Forma de ocupação do imóvel** a. Há maior precariedade na Rocinha onde 65% dos imóveis já foram quitados contra 80,3% no Alemão. Na Rocinha 4,95% dos imóveis tem escritura contra 12,2% no Alemão.

O Domicílio é:

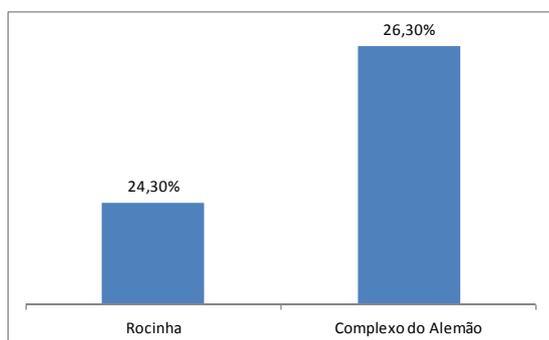
% Domicílio Próprio Quitado



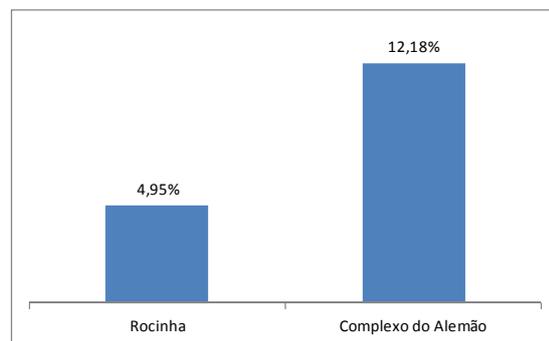
Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

Situação do Documento do Imóvel:

%Nenhum documento de imvel



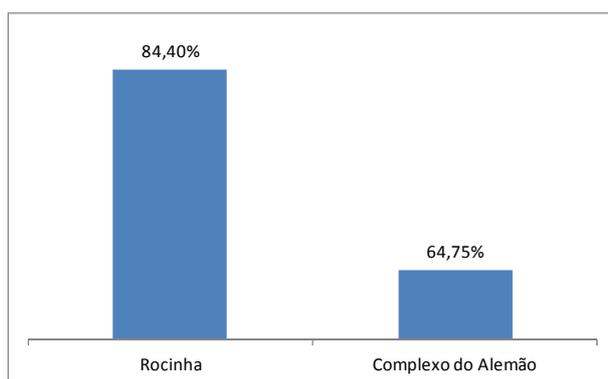
% Escritura Válida



Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

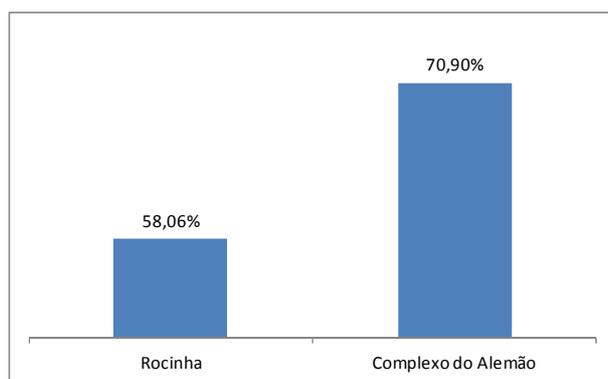
- iv) **Risco habitacional é a exceção: na Rocinha há menos** – a. 6% na Rocinha percebem risco de deslizamento em suas casas contra 11,7% do Alemão. **b. Rachaduras:** 15,6% na Rocinha e 35,2% no Alemão. c. Risco de Inundação: 5,96% na Rocinha e 7,44% no Alemão. **d, Fundações da casa úmidas 22,4%** na Rocinha e 40,2% no Alemão. **e. Casa úmida:** % na Rocinha e % no Alemão. **f. Existência de goteiras:** 14,4% na Rocinha dizem que tem goteiras contra 35,3% do Alemão. **g. Salubridade** - a. Residências da Rocinha apresentam pior ventilação: 42,2% na Rocinha dizem que tem pouca ventilação contra 29,8% do Alemão. b. Iluminação natural: 41,9% na Rocinha dizem que tem pouca iluminação contra 29,1% no Alemão.

% Domicílio Sem Rachaduras



Fonte: CPS/FGV processando os micro dados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

% Domicílio com Boa Ventilação



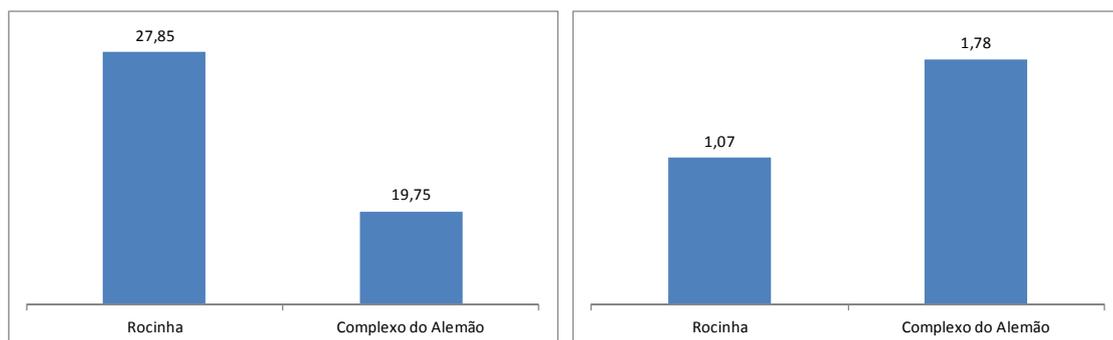
Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

Em suma, seja nas condições objetivas sejam nas percepções dos moradores sobre suas condições de habitação: apesar da maior renda há maior precariedade na Rocinha. A exceção são indicadores de Risco habitacional (deslizamentos, inundações, rachaduras que são piores no Alemão, ao passo que todas as categorias de tamanho, de adensamento populacional, de forma de ocupação do imóvel e de salubridade são melhores na Rocinha.

Avaliação da Segurança em Relação a Deslizamento/desabamento/desmoronamento

% pelo menos bom

% Ótimo



Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

Finalizamos olhando o eixo de moradia analisando suas a interface com serviços de infraestrutura públicos. Que seriam num certo sentido uma primeira categoria ligada as ações do Estado.

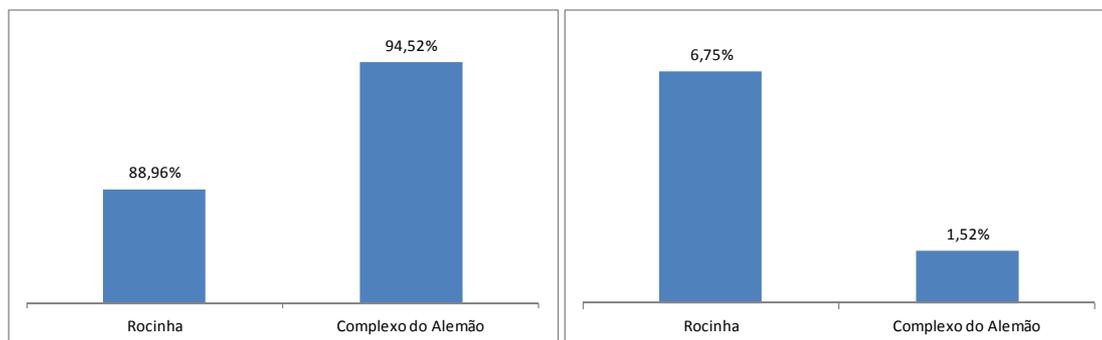
Serviços Públicos:

- i) **Esgoto** – 88,9% das pessoas na Rocinha estão conectadas com rede geral de esgoto, sendo este número de 94,5% no Alemão. Ainda neste quesito na Rocinha 6,75% são valas a céu aberto versus 1,52% no Alemão;

Escoamento/Esgotamento do Banheiro ou Sanitário

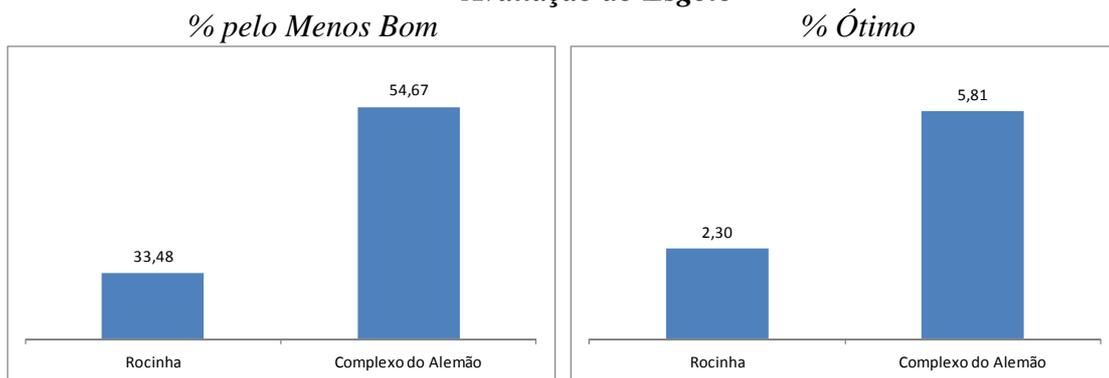
% Rede Geral de Esgoto

% Vala a Céu aberto



Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

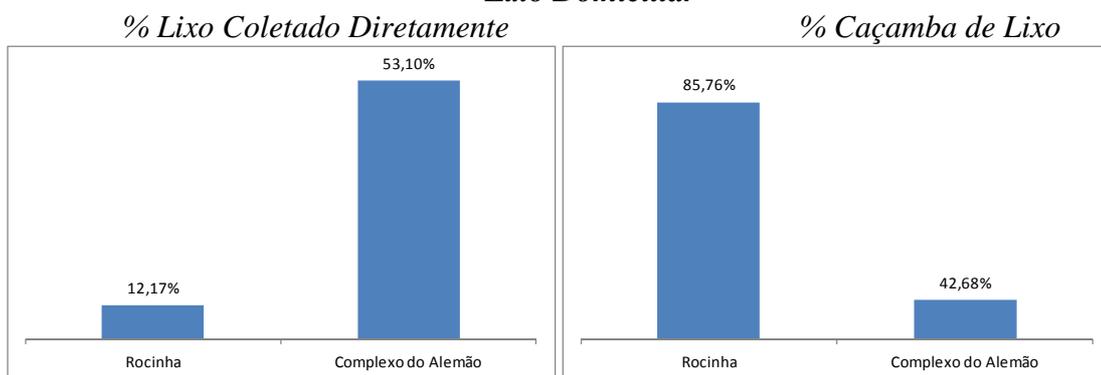
Avaliação do Esgoto



Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

- ii) **Lixo** – 12,17% do Lixo da Rocinha é coletado diretamente por gari comunitário ou serviço da prefeitura contra 53,1% no Alemão. Na Rocinha vigora mais a coleta indireta em caçamba 85,8% contra 42,7% no Alemão. A frequência é pelo menos 3 vezes por semana na Rocinha em apenas 8,2% da população, subindo este número para 45,6% no Alemão.

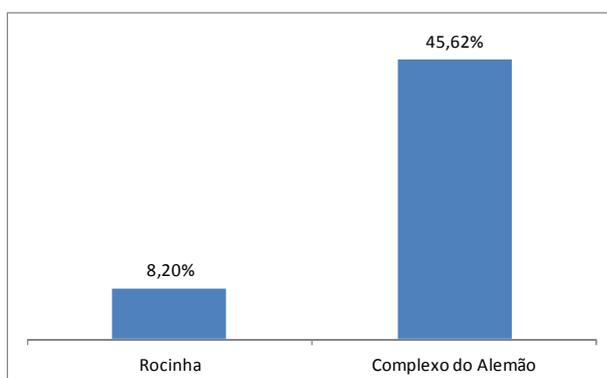
Lixo Domiciliar



Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

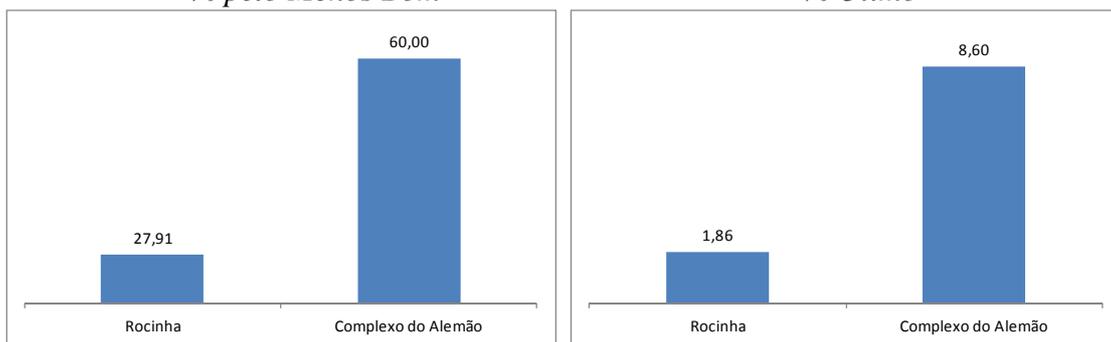
Frequência da Coleta de Lixo

% Lixo Coletado ao menos 3 vezes por semana



Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

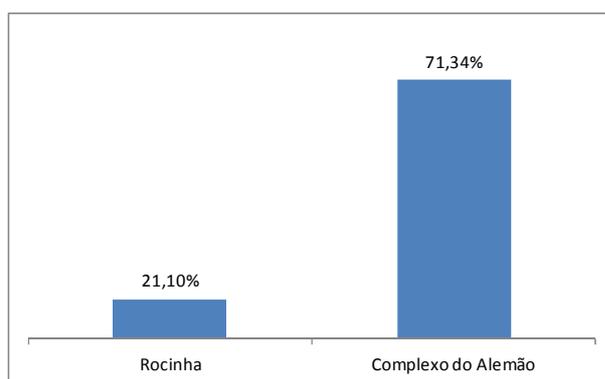
Avaliação do Recolhimento / Tratamento dado ao Lixo
% pelo Menos Bom *% Ótimo*



Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

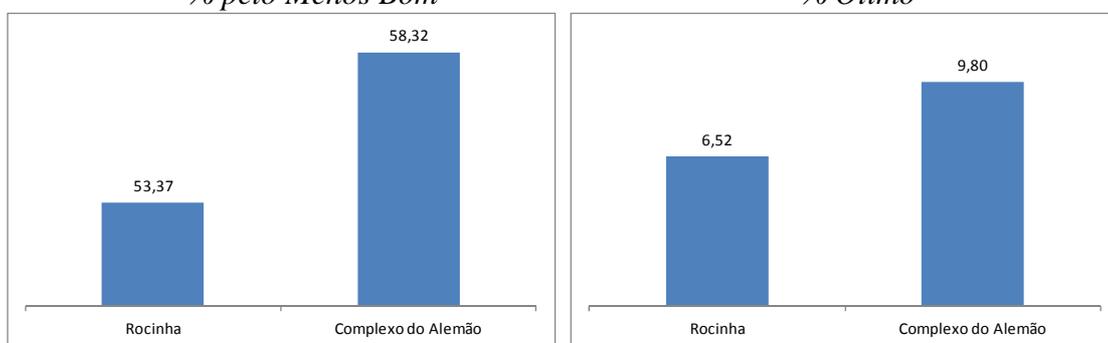
- iii) **Água** – Na Rocinha 21,1% das pessoas tem acesso a rede geral com ligação interna nas casas passando este número para 71,3% no Alemão.

Abastecimento de Água desse Domicílio Provém de
% Rede Geral com Ligação Interna



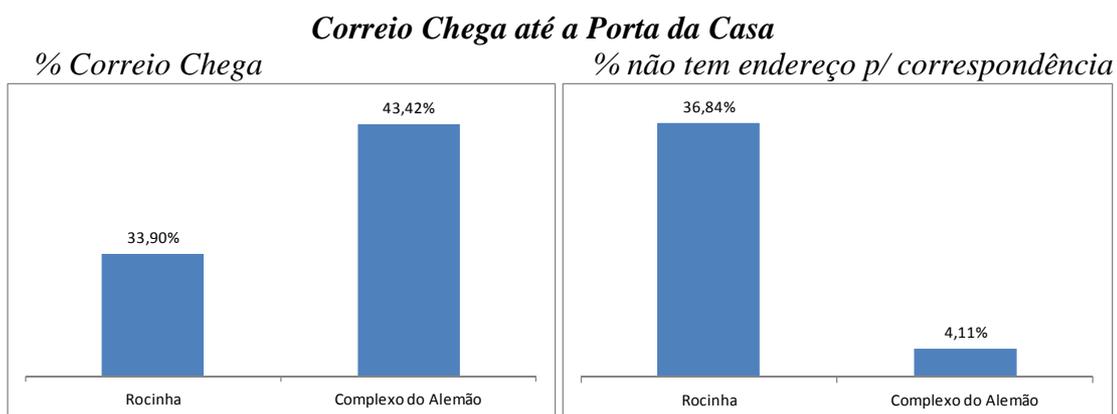
Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

Avaliação do Abastecimento de Água
% pelo Menos Bom *% Ótimo*



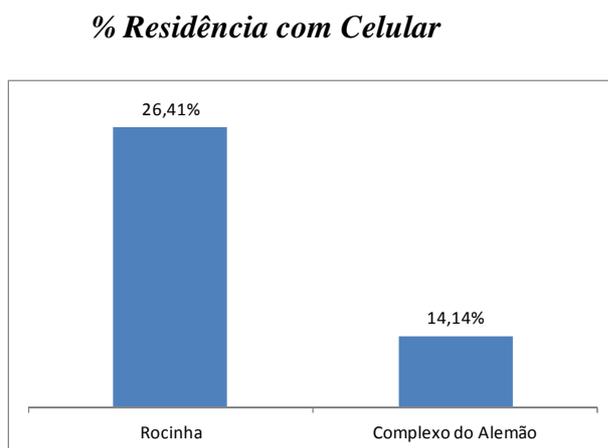
Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

- iv) **Correio** – Na Rocinha 33,9% dos casos o correio chega à casa dos moradores. No Alemão o índice sobe para 43,2% sendo que apenas 4,11% dos moradores não têm endereço para correspondência. Por sua vez na Rocinha a proporção dos sem endereço de correio é 36,8%.



Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

- v) **Celular** - Na Rocinha 64,8% tem na família aparelho de telefonia móvel contra 43,1% no Alemão.

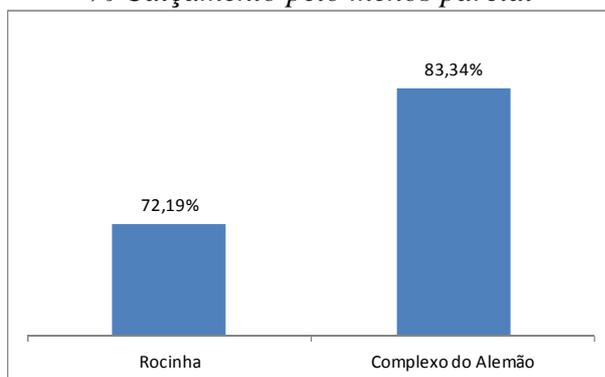


Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

Infraestrutura Pública

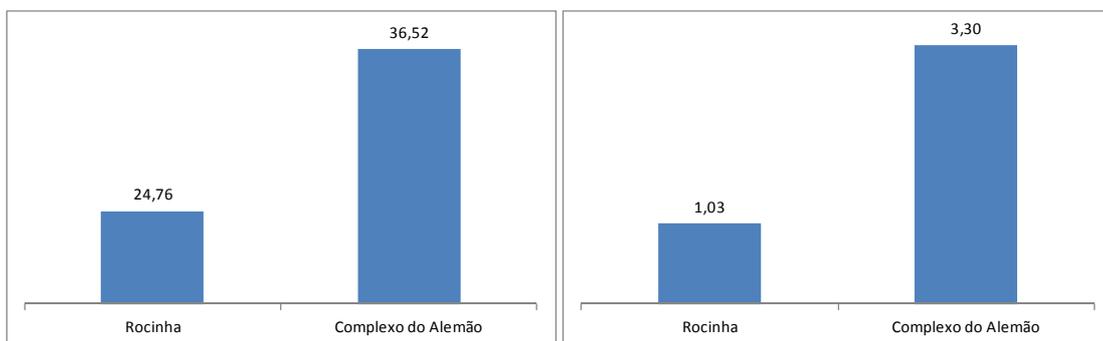
- i) **Calçamento** – Na Rocinha 72,2% das pessoas tem calçamento pelo menos parcial em frente as suas casas contra 83,3% no Alemão.

*Calçamento/Pavimentação em Frente da Casa
% Calçamento pelo menos parcial*



Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

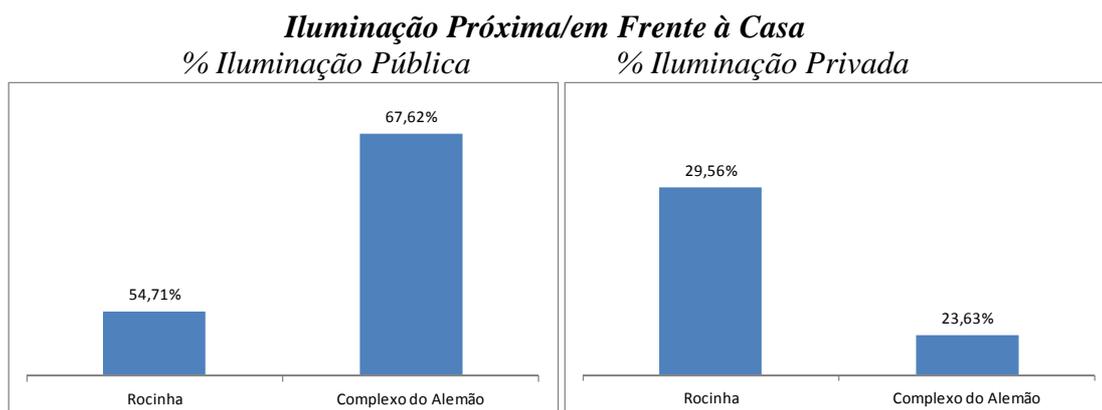
*Avaliação do Calçamento/Pavimentação em Frente a Casa
% pelo Menos Bom*



Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

- ii) **Caminho para casa** - Acesso a Moradia por Rua de pedestre ou de carros normais (não muito íngremes ou becos) atinge 24,4% contra 65,7% no Alemão. A possibilidade de ir e vir é um componente fundamental da qualidade habitacional.
- iii) **Iluminação na rua de casa** - O acesso a energia elétrica é praticamente universal em ambas as comunidades (99,37% na Rocinha contra 99,71 % no Alemão). Há diferenças marcadas na iluminação na rua de moradia, Na

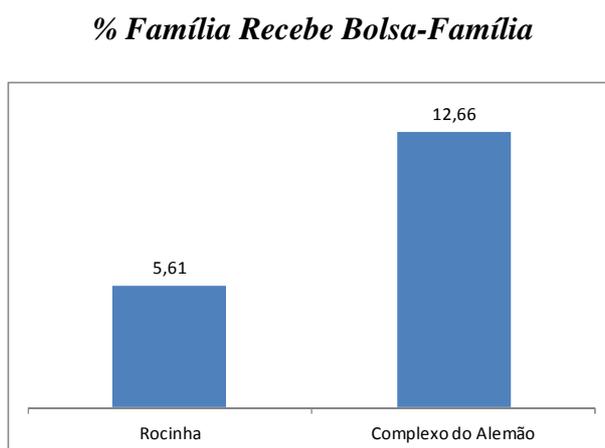
Rocinha 15,75% das pessoas moram em ruas não iluminadas contra 8,75% no Alemão. O aspecto que chama atenção é que na Rocinha 54,7% dessa iluminação é de oferta pública, sendo 67,2% no Alemão. Já na Rocinha há um viés privado 29,6% dos casos a iluminação na rua é privada contra 23,6% no Alemão. Este ponto mais o de comunicação configuram um viés privado na Rocinha.



Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

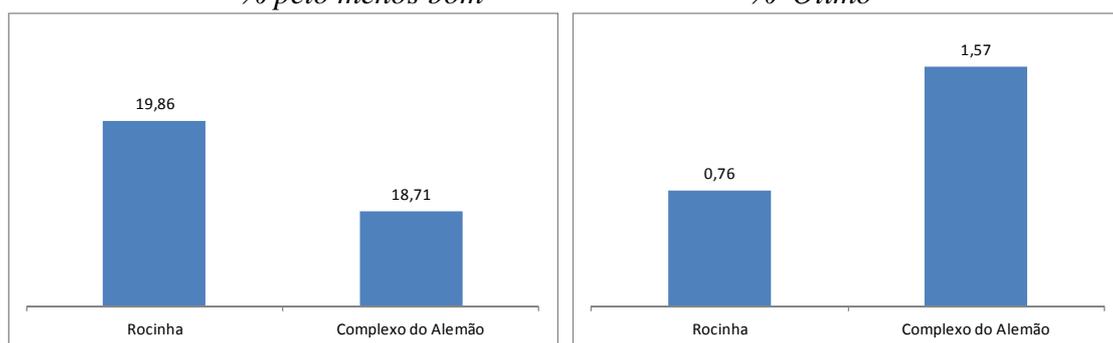
Políticas Públicas Diversas –

- i) **Bolsa Família** – Na Rocinha 5,61% das pessoas são beneficiários do Bolsa Família contra 12,66% no Alemão.



Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

Avaliação da Segurança em Relação a Incêndios
% pelo menos bom *% Ótimo*

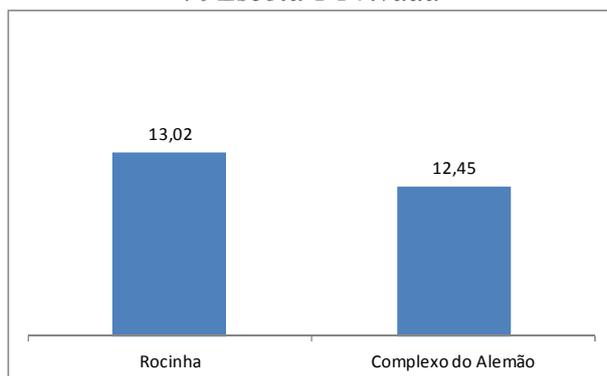


Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

A expansão do Bolsa Família por força da expansão do Bolsa Família agora sob a égide do Brasil Sem Miséria adicionado a implantação de programas municipal e estadual como o Cartão Família Carioca e o Renda Melhor, respectivamente irão transformar a cobertura e a qualidade dos programas percebidos, o mesmo acontece na área de saúde. A percepção de segurança será afetada pela própria instalação das UPPs nas duas maiores favelas do Rio.

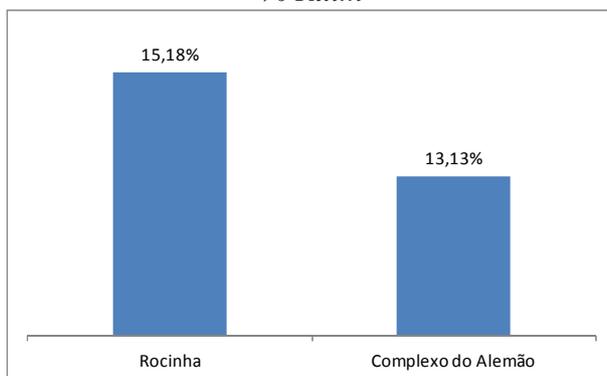
Educação – i) Dicotomia público/privada: 13,02% das crianças abaixo de 14 anos estão nas escolas privadas contra 12,4% no Alemão, confirmando ligeiramente neste caso - o viés privado observado da Rocinha em outras dimensões citadas. ii) Nível Público - Na Rocinha 79,9% das crianças abaixo de 14 anos que estão em escolas públicas estão em escolas municipais contra 77,1% no Alemão. iii) Qualidade - Na escala de cinco pontos 15,18% das crianças matriculada na escola a avaliam como ruim contra 13,13% no Alemão. No caso de uma segunda criança nesta faixa etária, o diferencial Rocinha/Alemão é ainda maior: 17,1% contra 11,7% respectivamente. iv) Tem alguém na família que parou de estudar e deseja continuar seus estudos? Responderam afirmativamente 4,64% na Rocinha contra 7,86% no Alemão. Tem alguém na família que tem aptidão que gostaria de desenvolver ou aprimorar? 1,02% na Rocinha contra 1,72% no Alemão.

***Famílias com Crianças Abaixo de 14 anos
% Escola 1 Privada***



Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

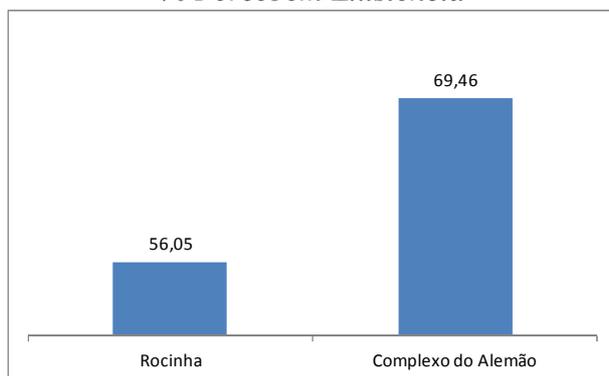
***Avaliação da Escola 1
% Ruim***



Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

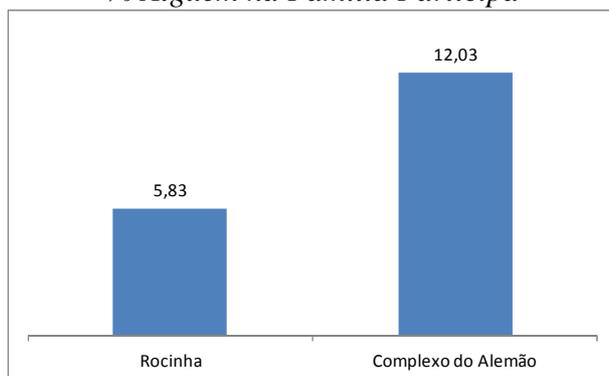
- iv) Associativismo** – i) A existência de organização social na comunidade é percebida por 56,1% dos moradores da Rocinha contra 69,5% no Alemão. ii) A participação de alguém da família em organização social (entre os que percebem a existência na comunidade) é de 5,83% nos moradores da Rocinha contra 12,03% no Alemão. iii) Qualidade da Atuação da organização social – è percebida como pelo menos alta entre os que atuam na mesma por 56,6% dos moradores da Rocinha contra 71,3% no Alemão. iv) Tem alguém na família que tem interesse de fazer algum trabalho voluntário ou solidário? Responderam afirmativamente 1,74% na Rocinha contra 2,14% no Alemão.

Associação, organização social, entidade que atua na comunidade
% Percebem Existência



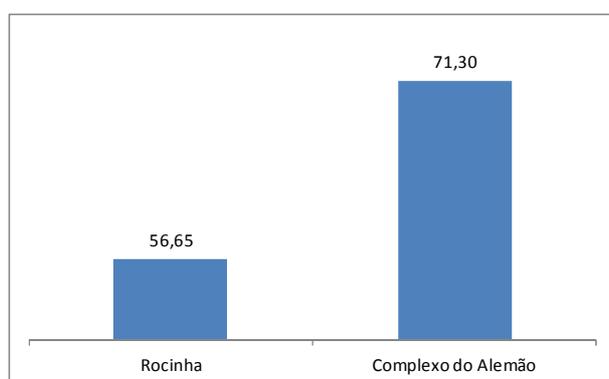
Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

Participação entre o que Percebem Existência
% Alguém na Família Participa



Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

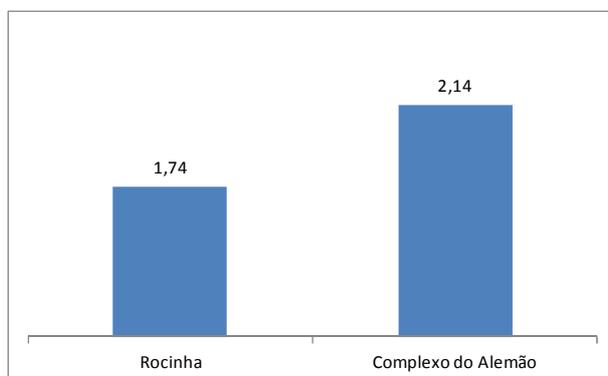
Esta entidade é
% pelo menos atuante



Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

Trabalho Voluntário ou Solidário

% Alguém na Família tem Interesse



Fonte: CPS/FGV processando os microdados do Censo das Comunidades / Gov. Estado RJ

Visão Prospectiva do Trabalho: i) Pequenos negócios - Tem alguém na família que deseja abrir seu próprio negócio? Responderam afirmativamente 5,51% na Rocinha contra 8,35% no Alemão. ii) Tem alguém na família que trabalha e procura emprego melhor? Responderam afirmativamente 4,74% na Rocinha contra 5,15% no Alemão. v) Tem alguém na família precisando de curso profissionalizante? Responderam afirmativamente 3,98% na Rocinha contra 6,82% no Alemão. iv) Há jovens de 14 a 24 anos que freqüentam algum projeto de esporte, lazer e cultura? Responderam afirmativamente % na Rocinha contra % no Alemão.

6. Efeito-UPP nos Aluguéis

Empilhamos a PNAD 2009 com a 2007 e rodamos modelo log-linear de regressão do valor de aluguéis com um ajuste bastante razoável com R^2 acima de 60%, usando as variáveis colocadas no simulador abaixo:

Simulador de aluguel

Número de banheiros: 2
Número de cômodos: 8
Número de dormitórios: 3
Tipo do domicílio: Apartamento
Material predominante na construção das paredes externas do prédio: Alvenaria
Material predominante na cobertura (telhado) do domicílio: Telha
Água: Rede geral de distribuição
Forma de escoadouro: Rede coletora de esgoto ou pluvial
Destino do lixo: Coletado diretamente
Forma de iluminação: Elétrica (de rede, gerador, solar)
Subnormal: Não Especial
Região: SP - Região Metropolitana - Capital
Ano: 2009

Simular Reiniciar

Fonte: CPS através do processamento dos microdados da PNAD - IBGE.

Apesar de imóveis iguais em tamanho, números de banheiros, tipo de construção etc serem 25% mais desvalorizados nas favelas do que no resto da cidade. A comparação do valor dos aluguéis cariocas antes e depois da implantação das UPPs demonstra que os imóveis das favelas se valorizaram 7% mais no período. Felizes dos proprietários das favelas.

De maneira geral a pesquisa sugere que o efeito de valorização imobiliária será ainda maior na Rocinha que nas demais UPPs pois na favela cartão postal do Rio a pressão imobiliária é maior: 13% das pessoas moram em residência com mais de uma família contra 3% no Alemão. As casas são menores 61,6% tem até um dormitório contra 35,8% no Alemão onde também 35% são casas isoladas mais do que o dobro da Rocinha que faz juz ao nome de aglomerado populacional.

Há que se aplicar a risca o bom programa de ordenamento urbano traçado pelo Município o Morar Carioca para que as UPPs não engendrem mais construções irregulares e crescimento da desordem futura. Há que entender também as externalidades negativas geradas para fora da melhora do equilíbrio local. Até

recentemente vivemos no Rio um exemplo de violência na Rocinha que por não ter UPP ainda era reduto dos traficantes. Mas na medida que a experiência da UPPs se, estas externalidades serão internalizadas ao processo.

Metodologia de Diferença em Diferenças - Estimador de diferença em diferença

Exemplo de metodologia aplicada a dois períodos distintos

Em economia, muitas pesquisas são feitas analisando os chamados experimentos. Para analisar um experimento natural sempre é preciso ter um grupo de controle, isto é, um grupo que não foi afetado pela mudança, e um grupo de tratamento, que foi afetado pelo evento, ambos com características semelhantes. Para estudar as diferenças entre os dois grupos são necessários dados de antes e de depois do evento para os dois grupos. Assim, a amostra está dividida em quatro grupos: o grupo de controle de antes da mudança, o grupo de controle de depois da mudança, o grupo de tratamento de antes da mudança e o grupo de tratamento de depois da mudança.

A diferença entre a diferença verificada entre os dois períodos, entre cada um dos grupos é a diferença em diferença, representada com a seguinte equação:

$$g_{ab} = (y_{2;b} - y_{2;a}) - (y_{1;b} - y_{1;a})$$

Onde cada Y representa a média da variável estudada para cada ano e grupo, com o número subscrito representando o período da amostra (1 para antes da mudança e 2 para depois da mudança) e a letra representando o grupo ao qual o dado pertence (A para o grupo de controle e B para o grupo de tratamento). E g_{ab} é a estimativa a partir da diferença em diferença. Uma vez obtido o g_{ab} , determina-se o impacto do experimento natural sobre a variável que se quer explicar.

Exercício multivariados de Aluguel a partir da PNAD (Diferença em Diferença Pré e Pós UPP Favelas e o Restante do Município) – Modelo Completo no Anexo

Equação do Log do valor do aluguel

Município do Rio de Janeiro

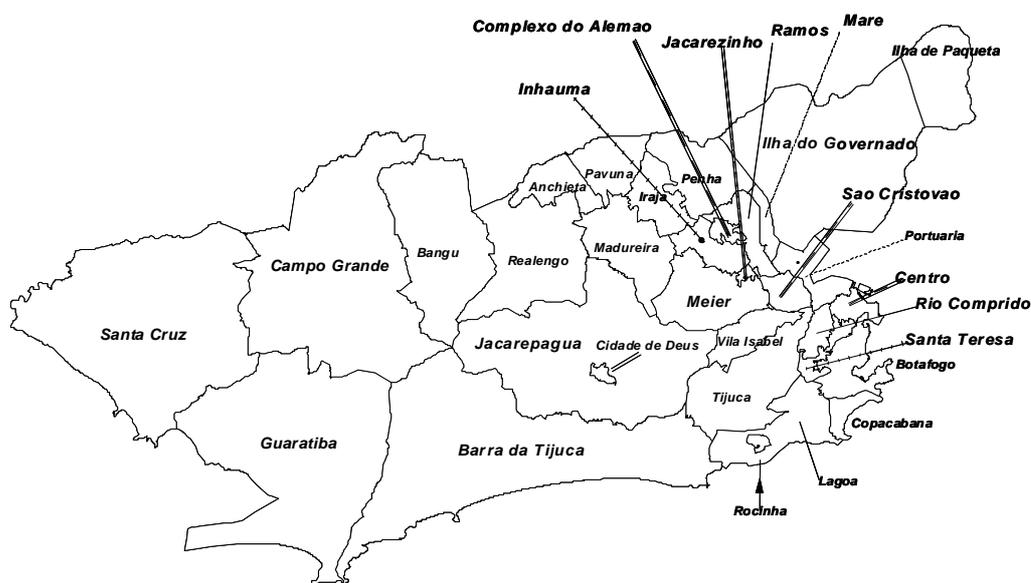
Parameter	Estimated Regression Coefficients			
	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Subnormal Especial de aglomerado subnormal	-0.2519130	0.03561993	-7.07	<.0001
Subnormal zNão Especial	0.0000000	0.00000000	.	.
Subnormal*ANO Especial de aglomerado subnormal 2009	0.0681114	0.04040914	1.69	0.0920
Subnormal*ANO Especial de aglomerado subnormal z2007	0.0000000	0.00000000	.	.
Subnormal*ANO zNão Especial 2009	0.0000000	0.00000000	.	.
Subnormal*ANO zNão Especial z2007	0.0000000	0.00000000	.	.

Grandes Favelas (RAs) e Aglomerados Subnormais

Mapas

O mapa abaixo apresenta a sub-divisão da cidade do Rio em 32 Regiões Administrativas (RAs) também chamadas de subdistritos, cinco destas RAs que são favelas, áreas de remoção ou de urbanização de antigas favelas são de especial interesse neste estudo, a saber: Complexo do Alemão, Jacarezinho e Rocinha (3 Favelas), Maré (antiga Favela) e Cidade de Deus (área de remoção).

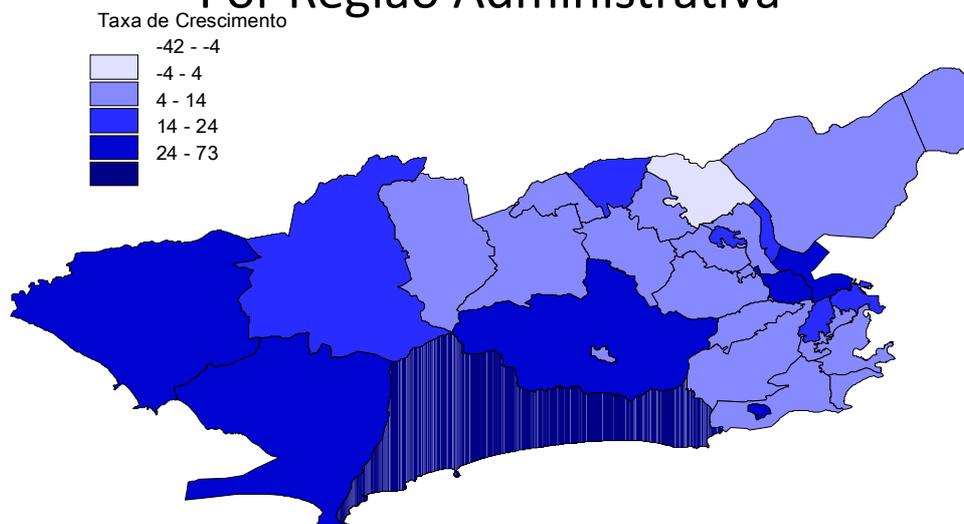
Subdistritos do Município do Rio de Janeiro



Apresentamos o crescimento relativo destas Regiões Administrativas entre o Censo 2000 e o Censo 2010 que disponibilizou apenas no nível infra-municipal dados populacionais.

Crescimento Populacional 2000 a 2010

Por Região Administrativa

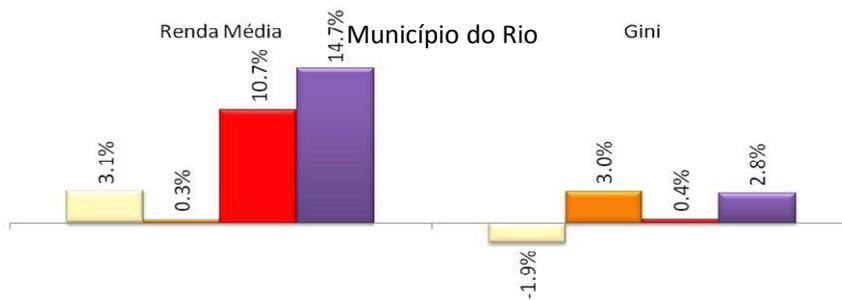
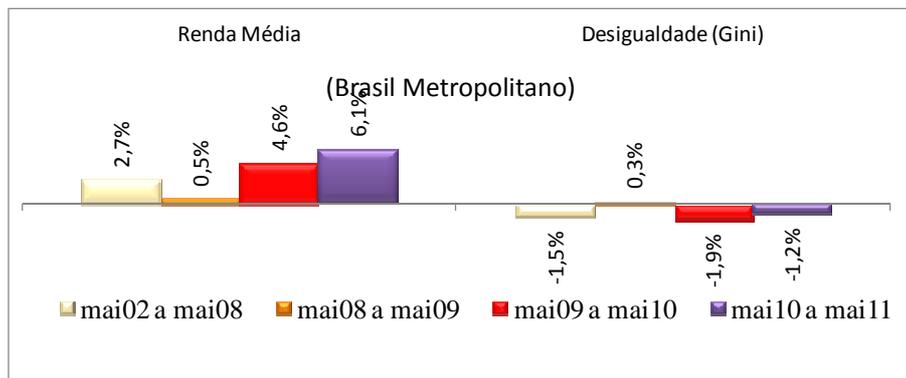


Fonte: CPS/FGV com base nos mesodados do Censo 2010/IBGE

Efeito Olímpico: Boom de Crescimento da Renda na Cidade

Apresentamos abaixo o crescimento da renda domiciliar per capita média do trabalho e da desigualdade medida através da Pesquisa Mensal do Emprego (PME/IBGE). Desde o anúncio do Rio como sede das Olimpíadas de 2016 observamos taxas de crescimento pelo menos duas vezes superiores ao do conjunto das seis principais metrópoles brasileiras. A redução de desigualdade permanece como um desafio. A expansão do Bolsa Família por força da expansão do Bolsa Família agora sob a égide do Brasil Sem Miséria federal adicionado a implantação de programas municipal e estadual como o Cartão Família Carioca e o Renda Melhor, respectivamente irão transformar a cobertura e a qualidade dos programas percebidos, o mesmo acontece na área de saúde e na área de educação. A própria instalação das UPPs nas duas maiores favelas do Rio contribui para a continuidade do crescimento e para a redução da desigualdade na cidade.

Dinâmica Recente - Efeito-Olímpico?



Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados da PME/IBGE

Microcrédito nas Favelas

Apresentamos modelo estimado a partir dos Censos Empresariais realizados nas tres comunidades do PAC sobre os principais determinantes do acesso a microcrédito. Este modelo foi rodado para dados antes da pacificação do Alemão e da Rocinha. O modelo sugere que o Acesso a microcrédito é superior na Rocinha (chances 118% maiores que aqueles que Manguinhos enquanto não existe diferença estatisticamente significativa entre Alemão e Manguinhos. Incidentalmente a Rocinha é o berço do microcrédito no Rio de Janeiro através do VivaCred já em 1997.

Negócios que são realizados em locais fora da residência tiveram maior acesso a microcrédito (chances 101% maiores que aqueles que realizam na própria residência). Isto demonstra a maior profissionalização da atividade econômica exercida. Já a atividade de natureza comercial implica maior facilidade de utilização do microcrédito (chances % maiores que aqueles que) pela maior facilidade de financiamento do capital de giro.

Finalmente, a existência de sócios potencializa o acesso a microcrédito (chances 50% maiores que aqueles que não tem sócios). A formalização do negócio potencializa bastante o acesso a crédito. Ambas as variáveis decorrem da maior capacidade de negócios formais e com sócios de oferecer garantias ao microcrédito.

Regressão Logística

Capta recursos para investimentos no Microcrédito

Parâmetro	Categoria	Estimativa	Erro Padrão	Qui-Quadrado	sig	Razão condicional
Intercept		-24.2972	0.5994	1642.91	**	.
comu	Rocinha	0.7801	0.2173	12.89	**	2.18
comu	Complexo Alemão	0.1285	0.2300	0.31		1.14
comu	Manguinhos	0.0000	0.0000	.		1.00
SEXO_EMP	F	-0.1112	0.1402	0.63		0.89
SEXO_EMP	M	0.0000	0.0000	.		1.00
IDADE		0.0023	0.0053	0.19		1.00
Escolaridade	1 GRAU COMPLETO	-0.7810	0.4137	3.57		0.46
	1 GRAU INCOMPLETO	-1.1411	0.3975	8.24	**	0.32
	2 GRAU COMPLETO	-0.5799	0.4007	2.09		0.56
	2 GRAU INCOMPLETO	-0.7782	0.4307	3.27		0.46
	ANALFABETO	-0.9453	0.4912	3.70		0.39
	CURSO TECNICO	-0.5353	1.0892	0.24		0.59
	NS/NI	-0.8332	0.4741	3.09		0.43
	POS-GRADUACAO	0.0140	1.1273	0.00		1.01
	SUPERIOR COMPLETO	-0.0311	0.4991	0.00		0.97

Parâmetro	Categoria	Estimativa	Erro Padrão	Qui-Quadrado	sig	Razão condicional
	SUPERIOR INCOMPLETO	0.0000	0.0000	.		1.00
O negócio funciona	EM OUTRO LOCAL	0.6957	0.2576	7.29	**	2.01
	NA PROPRIA RESIDENCIA	0.0243	0.3122	0.01		1.02
	NAO INFORMOU	0.0000	0.0000	.		1.00
Tem sócios	NAO	-0.4204	0.2080	4.08	**	0.66
	NI	-0.7483	0.3368	4.94	**	0.47
	SIM	0.0000	0.0000	.		1.00
Seu negócio é	FORMAL	20.7412	0.1876	12222.2	**	101..
	INFORMAL	20.1019	0.0000	.		53..
	NI	0.0000	0.0000	.		1.00
P q começou o negócio	ESTAVA DESEMPREGADO	-0.2231	0.2217	1.01		0.80
	NS/NI	1.2935	0.2472	27.37	**	3.65
	OUTROS	0.1204	0.4321	0.08		1.13
	PARA AUMENTAR A RENDA FAMILIAR	0.1347	0.2444	0.30		1.14
	PARA NAO TRABALHAR PARA OUTROS	0.4279	0.2426	3.11		1.53
	SURGIU OPORTUNIDADE	0.0000	0.0000	.		1.00
Possui outra ocupação	NAO	0.1436	0.1856	0.60		1.15
	NI	-0.6181	0.4300	2.07		0.54
	SIM	0.0000	0.0000	.		1.00
Qual setor de atividade	COMERCIO	0.5015	0.1408	12.68	**	1.65
	INDUSTRIA	0.1442	0.3560	0.16		1.16
	NI	-20.1089	37220.50	0.00		0.00
	SERVICOS	0.0000	0.0000	.		1.00

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Censo Empresarial das Favelas/ERJ

* Estatisticamente significativa ao nível de confiança de 90% .

** Estatisticamente significativa ao nível de confiança de 95% .

Apresentamos no apêndice modelo sobre crédito para início do negócio com resultados similares e algumas tabulações referentes as atividades da Rocinha a partir do Censo Empresarial das Comunidades do PAC.

Impactos do Programa CrediAmigo no Rio

Perfil dos Clientes

A base do CrediAmigo para o Rio de Janeiro é composta por observações que começam em fevereiro de 2009 e vão até dezembro de 2011. Com base na amostra de 3406 observações, vamos fazer uma tentativa de traçar o perfil da clientela carioca do programa, partindo de informações como gênero, escolaridade, setor de atividade tipos de controle administrativo, identificação do negócio, dedicação ao negócio e tipo de prazo de venda.

Gênero

Heuristicamente, o microcrédito, em geral, e o CrediAmigo, em particular, funcionam como fonte de financiamento da chamada revolução feminina ora em curso. Apesar de serem 1/3 dos microempresários urbanos nordestinos, as mulheres são 2/3 (66%) dos clientes do CrediAmigo. A metodologia de grupo solidário, o foco e o retorno maiores obtidos pelas mulheres, a exemplo do Grameen Bank, consagram o CrediAmigo no cenário do microcrédito nacional. Essa iniciativa de priorizar a concessão do crédito para as mulheres vai de acordo com a ideia de que as mulheres compartilham e investem mais os seus ganhos na família, principalmente com os filhos, gerando maiores retornos em termos de bem estar social. Além disso, as mulheres são tradicionalmente excluídas da sociedade, e o microcrédito com foco no sexo feminino também cumpre o papel social de maior inclusão feminina.

No Rio de Janeiro, apesar de maioria, é menor a proporção de clientes do sexo feminino em comparação com o Brasil. Temos que 56,34% são mulheres e, complementarmente, 43,66% são homens.

Escolaridade

Olhando agora para o nível de escolaridade da clientela do Crediamigo no Rio de Janeiro, temos que a maioria dos clientes possui nível educacional de 1º grau (54,43%), seguidos pelos clientes com 2º grau (38,11%) e por aqueles com educação

superior (4,96%). O perfil dos clientes do CrediAmigo no Rio de Janeiro, em termos de escolaridade, é bem parecido com o do programa como um todo.

Setor de Atividade

A maioria dos clientes do programa no Rio de Janeiro trabalham no setor de comércio. Enquanto 58,81% trabalham nesse setor, 36,73% trabalham em outros setores e menos de 1% trabalham na indústria.

Tipos de controles administrativos e identificação de negócio

Na experiência do Crediamigo no Rio, 76,34% dos negócios são próprios e 19,85% são alugados. Os números do Rio de Janeiro nesse quesito superam os relativos ao total do Brasil, já que no Brasil somente 56,83% dos negócios são próprios.

Dentre outros fatores essenciais ao sucesso de um empreendimento está a capacidade administrativa. 22,61% (38,25% no Brasil) dos negócios apresentam controles precários, alertando para a necessidade de melhora no treinamento/capacitação administrativa dos microempresários. Complementarmente, 44,54% apresentam controles satisfatórios e 28,33% controles considerados bons.

Dedicação ao negócio

Temos que a grande maioria dos clientes do CrediAmigo no Rio de Janeiro não se dedicam exclusivamente ao negócio ao qual o programa oferece crédito. 91,07% da clientela carioca identificou ter outro negócio, enquanto somente 8,93% dedicam-se exclusivamente ao negócio atrelado ao programa. Esse dado nos chama atenção para uma possível diversificação do risco por parte dos clientes, que não apostam suas fichas apenas em um negócio.

Tipo de Prazo de Venda

As vendas da clientela do CrediAmigo no Rio são primordialmente feitas à vista, com 52,58% dos clientes vendendo dessa forma. 43,01% fazem vendas com prazo de 15-30 dias e apenas 3,76% vendem com prazo de 31-60 dias. No Brasil, apenas 24,56% dos clientes do CrediAmigo fazem vendas à vista, o que mostra o menor fornecimento de crédito aos seus compradores por parte da clientela carioca.

Análise Multivariada

Foi estimada uma equação de lucros multivariada com os dados do programa CrediAmigo para o Rio de Janeiro. A vantagem da análise multivariada é permitir controlar os resultados com base em características individuais e do negócio. Ou seja, mede diferenças de lucro, comparando pessoas com os mesmos atributos, à exceção de um. Permite, por exemplo, avaliarmos os diferenciais de lucro entre os diferentes postos do programa CrediAmigo, diferentes momentos, diferenciais de gênero, escolaridade, setor de atividade, entre outros.

O principal resultado do modelo foi em relação a evolução temporal do lucro. Houve uma tendência de aumento de lucro da ordem de 12,43% entre os dois momentos de avaliação do programa, indicando êxito do mesmo.

O modelo também indica que os homens possuem um lucro controlado 31,6% maior do que o referente às mulheres. Em termos espaciais, fixamos o posto do programa na Zona Sul-Centro como base para comparar com as outras unidades espaciais. Percebe-se que o lucro no posto da Rocinha é 19,84% menor em comparação com o posto da Zona Sul-Centro. Por outro lado, o lucro no posto de São Gonçalo é 34,4% maior do que o referente à zona mais nobre da cidade carioca. O problema é que São Gonçalo possui somente 10 observações, o que pode viesar a análise. Os postos da Zona Norte-Maré e Zona Oeste apresentaram coeficientes negativos, indicando menores lucros em comparação com a Zona Sul. No entanto, esses coeficientes não são estatisticamente diferentes de zero. Em relação ao setor de atividade, microempresários que trabalham na indústria apresentam lucro 26,5% maior do que um microempresário com as mesmas características mas que trabalhe no setor de comércio.

Lucro Bruto

Regression Analysis for Dependent Variable LN Lucro

Data Summary	
Number of Observations	6289
Mean of LNavalor30	7.61854
Sum of LNavalor30	47913.0

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
sexo		2	Homem Mulher
escol2	Escolaridade	5	aEducação- 1º grau bEducação - 2º grau cEducação - superior dIgnorada zSabe ler e escrever - sem instrução
tamemp2		2	a5 pessoas ou mais z1 a 4 pessoas
setativ		4	aIndústria bOutro cIgnorado zComércio
anon		3	2010 2011 92009
momento		2	2 zz1
id_neg_fixa	Identificação de negócio fixo	3	Alugado Ignorado Proprio
ID_OUT_NEG	Identificado de outro negócio	2	Não Sim
tp_pz_vdaa	Tipo de prazo de venda	4	15-30 dias 31-60 dias A vista Mais de 60 dias
TP_CTL_ADMA	Tipos de controles administrativos do negócio	5	Bom Ignorado Não tem Precário Satisfatório
Posto_do_Crediamigo	Posto do Crediamigo	6	Posto Rio das Pedras Posto Rocinha Posto São Gonçalo Zona Norte - Maré Zona Oeste Zona Sul - Centro

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
Model	29	51.57	<.0001
Intercept	1	7869.28	<.0001
Ativo_TOTAL	1	2.57	0.1086
sexo	1	262.09	<.0001
IDADE	1	1.99	0.1581
escol2	4	10.87	<.0001
tamemp2	1	0.00	0.9665
setativ	3	11.55	<.0001
anon	2	0.90	0.4060
momento	1	33.56	<.0001
id_neg_fixa	2	100.67	<.0001
ID_OUT_NEG	1	8.06	0.0046
tp_pz_vdaa	3	15.14	<.0001
TP_CTL_ADMA	4	18.13	<.0001
Posto_do_Crediamigo	5	12.15	<.0001

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	7.6237613	0.20113832	37.90	<.0001
Ativo_TOTAL	0.0000009	0.00000056	1.60	0.1086
sexo Homem	0.3159729	0.01951757	16.19	<.0001
sexo Mulher	0.0000000	0.00000000	.	.
IDADE	0.0016618	0.00117707	1.41	0.1581
escol2 aEducação- 1º grau	-0.0562364	0.17340681	-0.32	0.7457
escol2 bEducação - 2º grau	0.0645787	0.17445958	0.37	0.7113

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
escol2 cEducação - superior	0.1583435	0.18174641	0.87	0.3837
escol2 dIgnorada	0.1338299	0.18645058	0.72	0.4729
escol2 zSabe ler e escrever - sem instrução	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2 a5 pessoas ou mais	-0.0038535	0.09161571	-0.04	0.9665
tamemp2 z1 a 4 pessoas	0.0000000	0.00000000	.	.
setativ aIndústria	0.2656469	0.07308930	3.63	0.0003
setativ bOutro	0.1124313	0.02263875	4.97	<.0001
setativ cIgnorado	-0.0160496	0.04693711	-0.34	0.7324
setativ zComércio	0.0000000	0.00000000	.	.
anon 2010	-0.0280440	0.02456248	-1.14	0.2536
anon 2011	-0.0324862	0.02602334	-1.25	0.2119
anon 92009	0.0000000	0.00000000	.	.
momento 2	0.1243554	0.02146685	5.79	<.0001
momento zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
id_neg_fixa Alugado	0.3186872	0.02255303	14.13	<.0001
id_neg_fixa Ignorado	0.1585389	0.04695356	3.38	0.0007
id_neg_fixa Proprio	0.0000000	0.00000000	.	.
ID_OUT_NEG Não	0.1034293	0.03644248	2.84	0.0046
ID_OUT_NEG Sim	0.0000000	0.00000000	.	.
tp_pz_vdaa 15-30 dias	-0.4109345	0.09648415	-4.26	<.0001
tp_pz_vdaa 31-60 dias	-0.2563030	0.10379672	-2.47	0.0136
tp_pz_vdaa A vista	-0.3127928	0.09612504	-3.25	0.0011
tp_pz_vdaa Mais de 60 dias	0.0000000	0.00000000	.	.
TP_CTL_ADMA Bom	0.1200969	0.02575829	4.66	<.0001
TP_CTL_ADMA Ignorado	-0.0775029	0.19094333	-0.41	0.6848
TP_CTL_ADMA Não tem	-0.1268764	0.04647583	-2.73	0.0064
TP_CTL_ADMA Precário	-0.1910852	0.02811766	-6.80	<.0001
TP_CTL_ADMA Satisfatório	0.0000000	0.00000000	.	.
Posto_do_Crediamigo Posto Rio das Pedras	-0.0572099	0.04847458	-1.18	0.2380
Posto_do_Crediamigo Posto Rocinha	-0.1984736	0.04029707	-4.93	<.0001
Posto_do_Crediamigo Posto São Gonçalo	0.3439040	0.17351273	1.98	0.0475
Posto_do_Crediamigo Zona Norte - Maré	-0.0211785	0.04124531	-0.51	0.6076
Posto_do_Crediamigo Zona Oeste	-0.0618791	0.04393874	-1.41	0.1591
Posto_do_Crediamigo Zona Sul - Centro	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo/Banco do Nordeste

Ao incluir variáveis interativas nas equações de lucro bruto, passamos a contemplar a influência de diferentes atributos sobre a variação do lucro bruto entre os momentos 1 e 2. Como explicamos anteriormente nesta seção, os exercícios são realizados controlando por certas características. Especificamente para os modelos abaixo, fizemos diversos controles: “posto Zona Sul-Centro”, “sabe ler e escrever mas não tem educação formal”, “sexo feminino” e “tamanho do empreendimento”. Em cada modelo de interação, comparamos microempresários com características iguais exceto a característica específica que queremos analisar. Por exemplo, no caso do modelo de interação por gênero, comparamos a variação do lucro bruto de microempresários com as mesmas características exceto que um é do gênero feminino e outro masculino. Um problema ao rodar o modelo com variáveis interativas foi que, já que a amostra era

pequena, os coeficientes que captam o diferencial do lucro ficaram estatisticamente não diferentes de zero, como pode ser observado olhando para os p valores dos modelos apresentados abaixo. Cabe ressaltar que para o coeficiente ser significativo (no caso, a 10% de significância), isto é, estatisticamente diferente de zero, usualmente é necessário que apresentem p valores até 0,10.

Gênero

No caso da interação por gênero, apesar de em níveis o lucro dos homens ser aproximadamente 31,6% maior do que o das mulheres (modelo multivariado completo, sem interação, como visto na última seção) a variação do lucro dos homens do momento 1 para o momento 2 foi 1,5% menor do que em relação a mulheres com as mesmas características. No entanto, o coeficiente é não significativo, isto é, não é estatisticamente diferente de zero (p valor 0,64).

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
sexo*momento Homem 2	-0.0152640	0.03333732	-0.46	0.6471
sexo*momento Homem zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
sexo*momento Mulher 2	0.0000000	0.00000000	.	.
sexo*momento Mulher zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo/Banco do Nordeste

Posto do CrediAmigo

Com exceção de Rio das Pedras, que apresentou coeficiente negativo, ou seja, variação menor do que em relação ao posto da Zona Sul-Centro, os outros postos apresentaram coeficientes positivos, indicando um maior aumento do lucro entre os dois momentos de análise. No entanto, os coeficientes não são estatisticamente diferentes de zero (p valores muito altos, bem acima de 0,10).

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
momento*Posto_do_Crediamigo 2 Posto Rio das Pedras	-0.0041421	0.07407913	-0.06	0.9554
momento*Posto_do_Crediamigo 2 Posto Rocinha	0.0483211	0.07587219	0.64	0.5242
momento*Posto_do_Crediamigo 2 Zona Norte - Maré	0.0464398	0.07848249	0.59	0.5541

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
momento*Posto_do_Crediamigo 2 Zona Oeste	0.0765309	0.07607541	1.01	0.3145
momento*Posto_do_Crediamigo 2 Zona Sul - Centro	0.0000000	0.00000000	.	.
momento*Posto_do_Crediamigo zz1 Posto Rio das Pedras	0.0000000	0.00000000	.	.
momento*Posto_do_Crediamigo zz1 Posto Rocinha	0.0000000	0.00000000	.	.
momento*Posto_do_Crediamigo zz1 Posto São Gonçalo	0.0000000	0.00000000	.	.
momento*Posto_do_Crediamigo zz1 Zona Norte - Maré	0.0000000	0.00000000	.	.
momento*Posto_do_Crediamigo zz1 Zona Oeste	0.0000000	0.00000000	.	.
momento*Posto_do_Crediamigo zz1 Zona Sul - Centro	0.0000000	0.00000000	.	.

Tamanho da Empresa

Em relação ao tamanho da empresa, o resultado do modelo nos mostra que um empreendedor de uma empresa com 5 pessoas ou mais teve aumento de lucro do momento 1 para o momento 2 aproximadamente 1,6% menor do que outro empreendedor com as mesmas características mas com um empreendimento de 1 a 4 pessoas. No entanto, o coeficiente não é estatisticamente diferente de zero (p valor 0,9270).

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
tamemp2*momento a5 pessoas ou mais 2	-0.0158905	0.17554939	-0.09	0.9279
tamemp2*momento a5 pessoas ou mais zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2*momento z1 a 4 pessoas 2	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2*momento z1 a 4 pessoas zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo/Banco do Nordeste

Escolaridade

Olhando para a escolaridade, percebemos que um microempresário com 1º grau teria variação no lucro bruto entre os dois momentos 20% maior em comparação a um microempresário similar que sabe apenas ler e escrever. Um microempresário com 2º grau, por sua vez, teria variação de lucro 19,68% maior, e um cliente com educação superior aproximadamente 10% maior. No entanto, todos os coeficientes não são estatisticamente diferente de zero (p valores muito altos, acima de 0,10).

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
escol2*momento aEducação- 1º grau 2	0.2023417	0.35349138	0.57	0.5671
escol2*momento aEducação- 1º grau zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
escol2*momento bEducação - 2º grau 2	0.1968497	0.35371984	0.56	0.5779
escol2*momento bEducação - 2º grau zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
escol2*momento cEducação - superior 2	0.0990069	0.36199173	0.27	0.7845
escol2*momento cEducação - superior zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
escol2*momento zSabe ler e escrever - sem instrução 2	0.0000000	0.00000000	.	.
escol2*momento zSabe ler e escrever - sem instrução zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo/Banco do Nordeste

7. Breves Conclusões de Política Pública: $UPP^2 = UPPs * Upgrades$ Produtivos Populares

Se os ganhos econômicos e de bem estar forem maior que os custos fiscais a expansão das UPPs é sustentável. UPP para todos!

Já tivemos oportunidade em nossas pesquisas de discutir alguns dos chamados problemas coletivos brasileiros como inflação, desigualdade, informalidade que estão avançando ao longo do tempo. A bola da vez talvez seja a violência urbana e o instrumento novo a ser utilizado parece ser a UPP. As agendas de combate à inflação e à violência são de natureza distintas, uma nacional, outra local, mas guardam a promessa de gerar um ganho de qualidade de vida a quase todos os envolvidos mais do que proporcional aos custos envolvidos no processo (vide artigo na Revista Conjuntura Econômica em Abril de 2008 [Estado da Juventude](#)). Ambas envolvem a necessidade de coordenar ações. Se a UPP for adotada em outras áreas como modelo de combate à violência, observaremos sucessivos grandes choques em pequenas áreas gerando mudança gradual nos indicadores de violência agregados e ganhos de capital e de arrecadação a todos o que pode mais do que compensar os custos fiscais da pacificação. Se isto for verdade a expansão contínua destas áreas é sustentável.

As favelas cariocas apresentam uma série de constrangimentos incluindo um sistema de ensino fraco e um emaranhado de obstáculos regulatórios de moradia e infraestrutura, só para citar alguns. Agora, para as perspectivas de crescimento futuro destes lugares, o que importa não é o nível absoluto desses fatores, e sim como eles evoluem no tempo. As favelas cariocas podem avançar verticalmente se escolher os caminhos certos em direção a sua fronteira de possibilidades.

É preciso ir além e “dar o mercado as comunidades”, completando o movimento dos últimos anos quando houve queda da desigualdade entre favela e asfalto, "demos os pobres aos mercados (consumidores)". Devemos tratar os moradores destas comunidades como protagonistas de sua História e não apenas como um passivo receptor de transferências de dinheiro oficiais e de crédito consignados a benefícios. Há que se turbinar o protagonismo das pessoas. Esta é a linha de ataque das UPPs Social

nas mãos da prefeitura do Rio e de algumas ações da secretaria de Direitos Humanos e Assistência Social do Estado do RJ.

A agenda de mercado aos favelados é vantajosa, pois não encerra custos fiscais adicionais aos da pacificação, gerando melhoras de Pareto, onde ninguém perde e os moradores das favelas ganham *upgrades* diferenciados, pois estavam mais distantes do mercado. Quando os mercados estão muito incompletos é possível sair do velho dilema entre eficiência (direita) e equidade (esquerda) e ganhar através da união harmoniosa destes vetores. O crédito consignado a benefícios de programas sociais vai nesta linha, alavancando os ganhos de bem estar daqueles contemplados por razões de equidade.

Concretamente, no âmbito das políticas públicas pelo lado financeiro, falo de Microseguro e de Microcrédito. O crédito produtivo popular é fundamental para dar vazão aos espíritos empreendedores das comunidades de baixa renda, e temos o exemplo do Crediamigo, avaliado de um banco público federal em área pobre, o Banco do Nordeste, que funciona na linha de Muhammad Yunus, criador do Grameen Bank, usando sistema de grupos solidários nos colaterais. Há uma lição específica do rendimento do trabalho aumentando com a produtividade (salário-eficiência), no caso dos agentes de crédito que podem até triplicar o salário, dependendo da performance da carteira. Isto pode gerar lições do tipo “mercado de trabalho privado” a outros segmentos do setor público.

Em 2011, no lançamento do Programa Nacional de Microcrédito, há reconhecimento da excelência do modelo do Crediamigo que se tornou a referência básica operacional para os bancos federais como o Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal tal como definido pela Presidente da República. No dia primeiro de julho de 2009 presenciei no município do Rio de Janeiro cerimônia que marcou o início da expansão do Crediamigo para outras regiões do Brasil, coroada com o lançamento do Programa Nacional de Microcrédito. O Nordeste tradicionalmente exportador de pessoas e receptor de políticas compensatórias começa a exportar políticas estruturais.

Uma agenda que está atrofiada no Brasil é aquela ligada aos trabalhadores por conta-própria e pequenos produtores urbanos, e consiste em dar acesso aos pobres, enquanto produtores, aos mercados consumidores. Cerca de 65% dos empresários urbanos dizem que seu principal problema é a falta de clientes ou concorrência acirrada, os quais são problemas de demanda e não de oferta, como formalização, infraestrutura, acesso a crédito, etc. Políticas de acesso a mercados consumidores, tais como

exportação através de cooperativas de pequenos produtores, potencializam o comércio eletrônico e mesmo compras governamentais.

O choque de segurança cria terreno fértil para o desenvolvimento dos mercados na base da pirâmide, assim como a diminuição da violência. As UPPs cariocas são um exemplo vivo de como “o choque de ordem” pode levar a um “choque de progresso”, principalmente aquelas situadas em áreas mais ricas que sofriam mais perdas de capital. Há que se cuidar para não dar um *overshooting* do processo. Isto remete a questão mais geral de garantir direitos de propriedade a todos, agora e depois.

“Dar o mercado” significa acima de tudo melhorar o acesso das pessoas ao mercado de trabalho. Permitindo-me uma visão mais literal, uma boa política de transporte urbano. Em particular os casos dos Programas de Bilhete Único Carioca e o do Estado do Rio. Este último é o primeiro caso de Bilhete Único intermunicipal, aproximando as comunidades pobres das periferias dos mercados, podendo para isso decidir onde morar.

A educação funciona como passaporte para o trabalho formal: refiro-me a todos os níveis escolares formais e da educação profissional. A agenda de premiar os professores com salários crescentes com as notas dos alunos é outro exemplo recente de salário-eficiência, tal como vigente nos Estado e na cidade do Rio de Janeiro. Mas a principal intervenção específica das Favelas são as Escolas do amanhã. Como o setor público é, ou deveria ser, mais próximo dos pobres, ele pode pavimentar o acesso ao mercado. A avaliação de proficiência escolar traz transparência aos pais da qualidade de educação da escola do seu filho, melhorando o funcionamento do setor público. Metas sociais complementam este movimento, incorporando eficiência do setor privado ao setor público através de um pseudo-mercado, já que não existem preços. As metas de educação do IDEB, do Movimento Todos Pela Educação e de Dakar são exemplos disto. Se a opção é ir além do “dar mercado aos pobres” usando o Estado como ponte, vale incorporar na agenda do “choque de gestão” a conexão entre a distribuição de recursos do orçamento público e o desempenho das diferentes unidades receptoras de recursos, medidas por indicadores sociais.

Alguns gostariam de uma agenda mais amigável à ação privada, outros gostariam de um Estado provedor. O desafio das UPPs é combinar as virtudes do Estado com as virtudes dos mercados, sem se esquecer de evitar as falhas de cada um dos lados.

Apêndice:

Sítio da Pesquisa do CPS: Desigualdades e Favelas Cariocas: a Cidade Partida está se Integrando?

O sítio da pesquisa www.fgv.br/cps/favela oferece um amplo banco de dados com dispositivos interativos e amigáveis de consulta às informações. Através dele, você pode avaliar a evolução das condições de vida dentro do município dividida em “favela e asfalto” por características sócio demográficas como gênero, raça, idade etc etc . As estatísticas estão disponíveis até 2008 e permitem obter uma visão panorâmica da distribuição de renda, trabalho e do acesso a serviços e ativos privados nos dois lados da nossa cidade.

The screenshot shows a web browser window with the following elements:

- Browser Title Bar:** "Desigualdade e Favelas Cariocas: Diagnóstico e Políticas para Integrar a Cidade Partida - Centr - Windows Internet Explorer"
- Address Bar:** "http://www.fgv.br/cps/favela/"
- Navigation Menu (Left):**
 - Sumário Executivo
 - Texto Principal
 - Slides
 - Visualização
 - Impressão
 - Banco de dados
 - Panorama da cidade partida
 - Panorama das comunidade de baixa renda
 - Simulador de renda
 - Fale conosco: cps@fgv.br
- Logos (Top Left):** RIO PREFEITURA INSTITUTO PEREIRA PASSOS and FGV CPS Centro de Políticas Sociais
- Main Title (Top Right):** "Desigualdade e Favelas Cariocas: a Cidade Partida está se integrando?"
- Image (Center):** A photograph of a favela at night, illuminated by streetlights, with a large white arrow pointing from the top left towards the buildings.

Panorama de Evolução: Condições de Vida da População Carioca

Devido à sua natureza geográfica, o Censo Demográfico não permite captar informações em nível local (abertura municipal e inframunicipal de informações incluindo as grandes Regiões Administrativas ou áreas de Planejamento (APs)). Seleccionamos as principais comunidades de baixa-renda cariocas e construímos um panorama sobre a renda, educação e outras variáveis que representam as condições gerais de vida dessas localidades. Essas variáveis podem ser cruzadas com série de características populacionais que estão divididas em três grupos (demográficas, socioeconômicas e espaciais). Para saber mais sobre a característica analisada, basta clicar com o mouse em cima do item a ser analisado que aparecerá a pergunta que deu origem a variável, exatamente da forma como foi pesquisada. Os indicadores estão desagregados espacialmente sob duas formas, que podem ser analisadas de acordo com interesses específicos:

i. cada comunidade de baixa renda

Categoria	Todos	Rocinha	Jacarezinho	Complexo do Alemão	Maré	Cidade de Deus	Outras
------------------	--------------	----------------	--------------------	---------------------------	-------------	-----------------------	---------------

ii. conjunto de regiões específicas.

Categoria	Todos	Rio - 5 RAs / Favelas *	Rio – Outras 27 RAs	Cariocas – Subnormal	Cariocas - Não Subnormal	6 Maiores Metrôpoles / Subnormal **	6 Maiores Metrôpoles / Não Subnormal
------------------	--------------	--------------------------------	----------------------------	-----------------------------	---------------------------------	--	---



Panorama das Comunidades de Baixa Renda Cariocas

Análise
Grupo
Área

Gerar Tabelas
Limpar seleção
Selecionar todas

[Características Demográficas](#)

<input checked="" type="checkbox"/> População Total	<input type="checkbox"/> Sexo	<input type="checkbox"/> Faixa Etária	<input type="checkbox"/> Anos de Estudo	<input type="checkbox"/> Cor ou Raça
<input type="checkbox"/> Posição na Família	<input type="checkbox"/> Imigração UF/ País	<input type="checkbox"/> Imigração Município		

[Características Sócio-Econômicas](#)

<input type="checkbox"/> Posição na Ocupação	<input type="checkbox"/> Quintil da Renda Familiar per Capita	<input type="checkbox"/> Pobreza - CPS	<input type="checkbox"/> Contribuiu para Previdência	<input type="checkbox"/> Religião
<input type="checkbox"/> Situação Conjugal	<input type="checkbox"/> Situação Conjugal Detalhamento			

[Características Espaciais](#)

<input type="checkbox"/> Tamanho da Cidade	<input type="checkbox"/> Situação do Domicílio	<input type="checkbox"/> Local de Moradia
--	--	---

Gerar Tabelas
Limpar seleção
Selecionar todas

Panorama das Comunidades de Baixa Renda – Rio de Janeiro

O Panorama das Comunidades de Baixa Renda Cariocas foi desenvolvido com base na PNAD. A pesquisa permite-nos monitorar a evolução de diversos indicadores sociais baseados em renda, sob duas clivagens (aglomerados subnormais x restante da cidade).

Com ele podemos analisar uma série de indicadores, tais como miséria (a partir de diferentes linhas e conceitos), classes econômicas (agregadas ou desagregadas), renda, desigualdade e acesso à ativos de produção ou consumo desde 1996.

Panorama do Rio de Janeiro

Favela e o restante da cidade – 1996-2008

[Saiba mais](#)

Tema:

Filtro:

Indicador:

* Segure a tecla 'CTRL' para marcação de 2 filtros simultâneos.

[Características Sócio-Demográficas](#)

<input checked="" type="checkbox"/> População Total	<input type="checkbox"/> Sexo	<input type="checkbox"/> Faixa Etária
<input type="checkbox"/> Cor ou Raça	<input type="checkbox"/> Posição na Família	<input type="checkbox"/> Imigração
<input type="checkbox"/> Maternidade		

[Renda](#)

<input type="checkbox"/> Tem renda de todas as fontes	<input type="checkbox"/> Tem renda do trabalho principal	<input type="checkbox"/> Tem renda da previdência
<input type="checkbox"/> Tem renda de outras fontes	<input type="checkbox"/> Tem renda de programas sociais	<input type="checkbox"/> Tem renda de todos os trabalhos
<input type="checkbox"/> Classe econômica		

[Características do Produtor](#)

Equações de Lucro

1 - Modelo Básico

Lucro Bruto

Regression Analysis for Dependent Variable LN Lucro

Data Summary	
Number of Observations	6289
Mean of LNavalor30	7.61854
Sum of LNavalor30	47913.0

Fit Statistics	
R-square	0.1981
Root MSE	0.6664
Denominator DF	6288

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
sexo		2	Homem Mulher
escol2	Escolaridade	5	aEducação- 1º grau bEducação - 2º grau cEducação - superior dIgnorada zSaber ler e escrever - sem instrução
tamemp2		2	a5 pessoas ou mais z1 a 4 pessoas
setativ		4	aIndústria bOutro cIgnorado zComércio
anon		3	2010 2011 92009
momento		2	2 zz1
id_neg_fixa	Identificação de negócio fixo	3	Alugado Ignorado Proprio
ID_OUT_NEG	Identificado de outro negócio	2	Não Sim
tp_pz_vdaa	Tipo de prazo de venda	4	15-30 dias 31-60 dias A vista Mais de 60 dias
TP_CTL_ADMA	Tipos de controles administrativos do negócio	5	Bom Ignorado Não tem Precário Satisfatório
Posto_do_Crediamigo	Posto do Crediamigo	6	Posto Rio das Pedras Posto Rocinha Posto São Gonçalo Zona Norte - Maré Zona Oeste Zona Sul - Centro

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
Model	29	51.57	<.0001
Intercept	1	7869.28	<.0001
Ativo_TOTAL	1	2.57	0.1086
sexo	1	262.09	<.0001
IDADE	1	1.99	0.1581
escol2	4	10.87	<.0001
tamemp2	1	0.00	0.9665
setativ	3	11.55	<.0001
anon	2	0.90	0.4060
momento	1	33.56	<.0001
id_neg_fixa	2	100.67	<.0001
ID_OUT_NEG	1	8.06	0.0046
tp_pz_vdaa	3	15.14	<.0001
TP_CTL_ADMA	4	18.13	<.0001
Posto_do_Crediamigo	5	12.15	<.0001

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	7.6237613	0.20113832	37.90	<.0001
Ativo_TOTAL	0.0000009	0.00000056	1.60	0.1086
sexo Homem	0.3159729	0.01951757	16.19	<.0001
sexo Mulher	0.0000000	0.00000000	.	.
IDADE	0.0016618	0.00117707	1.41	0.1581
escol2 aEducação- 1º grau	-0.0562364	0.17340681	-0.32	0.7457
escol2 bEducação - 2º grau	0.0645787	0.17445958	0.37	0.7113
escol2 cEducação - superior	0.1583435	0.18174641	0.87	0.3837
escol2 dIgnorada	0.1338299	0.18645058	0.72	0.4729
escol2 zSabe ler e escrever - sem instrução	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2 a5 pessoas ou mais	-0.0038535	0.09161571	-0.04	0.9665
tamemp2 z1 a 4 pessoas	0.0000000	0.00000000	.	.
setativ aIndústria	0.2656469	0.07308930	3.63	0.0003
setativ bOutro	0.1124313	0.02263875	4.97	<.0001
setativ cIgnorado	-0.0160496	0.04693711	-0.34	0.7324
setativ zComércio	0.0000000	0.00000000	.	.
anon 2010	-0.0280440	0.02456248	-1.14	0.2536
anon 2011	-0.0324862	0.02602334	-1.25	0.2119
anon 92009	0.0000000	0.00000000	.	.
momento 2	0.1243554	0.02146685	5.79	<.0001
momento zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
id_neg_fixa Alugado	0.3186872	0.02255303	14.13	<.0001
id_neg_fixa Ignorado	0.1585389	0.04695356	3.38	0.0007
id_neg_fixa Proprio	0.0000000	0.00000000	.	.
ID_OUT_NEG Não	0.1034293	0.03644248	2.84	0.0046
ID_OUT_NEG Sim	0.0000000	0.00000000	.	.
tp_pz_vdaa 15-30 dias	-0.4109345	0.09648415	-4.26	<.0001
tp_pz_vdaa 31-60 dias	-0.2563030	0.10379672	-2.47	0.0136
tp_pz_vdaa A vista	-0.3127928	0.09612504	-3.25	0.0011
tp_pz_vdaa Mais de 60 dias	0.0000000	0.00000000	.	.
TP_CTL_ADMA Bom	0.1200969	0.02575829	4.66	<.0001
TP_CTL_ADMA Ignorado	-0.0775029	0.19094333	-0.41	0.6848
TP_CTL_ADMA Não tem	-0.1268764	0.04647583	-2.73	0.0064
TP_CTL_ADMA Precário	-0.1910852	0.02811766	-6.80	<.0001
TP_CTL_ADMA Satisfatório	0.0000000	0.00000000	.	.
Posto_do_Crediamigo Posto Rio das Pedras	-0.0572099	0.04847458	-1.18	0.2380
Posto_do_Crediamigo Posto Rocinha	-0.1984736	0.04029707	-4.93	<.0001
Posto_do_Crediamigo Posto São Gonçalo	0.3439040	0.17351273	1.98	0.0475
Posto_do_Crediamigo Zona Norte - Maré	-0.0211785	0.04124531	-0.51	0.6076
Posto_do_Crediamigo Zona Oeste	-0.0618791	0.04393874	-1.41	0.1591
Posto_do_Crediamigo Zona Sul - Centro	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo/Banco do Nordeste

2 - Modelo Interativo (variável sexo)

Lucro Bruto

Regression Analysis for Dependent Variable LN Lucro

Data Summary	
Number of Observations	6289
Mean of LNavalor30	7.61854
Sum of LNavalor30	47913.0

Fit Statistics	
R-square	0.2076
Root MSE	0.6625
Denominator DF	6288

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
sexo		2	Homem Mulher
escol2	Escolaridade	5	aEducação- 1º grau bEducação - 2º grau cEducação - superior dIgnorada zSabe ler e escrever - sem instrução
tamemp2		2	a5 pessoas ou mais z1 a 4 pessoas
setativ		4	aIndústria bOutro cIgnorado zComércio
anon		3	2010 2011 92009
momento		2	2 zz1
id_neg_fixa	Identificação de negócio fixo	3	Alugado Ignorado Proprio
ID_OUT_NEG	Identificado de outro negócio	2	Não Sim
tp_pz_vdaa	Tipo de prazo de venda	4	15-30 dias 31-60 dias A vista Mais de 60 dias
TP_CTL_ADMA	Tipos de controles administrativos do negócio	5	Bom Ignorado Não tem Precário Satisfatório
Posto_do_Crediamigo	Posto do Crediamigo	6	Posto Rio das Pedras Posto Rocinha Posto São Gonçalo Zona Norte - Maré Zona Oeste Zona Sul - Centro

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
Model	31	51.26	<.0001
Intercept	1	3893.27	<.0001
Ativo_TOTAL	1	2.57	0.1090
sexo	1	267.89	<.0001
IDADE	1	68.33	<.0001
idade2	1	73.35	<.0001
escol2	4	11.58	<.0001
tamemp2	1	0.44	0.5071
setativ	3	11.11	<.0001
anon	2	0.58	0.5614
momento	1	32.50	<.0001
id_neg_fixa	2	101.19	<.0001
ID_OUT_NEG	1	7.47	0.0063
tp_pz_vdaa	3	15.31	<.0001
TP_CTL_ADMA	4	17.08	<.0001
Posto_do_Crediamigo	5	12.58	<.0001
sexo*momento	1	0.21	0.6471

Note: The denominator degrees of freedom for the F tests is 6288.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	6.9777503	0.22167586	31.48	<.0001
Ativo_TOTAL	0.0000009	0.00000056	1.60	0.1090
sexo Homem	0.3252800	0.02506195	12.98	<.0001
sexo Mulher	0.0000000	0.00000000	.	.
IDADE	0.0351326	0.00425008	8.27	<.0001
idade2	-0.0003734	0.00004360	-8.56	<.0001
escol2 aEducação- 1º grau	-0.1019750	0.17923767	-0.57	0.5694
escol2 bEducação - 2º grau	0.0211390	0.18017082	0.12	0.9066
escol2 cEducação - superior	0.1228122	0.18711085	0.66	0.5116
escol2 dIgnorada	0.0932088	0.19170686	0.49	0.6268
escol2 zSabe ler e escrever - sem instrução	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2 a5 pessoas ou mais	0.0589499	0.08886746	0.66	0.5071
tamemp2 z1 a 4 pessoas	0.0000000	0.00000000	.	.
setativ aIndústria	0.2419373	0.07367072	3.28	0.0010
setativ bOutro	0.1129875	0.02243581	5.04	<.0001
setativ cIgnorado	-0.0111056	0.04615657	-0.24	0.8099
setativ zComércio	0.0000000	0.00000000	.	.
anon 2010	-0.0209907	0.02451847	-0.86	0.3920
anon 2011	-0.0267568	0.02589868	-1.03	0.3016
anon 92009	0.0000000	0.00000000	.	.
momento 2	0.1299727	0.02545380	5.11	<.0001
momento zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
id_neg_fixa Alugado	0.3167657	0.02239180	14.15	<.0001
id_neg_fixa Ignorado	0.1644892	0.04606364	3.57	0.0004
id_neg_fixa Proprio	0.0000000	0.00000000	.	.
ID_OUT_NEG Não	0.0989255	0.03618726	2.73	0.0063
ID_OUT_NEG Sim	0.0000000	0.00000000	.	.
tp_pz_vdaa 15-30 dias	-0.4142927	0.09614563	-4.31	<.0001
tp_pz_vdaa 31-60 dias	-0.2612383	0.10352249	-2.52	0.0116
tp_pz_vdaa A vista	-0.3163314	0.09578038	-3.30	0.0010
tp_pz_vdaa Mais de 60 dias	0.0000000	0.00000000	.	.
TP_CTL_ADMA Bom	0.1181926	0.02556461	4.62	<.0001
TP_CTL_ADMA Ignorado	-0.0785433	0.19076245	-0.41	0.6805
TP_CTL_ADMA Não tem	-0.1180205	0.04596552	-2.57	0.0103
TP_CTL_ADMA Precário	-0.1796683	0.02765204	-6.50	<.0001
TP_CTL_ADMA Satisfatório	0.0000000	0.00000000	.	.
Posto_do_Crediamigo Posto Rio das Pedras	-0.0631055	0.04791762	-1.32	0.1879
Posto_do_Crediamigo Posto Rocinha	-0.2033224	0.03993537	-5.09	<.0001
Posto_do_Crediamigo Posto São Gonçalo	0.3215720	0.18092340	1.78	0.0756
Posto_do_Crediamigo Zona Norte - Maré	-0.0208718	0.04078816	-0.51	0.6089
Posto_do_Crediamigo Zona Oeste	-0.0676602	0.04348073	-1.56	0.1197
Posto_do_Crediamigo Zona Sul - Centro	0.0000000	0.00000000	.	.
sexo*momento Homem 2	-0.0152640	0.03333732	-0.46	0.6471
sexo*momento Homem zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
sexo*momento Mulher 2	0.0000000	0.00000000	.	.
sexo*momento Mulher zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo/Banco do Nordeste

3 - Modelo Interativo (variável posto do CrediAmigo)

Lucro Bruto

Regression Analysis for Dependent Variable LN Lucro

Data Summary	
Number of Observations	6289
Mean of LNavalor30	7.61854
Sum of LNavalor30	47913.0

Fit Statistics	
R-square	0.2080
Root MSE	0.6625
Denominator DF	6288

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
sexo		2	Homem Mulher
escol2	Escolaridade	5	aEducação- 1º grau bEducação - 2º grau cEducação - superior dIgnorada zSabe ler e escrever - sem instrução
tamemp2		2	a5 pessoas ou mais z1 a 4 pessoas
setativ		4	aIndústria bOutro cIgnorado zComércio
anon		3	2010 2011 92009
momento		2	2 zz1
id_neg_fixa	Identificação de negócio fixo	3	Alugado Ignorado Proprio
ID_OUT_NEG	Identificado de outro negócio	2	Não Sim
tp_pz_vdaa	Tipo de prazo de venda	4	15-30 dias 31-60 dias A vista Mais de 60 dias
TP_CTL_ADMA	Tipos de controles administrativos do negócio	5	Bom Ignorado Não tem Precário Satisfatório
Posto_do_Crediamigo	Posto do Crediamigo	6	Posto Rio das Pedras Posto Rocinha Posto São Gonçalo Zona Norte - Maré Zona Oeste Zona Sul - Centro

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
Model	34	47.06	<.0001
Intercept	1	3993.18	<.0001
Ativo_TOTAL	1	2.57	0.1090
sexo	1	268.81	<.0001
IDADE	1	68.13	<.0001
idade2	1	73.09	<.0001
escol2	4	11.56	<.0001
tamemp2	1	0.44	0.5092
setativ	3	11.06	<.0001
anon	2	0.52	0.5974
momento	1	26.92	<.0001
id_neg_fixa	2	101.18	<.0001
ID_OUT_NEG	1	7.43	0.0064
tp_pz_vdaa	3	15.32	<.0001
TP_CTL_ADMA	4	17.06	<.0001
Posto_do_Crediamigo	5	12.32	<.0001
momento*Posto_do_Crediamigo	4	0.93	0.4427

Note: The denominator degrees of freedom for the F tests is 6288.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	6.9918079	0.22315884	31.33	<.0001
Ativo_TOTAL	0.0000009	0.00000056	1.60	0.1090
sexo Homem	0.3184250	0.01942175	16.40	<.0001
sexo Mulher	0.0000000	0.00000000	.	.
IDADE	0.0351035	0.00425288	8.25	<.0001
idade2	-0.0003731	0.00004364	-8.55	<.0001
escol2 aEducação- 1º grau	-0.0999603	0.17900806	-0.56	0.5766
escol2 bEducação - 2º grau	0.0228922	0.17995806	0.13	0.8988
escol2 cEducação - superior	0.1240844	0.18694244	0.66	0.5069
escol2 dIgnorada	0.0942597	0.19155707	0.49	0.6227
escol2 zSabe ler e escrever - sem instrução	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2 a5 pessoas ou mais	0.0587081	0.08893570	0.66	0.5092
tamemp2 z1 a 4 pessoas	0.0000000	0.00000000	.	.
setativ aIndústria	0.2410307	0.07348105	3.28	0.0010
setativ bOutro	0.1125573	0.02240155	5.02	<.0001
setativ cIgnorado	-0.0103742	0.04609157	-0.23	0.8219
setativ zComércio	0.0000000	0.00000000	.	.
anon 2010	-0.0213546	0.02456311	-0.87	0.3847
anon 2011	-0.0244716	0.02601549	-0.94	0.3469
anon 92009	0.0000000	0.00000000	.	.
momento 2	0.0905615	0.07002093	1.29	0.1959
momento zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
id_neg_fixa Alugado	0.3165970	0.02238338	14.14	<.0001
id_neg_fixa Ignorado	0.1647591	0.04608380	3.58	0.0004
id_neg_fixa Proprio	0.0000000	0.00000000	.	.
ID_OUT_NEG Não	0.0987445	0.03621822	2.73	0.0064
ID_OUT_NEG Sim	0.0000000	0.00000000	.	.
tp_pz_vdaa 15-30 dias	-0.4136774	0.09578204	-4.32	<.0001
tp_pz_vdaa 31-60 dias	-0.2599981	0.10316180	-2.52	0.0118
tp_pz_vdaa A vista	-0.3158321	0.09541815	-3.31	0.0009
tp_pz_vdaa Mais de 60 dias	0.0000000	0.00000000	.	.
TP_CTL ADMa Bom	0.1182894	0.02555689	4.63	<.0001
TP_CTL ADMa Ignorado	-0.0758015	0.18956187	-0.40	0.6893
TP_CTL ADMa Não tem	-0.1182514	0.04600424	-2.57	0.0102
TP_CTL ADMa Precário	-0.1806193	0.02779073	-6.50	<.0001
TP_CTL ADMa Satisfatório	0.0000000	0.00000000	.	.
Posto_do_Crediamigo Posto Rio das Pedras	-0.0602336	0.05979425	-1.01	0.3138
Posto_do_Crediamigo Posto Rocinha	-0.2240128	0.05216597	-4.29	<.0001
Posto_do_Crediamigo Posto São Gonçalo	0.3075010	0.18318249	1.68	0.0933
Posto_do_Crediamigo Zona Norte - Maré	-0.0414168	0.05364345	-0.77	0.4401
Posto_do_Crediamigo Zona Oeste	-0.1022236	0.05527452	-1.85	0.0644
Posto_do_Crediamigo Zona Sul - Centro	0.0000000	0.00000000	.	.
momento*Posto_do_Crediamigo 2 Posto Rio das Pedras	-0.0041421	0.07407913	-0.06	0.9554
momento*Posto_do_Crediamigo 2 Posto Rocinha	0.0483211	0.07587219	0.64	0.5242
momento*Posto_do_Crediamigo 2 Zona Norte - Maré	0.0464398	0.07848249	0.59	0.5541
momento*Posto_do_Crediamigo 2 Zona Oeste	0.0765309	0.07607541	1.01	0.3145
momento*Posto_do_Crediamigo 2 Zona Sul - Centro	0.0000000	0.00000000	.	.
momento*Posto_do_Crediamigo zz1 Posto Rio das Pedras	0.0000000	0.00000000	.	.
momento*Posto_do_Crediamigo zz1 Posto Rocinha	0.0000000	0.00000000	.	.
momento*Posto_do_Crediamigo zz1 Posto São Gonçalo	0.0000000	0.00000000	.	.
momento*Posto_do_Crediamigo zz1 Zona Norte - Maré	0.0000000	0.00000000	.	.
momento*Posto_do_Crediamigo zz1 Zona Oeste	0.0000000	0.00000000	.	.
momento*Posto_do_Crediamigo zz1 Zona Sul - Centro	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo/Banco do Nordeste

4 - Modelo Interativo (variável escolaridade)

Lucro Bruto

Regression Analysis for Dependent Variable LN Lucro

Data Summary	
Number of Observations	6289
Mean of LNavalor30	7.61854
Sum of LNavalor30	47913.0

Fit Statistics	
R-square	0.2079
Root MSE	0.6625
Denominator DF	6288

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
sexo		2	Homem Mulher
escol2	Escolaridade	5	aEducação- 1º grau bEducação - 2º grau cEducação - superior dIgnorada zSabe ler e escrever - sem instrução
tamemp2		2	a5 pessoas ou mais z1 a 4 pessoas
setativ		4	aIndústria bOutro cIgnorado zComércio
anon		3	2010 2011 92009
momento		2	2 zz1
id_neg_fixa	Identificação de negócio fixo	3	Alugado Ignorado Proprio
ID_OUT_NEG	Identificado de outro negócio	2	Não Sim
tp_pz_vdaa	Tipo de prazo de venda	4	15-30 dias 31-60 dias A vista Mais de 60 dias
TP_CTL_ADMA	Tipos de controles administrativos do negócio	5	Bom Ignorado Não tem Precário Satisfatório
Posto_do_Crediamigo	Posto do Crediamigo	6	Posto Rio das Pedras Posto Rocinha Posto São Gonçalo Zona Norte - Maré Zona Oeste Zona Sul - Centro

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
Model	34	46.75	<.0001
Intercept	1	3897.87	<.0001
Ativo_TOTAL	1	2.57	0.1091
sexo	1	269.22	<.0001
IDADE	1	68.45	<.0001
idade2	1	73.54	<.0001
escol2	4	11.43	<.0001
tamemp2	1	0.44	0.5048
setativ	3	11.08	<.0001
anon	2	0.57	0.5651
momento	1	0.89	0.3443
id_neg_fixa	2	101.25	<.0001
ID_OUT_NEG	1	7.44	0.0064
tp_pz_vdaa	3	15.32	<.0001
TP_CTL_ADMA	4	17.10	<.0001
Posto_do_Crediamigo	5	12.48	<.0001
escol2*momento	4	0.47	0.7562

Note: The denominator degrees of freedom for the F tests is 6288.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	7.0778046	0.31527348	22.45	<.0001
Ativo_TOTAL	0.0000009	0.00000056	1.60	0.1091
sexo Homem	0.3183173	0.01940021	16.41	<.0001
sexo Mulher	0.0000000	0.00000000	.	.
IDADE	0.0351606	0.00424991	8.27	<.0001
idade2	-0.0003738	0.00004358	-8.58	<.0001
escol2 aEducação- 1º grau	-0.2027325	0.28753884	-0.71	0.4808
escol2 bEducação - 2º grau	-0.0771005	0.28803447	-0.27	0.7890
escol2 cEducação - superior	0.0702897	0.29549843	0.24	0.8120
escol2 dIgnorada	-0.0172944	0.30023617	-0.06	0.9541
escol2 zSabe ler e escrever - sem instrução	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2 a5 pessoas ou mais	0.0593064	0.08890567	0.67	0.5048
tamemp2 z1 a 4 pessoas	0.0000000	0.00000000	.	.
setativ aIndústria	0.2408739	0.07360918	3.27	0.0011
setativ bOutro	0.1129420	0.02243891	5.03	<.0001
setativ cIgnorado	-0.0108608	0.04611988	-0.24	0.8138
setativ zComércio	0.0000000	0.00000000	.	.
anon 2010	-0.0207177	0.02453750	-0.84	0.3985
anon 2011	-0.0266902	0.02590940	-1.03	0.3030
anon 92009	0.0000000	0.00000000	.	.
momento 2	-0.0715116	0.35248095	-0.20	0.8392
momento zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
id_neg_fixa Alugado	0.3168611	0.02239176	14.15	<.0001
id_neg_fixa Ignorado	0.1643933	0.04607423	3.57	0.0004
id_neg_fixa Proprio	0.0000000	0.00000000	.	.
ID_OUT_NEG Não	0.0987288	0.03619640	2.73	0.0064
ID_OUT_NEG Sim	0.0000000	0.00000000	.	.
tp_pz_vdaa 15-30 dias	-0.4146939	0.09599995	-4.32	<.0001
tp_pz_vdaa 31-60 dias	-0.2612838	0.10338846	-2.53	0.0115
tp_pz_vdaa A vista	-0.3168271	0.09562573	-3.31	0.0009
tp_pz_vdaa Mais de 60 dias	0.0000000	0.00000000	.	.
TP_CTL_ADMA Bom	0.1186042	0.02556110	4.64	<.0001
TP_CTL_ADMA Ignorado	-0.0782403	0.19058396	-0.41	0.6814
TP_CTL_ADMA Não tem	-0.1178000	0.04596275	-2.56	0.0104
TP_CTL_ADMA Precário	-0.1794931	0.02764831	-6.49	<.0001
TP_CTL_ADMA Satisfatório	0.0000000	0.00000000	.	.
Posto_do_Crediamigo Posto Rio das Pedras	-0.0635576	0.04788784	-1.33	0.1845
Posto_do_Crediamigo Posto Rocinha	-0.2027206	0.03993739	-5.08	<.0001
Posto_do_Crediamigo Posto São Gonçalo	0.3236162	0.18076799	1.79	0.0735
Posto_do_Crediamigo Zona Norte - Maré	-0.0211301	0.04077246	-0.52	0.6043
Posto_do_Crediamigo Zona Oeste	-0.0677322	0.04347746	-1.56	0.1193
Posto_do_Crediamigo Zona Sul - Centro	0.0000000	0.00000000	.	.
escol2*momento aEducação- 1º grau 2	0.2023417	0.35349138	0.57	0.5671
escol2*momento aEducação- 1º grau zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
escol2*momento bEducação - 2º grau 2	0.1968497	0.35371984	0.56	0.5779
escol2*momento bEducação - 2º grau zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
escol2*momento cEducação - superior 2	0.0990069	0.36199173	0.27	0.7845
escol2*momento cEducação - superior zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
escol2*momento dIgnorada 2	0.2249377	0.37291607	0.60	0.5464
escol2*momento dIgnorada zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
escol2*momento zSabe ler e escrever - sem instrução 2	0.0000000	0.00000000	.	.
escol2*momento zSabe ler e escrever - sem instrução zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo/Banco do Nordeste

4 - Modelo Interativo (variável tamanho da empresa)

Lucro Bruto

Regression Analysis for Dependent Variable LN Lucro

Data Summary	
Number of Observations	6289
Mean of LNavalor30	7.61854
Sum of LNavalor30	47913.0

Fit Statistics	
R-square	0.2076
Root MSE	0.6625
Denominator DF	6288

Class Level Information			
Class Variable	Label	Levels	Values
sexo		2	Homem Mulher
escol2	Escolaridade	5	aEducação- 1º grau bEducação - 2º grau cEducação - superior dIgnorada zSabe ler e escrever - sem instrução
tamemp2		2	a5 pessoas ou mais z1 a 4 pessoas
setativ		4	aIndústria bOutro cIgnorado zComércio
anon		3	2010 2011 92009
momento		2	2 zz1
id_neg_fixa	Identificação de negócio fixo	3	Alugado Ignorado Proprio
ID_OUT_NEG	Identificado de outro negócio	2	Não Sim
tp_pz_vdaa	Tipo de prazo de venda	4	15-30 dias 31-60 dias A vista Mais de 60 dias
TP_CTL_ADMA	Tipos de controles administrativos do negócio	5	Bom Ignorado Não tem Precário Satisfatório
Posto_do_Crediamigo	Posto do Crediamigo	6	Posto Rio das Pedras Posto Rocinha Posto São Gonçalo Zona Norte - Maré Zona Oeste Zona Sul - Centro

Tests of Model Effects			
Effect	Num DF	F Value	Pr > F
Model	31	51.22	<.0001
Intercept	1	3893.37	<.0001
Ativo_TOTAL	1	2.57	0.1091
sexo	1	269.14	<.0001
IDADE	1	68.26	<.0001
idade2	1	73.28	<.0001
escol2	4	11.57	<.0001
tamemp2	1	0.43	0.5144
setativ	3	11.12	<.0001
anon	2	0.59	0.5536
momento	1	1.71	0.1915
id_neg_fixa	2	101.17	<.0001
ID_OUT_NEG	1	7.46	0.0063
tp_pz_vdaa	3	15.30	<.0001
TP_CTL_ADMA	4	17.08	<.0001
Posto_do_Crediamigo	5	12.57	<.0001
tamemp2*momento	1	0.01	0.9279

Note: The denominator degrees of freedom for the F tests is 6288.

Estimated Regression Coefficients				
Parameter	Estimate	Standard Error	t Value	Pr > t
Intercept	6.9812002	0.22142680	31.53	<.0001
Ativo_TOTAL	0.0000009	0.00000056	1.60	0.1091
sexo Homem	0.3182933	0.01940147	16.41	<.0001
sexo Mulher	0.0000000	0.00000000	.	.
IDADE	0.0351227	0.00425104	8.26	<.0001
idade2	-0.0003733	0.00004361	-8.56	<.0001
escol2 aEducação- 1º grau	-0.1018994	0.17924335	-0.57	0.5697
escol2 bEducação - 2º grau	0.0211860	0.18017602	0.12	0.9064
escol2 cEducação - superior	0.1228501	0.18711594	0.66	0.5115
escol2 dIgnorada	0.0932385	0.19171591	0.49	0.6267
escol2 zSabe ler e escrever - sem instrução	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2 a5 pessoas ou mais	0.0661012	0.11934685	0.55	0.5797
tamemp2 z1 a 4 pessoas	0.0000000	0.00000000	.	.
setativ aIndústria	0.2420128	0.07366108	3.29	0.0010
setativ bOutro	0.1129692	0.02243677	5.04	<.0001
setativ cIgnorado	-0.0113336	0.04614552	-0.25	0.8060
setativ zComércio	0.0000000	0.00000000	.	.
anon 2010	-0.0214108	0.02451120	-0.87	0.3824
anon 2011	-0.0269913	0.02590142	-1.04	0.2974
anon 92009	0.0000000	0.00000000	.	.
momento 2	0.1235101	0.02137459	5.78	<.0001
momento zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
id_neg fixa Alugado	0.3167348	0.02239144	14.15	<.0001
id_neg fixa Ignorado	0.1643578	0.04606034	3.57	0.0004
id_neg fixa Proprio	0.0000000	0.00000000	.	.
ID_OUT_NEG Não	0.0988510	0.03619083	2.73	0.0063
ID_OUT_NEG Sim	0.0000000	0.00000000	.	.
tp_pz_vdaa 15-30 dias	-0.4142679	0.09614592	-4.31	<.0001
tp_pz_vdaa 31-60 dias	-0.2612550	0.10352526	-2.52	0.0116
tp_pz_vdaa A vista	-0.3163781	0.09577962	-3.30	0.0010
tp_pz_vdaa Mais de 60 dias	0.0000000	0.00000000	.	.
TP_CTL_ADMA Bom	0.1181837	0.02556603	4.62	<.0001
TP_CTL_ADMA Ignorado	-0.0783499	0.19064197	-0.41	0.6811
TP_CTL_ADMA Não tem	-0.1181479	0.04595912	-2.57	0.0102
TP_CTL_ADMA Precário	-0.1796475	0.02765322	-6.50	<.0001
TP_CTL_ADMA Satisfatório	0.0000000	0.00000000	.	.
Posto_do_Crediamigo Posto Rio das Pedras	-0.0631431	0.04791782	-1.32	0.1876
Posto_do_Crediamigo Posto Rocinha	-0.2032906	0.03993638	-5.09	<.0001
Posto_do_Crediamigo Posto São Gonçalo	0.3211138	0.18077146	1.78	0.0757
Posto_do_Crediamigo Zona Norte - Maré	-0.0210073	0.04077841	-0.52	0.6065
Posto_do_Crediamigo Zona Oeste	-0.0677018	0.04348023	-1.56	0.1195
Posto_do_Crediamigo Zona Sul - Centro	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2*momento a5 pessoas ou mais 2	-0.0158905	0.17554939	-0.09	0.9279
tamemp2*momento a5 pessoas ou mais zz1	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2*momento z1 a 4 pessoas 2	0.0000000	0.00000000	.	.
tamemp2*momento z1 a 4 pessoas zz1	0.0000000	0.00000000	.	.

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Crediamigo/Banco do Nordeste

Regressão Logística
Começou o negócio com microcrédito

Parâmetro	Categoria	Estimativa	Erro Padrão	Qui-Quadrado	sig	Razão condicional
Intercept		-26.8205	0.8581	976.95	**	.
comu	Rocinha	1.9300	0.4721	16.71	**	6.89
comu	Complexo Alemão	2.3051	0.4624	24.85	**	10.02
comu	Manguinhos	0.0000	0.0000	.		1.00
SEXO_EMP	F	0.0650	0.1679	0.15		1.07
SEXO_EMP	M	0.0000	0.0000	.		1.00
IDADE		0.0055	0.0062	0.80		1.01
Escolaridade	1 GRAU COMPLETO	-0.2908	0.5515	0.28		0.75
	1 GRAU INCOMPLETO	-0.6815	0.5366	1.61		0.51
	2 GRAU COMPLETO	-0.2080	0.5391	0.15		0.81
	2 GRAU INCOMPLETO	-0.3042	0.5721	0.28		0.74
	ANALFABETO	-1.5177	0.7333	4.28	**	0.22
	CURSO TECNICO	0.2408	1.1485	0.04		1.27
	NS/NI	-1.0858	0.7261	2.24		0.34
	POS-GRADUACAO	0.8366	1.1959	0.49		2.31
	SUPERIOR COMPLETO	-1.0230	0.8790	1.35		0.36
	SUPERIOR INCOMPLETO	0.0000	0.0000	.		1.00
O negócio funciona	EM OUTRO LOCAL	0.1320	0.3037	0.19		1.14
	NA PROPRIA RESIDENCIA	0.2869	0.3255	0.78		1.33
	NAO INFORMOU	0.0000	0.0000	.		1.00
Tem sócios	NAO	-0.1632	0.2681	0.37		0.85
	NI	-0.6912	0.4246	2.65		0.50
	SIM	0.0000	0.0000	.		1.00
Seu negócio é	FORMAL	20.9800	0.2444	7368.86	**	1292708783.42
	INFORMAL	20.1793	0.0000	.		580442433.23
	NI	0.0000	0.0000	.		1.00
P q começou o negócio	ESTAVA DESEMPREGADO	0.2836	0.2758	1.06		1.33
	NS/NI	-0.1744	0.4831	0.13		0.84
	OUTROS	-0.6099	0.7528	0.66		0.54
	PARA AUMENTAR A RENDA FAMILIAR	0.5353	0.2860	3.50		1.71
	PARA NAO TRABALHAR PARA OUTROS	0.1760	0.3345	0.28		1.19
	SURTIU OPORTUNIDADE	0.0000	0.0000	.		1.00
Possui outra ocupação	NAO	-0.0040	0.2004	0.00		1.00
	NI	-0.3609	0.5419	0.44		0.70
	SIM	0.0000	0.0000	.		1.00
Qual setor de atividade	COMERCIO	0.6558	0.1681	15.23	**	1.93
	INDUSTRIA	0.3414	0.3841	0.79		1.41
	NI	-19.7967	57418.08	0.00		0.00
	SERVICOS	0.0000	0.0000	.		1.00

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Censo Empresarial das Favelas/ERJ

* Estatisticamente significativa ao nível de confiança de 90% .

** Estatisticamente significativa ao nível de confiança de 95% .

AVALIAÇÃO MICROEMPRESARIAL - ROCINHA

Apresentamos a seguir algumas tabulações referentes as atividades da Rocinha a partir do Censo Empresarial das Comunidades do PAC:

AVALIAÇÃO MICROEMPRESARIAL - ROCINHA

	<i>I</i>	<i>I</i>
	<i>POP</i>	<i>POP %</i>
<i>totc</i>	6529	100.00
<i>I</i>		
<i>Sexo empresário</i>		
<i>F</i>	2675	40.97
<i>M</i>	3854	59.03
<i>Sexo entrevistador</i>		
<i>F</i>	5221	79.97
<i>M</i>	1308	20.03
<i>Sexo supervisor</i>		
<i>F</i>	5636	86.32
<i>M</i>	893	13.68
<i>Tem telefone</i>		
<i>NAO</i>	3479	53.29
<i>NI</i>	891	13.65
<i>SIM</i>	2159	33.07
<i>Tem fax</i>		
<i>NAO</i>	5026	76.98
<i>NI</i>	1453	22.25
<i>SIM</i>	50	0.77
<i>Tem email</i>		
<i>NAO</i>	5180	79.34
<i>NI</i>	1238	18.96
<i>SIM</i>	111	1.70
<i>O negócio funciona</i>		
<i>EM OUTRO LOCAL</i>	4479	68.60
<i>NA PROPRIA RESIDENCIA</i>	774	11.85
<i>NAO INFORMOU</i>	1276	19.54
<i>Tem sócios</i>		
<i>NAO</i>	5114	78.33
<i>NI</i>	1057	16.19
<i>SIM</i>	358	5.48
<i>Seu negócio é</i>		
<i>FORMAL</i>	544	8.33
<i>INFORMAL</i>	5780	88.53
<i>NI</i>	205	3.14
<i>Existe vontade de formalizar</i>	749	11.47

<i>NAO</i>	4262	65.28
<i>NI</i>	1013	15.52
<i>SIM</i>	505	7.73
<i>Já tentou formalizar</i>	749	11.47
<i>NAO</i>	4472	68.49
<i>NI</i>	1026	15.71
<i>SIM</i>	282	4.32
<i>Por qual motivo não formalizou</i>	807	12.36
<i>BUROCRACIA</i>	513	7.86
<i>CARGA TRIBUTARIA/IMPOSTOS</i>	61	0.93
<i>FALTA DE CAPITAL</i>	825	12.64
<i>FALTA DE INFORMACAO</i>	210	3.22
<i>NAO INFORMOU</i>	1225	18.76
<i>NAO SENTE NECESSIDADE DE FORMALIZAR</i>	2501	38.31
<i>OUTRO MOTIVO</i>	387	5.93
<i>Escolaridade</i>	980	15.01
<i>1 GRAU COMPLETO</i>	2967	45.44
<i>1 GRAU INCOMPLETO</i>	722	11.06
<i>2 GRAU COMPLETO</i>	580	8.88
<i>2 GRAU INCOMPLETO</i>	321	4.92
<i>ANALFABETO</i>	16	0.25
<i>CURSO TECNICO</i>	821	12.57
<i>NS/NI</i>	4	0.06
<i>POS-GRADUACAO</i>	67	1.03
<i>SUPERIOR COMPLETO</i>	51	0.78
<i>SUPERIOR INCOMPLETO</i>	3235	49.55
<i>Tem celular</i>	1130	17.31
<i>NAO</i>	2164	33.14
<i>NI</i>	3101	47.50
<i>SIM</i>	987	15.12
<i>P q começou o negócio</i>	89	1.36
<i>ESTAVA DESEMPREGADO</i>	894	13.69
<i>NS/NI</i>	625	9.57
<i>OUTROS</i>	833	12.76
<i>PARA AUMENTAR A RENDA FAMILIAR</i>	237	3.63
<i>PARA NAO TRABALHAR PARA OUTROS</i>	1340	20.52
<i>SURGIU OPORTUNIDADE</i>	2991	45.81
<i>Ocupação anterior</i>	136	2.08
<i>DO LAR</i>	241	3.69
<i>ERA EMPREGADO DA MESMA AREA</i>		
<i>ERA EMPREGADO DE OUTRA AREA</i>		
<i>ERA ESTUDANTE</i>		
<i>NAO FAZIA NADA</i>		

<i>NS/NI</i>	1120	17.15
OUTROS	42	0.64
SEMPRE TRABALHOU DESTA FORMA	334	5.12
TINHA NEGOCIO EM OUTRA AREA	50	0.77
TINHA OUTRO NEGO NA MESMA AREA	38	0.58
<i>Possui outra ocupação</i>	4746	72.69
<i>NAO</i>		
<i>NI</i>	683	10.46
<i>SIM</i>	1100	16.85
<i>Quantos negócios vc já abriu</i>	360	5.51
<i>2</i>		
<i>3</i>	52	0.80
<i>4</i>	25	0.38
MAIS DE 4	27	0.41
<i>NS/NI</i>	1275	19.53
<i>SO ESTE</i>	4790	73.36
<i>Algum funciona atualmente</i>	976	14.95
<i>NAO</i>		
<i>NI</i>	2406	36.85
<i>SIM</i>	3147	48.20
<i>Qual setor de atividade do negócio</i>	1827	27.98
COMERCIO		
INDUSTRIA	133	2.04
<i>NI</i>	183	2.80
SERVICOS	4386	67.18
<i>Seu produto/serviço é temporário/sazonal</i>	4415	67.62
<i>NAO</i>		
<i>NI</i>	1498	22.94
<i>SIM</i>	616	9.43
<i>Onde seus produtos são fabricados</i>	384	5.88
<i>CASA</i>	281	4.30
EM FABRICA	1078	16.51
<i>NS/NI</i>	4145	63.49
<i>NSA</i>	473	7.24
OUTROS	168	2.57
<i>Você está satisfeito com seus fornecedores</i>	384	5.88
<i>NAO</i>	95	1.46
<i>NI</i>	3838	58.78
<i>NS</i>	807	12.36
<i>SIM</i>	1405	21.52
<i>Como paga seus fornecedores</i>	384	5.88

<i>A VISTA</i>	2113	32.36
<i>CARTAO DE CREDITO</i>	95	1.46
<i>DUPLICATA OU BOLETO BANCARIO</i>	166	2.54
<i>NS/NI</i>	3645	55.83
<i>OUTROS</i>	18	0.28
<i>PRESTACAO / A PRAZO</i>	108	1.65
<i>Onde vende seus produtos</i>	384	5.88
<i>DE CASA EM CASA</i>	1231	18.85
<i>EM BARRACA FIXA EM VIA PUBLICA</i>	376	5.76
<i>EM CASA</i>	590	9.04
<i>EM VEICULO/BARRACA MOVEL</i>	323	4.95
<i>LOJA, OFICINA OU ESCRITORIO ALUGADO</i>	741	11.35
<i>LOJA, OFICINA OU ESCRITORIO PROPRIO</i>	880	13.48
<i>NS/NI</i>	1743	26.70
<i>OUTROS</i>	261	4.00
<i>Quem compra mais seus produtos/serviços</i>	384	5.88
<i>AMIGOS, VIZINHOS E/OU FAMILIARES</i>	458	7.01
<i>GRANDES EMPRESAS</i>	10	0.15
<i>INDUSTRIAS</i>	1	0.02
<i>MORADORES DA COMUNIDADE</i>	2154	32.99
<i>MORADORES DE FORA DA COMUNIDADE</i>	684	10.48
<i>NS/NI</i>	1134	17.37
<i>ORGAOS DE GOVERNO A/OU ORGANIZACOES NAO- GOVERNAMENTAIS</i>	7	0.11
<i>OUTROS</i>	38	0.58
<i>PASSANTES NA RUA</i>	1105	16.92
<i>PEQUENAS EMPRESAS</i>	35	0.54
<i>UM CLIENTE ESPECIFICO</i>	512	7.84
<i>VAREJISTAS</i>	7	0.11
<i>Seu cliente compra mais à vista ou a prazo</i>	384	5.88
<i>A PRAZO</i>	248	3.80
<i>A VISTA</i>	5176	79.28
<i>NI</i>	721	11.04
<i>Como avalia seu negócio</i>	384	5.88
<i>CRESCENDO</i>	1260	19.30
<i>DECRESCENDO</i>	148	2.27
<i>ESTAVEL</i>	4405	67.47
<i>NI</i>	332	5.09
<i>Grau de satisfação dos resultados do seu negócio</i>	384	5.88

0	12	0.18
1	14	0.21
10	694	10.63
2	29	0.44
3	29	0.44
4	84	1.29
5	659	10.09
6	868	13.29
7	1348	20.65
8	1379	21.12
9	417	6.39
NI	264	4.04
NS	348	5.33
<i>O faturamento de seu negócio está</i>	384	5.88
<i>CRESCENDO</i>	1151	17.63
<i>DECRESCENDO</i>	167	2.56
<i>ESTAVEL</i>	4076	62.43
<i>NAO INFORMOU</i>	751	11.50
<i>Algum setor é terceirizado</i>	384	5.88
<i>NAO</i>	4473	68.51
<i>NI</i>	1525	23.36
<i>SIM</i>	147	2.25
<i>Seu negócio tem computadores</i>	384	5.88
<i>NAO</i>	4372	66.96
<i>NI</i>	1505	23.05
<i>SIM</i>	268	4.10
<i>Seu negócio está conectado a internet</i>	6261	95.90
<i>NAO</i>	85	1.30
<i>NI</i>	14	0.21
<i>SIM</i>	169	2.59
<i>Seu negócio é</i>	384	5.88
<i>FAMILIAR</i>	1897	29.05
<i>MISTA</i>	452	6.92
<i>NAO FAMILIAR</i>	2840	43.50
<i>NAO INFORMOU</i>	956	14.64
<i>Quantos integrantes da família trabalham no negócio</i>	384	5.88
0	607	9.30

<i>1</i>	<i>1</i>	<i>0.02</i>
<i>1</i>	<i>1000</i>	<i>15.32</i>
<i>10</i>	<i>2</i>	<i>0.03</i>
<i>13</i>	<i>2</i>	<i>0.03</i>
<i>18</i>	<i>1</i>	<i>0.02</i>
<i>2</i>	<i>325</i>	<i>4.98</i>
<i>20</i>	<i>3</i>	<i>0.05</i>
<i>3</i>	<i>117</i>	<i>1.79</i>
<i>30</i>	<i>6</i>	<i>0.09</i>
<i>36</i>	<i>1</i>	<i>0.02</i>
<i>4</i>	<i>39</i>	<i>0.60</i>
<i>40</i>	<i>1</i>	<i>0.02</i>
<i>5</i>	<i>11</i>	<i>0.17</i>
<i>6</i>	<i>2</i>	<i>0.03</i>
<i>7</i>	<i>1</i>	<i>0.02</i>
<i>8</i>	<i>3</i>	<i>0.05</i>
<i>9</i>	<i>1</i>	<i>0.02</i>
<i>NEMHUM</i>	<i>1</i>	<i>0.02</i>
<i>NENHUM</i>	<i>29</i>	<i>0.44</i>
<i>NENHUN</i>	<i>4</i>	<i>0.06</i>
<i>NI</i>	<i>3988</i>	<i>61.08</i>
<i>Seus funcionários participaram de algum curso de capacitação/aperfeiçoamento esse ano</i>	<i>384</i>	<i>5.88</i>
<i>NAO</i>	<i>2699</i>	<i>41.34</i>
<i>NI</i>	<i>1167</i>	<i>17.87</i>
<i>NSA</i>	<i>2104</i>	<i>32.23</i>
<i>SIM</i>	<i>175</i>	<i>2.68</i>
<i>O proprietário participou de algum curso de capacitação/aperfeiçoamento esse ano</i>	<i>384</i>	<i>5.88</i>
<i>NAO</i>	<i>5270</i>	<i>80.72</i>
<i>NI</i>	<i>483</i>	<i>7.40</i>
<i>SIM</i>	<i>392</i>	<i>6.00</i>
<i>Quais as áreas de cursos de capacitação/aperfeiçoamento que mais interessam no seu negócio</i>	<i>384</i>	<i>5.88</i>
<i>ADMINISTRACAO/GERENCIA</i>	<i>187</i>	<i>2.86</i>
<i>INFORMATICA</i>	<i>187</i>	<i>2.86</i>
<i>LIGADAS A INDUSTRIA</i>	<i>123</i>	<i>1.88</i>
<i>LIGADAS A PRESTACAO DE SERVICOS</i>	<i>1382</i>	<i>21.17</i>

LIGADAS AO COMERCIO	430	6.59
NS/NI	3328	50.97
VENDAS	508	7.78
Com que dinheiro começou o negócio	384	5.88
AGIOTA	18	0.28
EMPRESTIMO BANCARIO	301	4.61
EMPRESTIMO COM AMIGOS OU FAMILIARES	482	7.38
FGTS	396	6.07
HERDOU O NEGOCIO	94	1.44
MICROCREDITO	67	1.03
NS/NI	3510	53.76
OUTROS	572	8.76
POUPANCA	705	10.80
Quais as dificuldades de que atualmente seu negócio enfrenta para captação de recursos	384	5.88
COMPROVACAO DE RENDA	387	5.93
DOCUMENTACAO DA EMPRESA	84	1.29
FIADOR	161	2.47
JUROS ELEVADOS	336	5.15
NS/NI	3612	55.32
NUNCA TENTOU/NUNCA UTILIZOU	1396	21.38
OUTROS	169	2.59
Seu negócio gera resíduos	384	5.88
NAO	4673	71.57
NI	381	5.84
SIM	1091	16.71
Qual o destino dos resíduos	5438	83.29
AJUDA A FAZER ROUPAS	1	0.02
APOIO COMUNITARIO	1	0.02
ARTESANATO	1	0.02
BUEIRO	3	0.05
BUEIRO / LIXEIRA	1	0.02
CACAMBA	4	0.06
CACAMBA DA PREFEITURA	2	0.03
CACAMBA DE LIXO	1	0.02
COLETADO PELO SERVICO DA PREFEITURA	9	0.14
COLOCA NO GALAO	1	0.02
CUSTOMIZACAO	7	0.11
DEVOLVIDOS PARA A FABRICA	1	0.02
DOADOS	11	0.17

<i>ENTULHO</i>	<i>1</i>	<i>0.02</i>
<i>FAZ SABAO</i>	<i>1</i>	<i>0.02</i>
<i>FAZER TRAVESSEIRO</i>	<i>1</i>	<i>0.02</i>
<i>FERRAMENTAS</i>	<i>1</i>	<i>0.02</i>
<i>FERRO VELHO</i>	<i>2</i>	<i>0.03</i>
<i>GARRAFAS</i>	<i>1</i>	<i>0.02</i>
<i>GUARDA PARA A CASA DELE</i>	<i>1</i>	<i>0.02</i>
<i>JOGADO NA VALA</i>	<i>1</i>	<i>0.02</i>
<i>JOGADO NO AR</i>	<i>3</i>	<i>0.05</i>
<i>LIMPA TUDO</i>	<i>3</i>	<i>0.05</i>
<i>LIXO</i>	<i>836</i>	<i>12.80</i>
<i>LIXO / BUEIRO</i>	<i>1</i>	<i>0.02</i>
<i>LIXO / CUSTOMIZACAO</i>	<i>1</i>	<i>0.02</i>
<i>LIXO / RECICLAGEM</i>	<i>3</i>	<i>0.05</i>
<i>NAO INFORMOU</i>	<i>124</i>	<i>1.90</i>
<i>QUEIMADOS</i>	<i>1</i>	<i>0.02</i>
<i>REAPROVEITADOS</i>	<i>8</i>	<i>0.12</i>
<i>REAPROVEITADOS / JOGADOS NO LIXO</i>	<i>3</i>	<i>0.05</i>
<i>RECICLADOS</i>	<i>34</i>	<i>0.52</i>
<i>RECOLHIDOS</i>	<i>14</i>	<i>0.21</i>
<i>REDE DE ESGOTO</i>	<i>3</i>	<i>0.05</i>
<i>SELECIONADOS E RECOLHIDOS POR EMPRESAS URBANAS</i>	<i>1</i>	<i>0.02</i>
<i>VENDIDOS</i>	<i>3</i>	<i>0.05</i>
<i>VENDIDOS / LIXO</i>	<i>1</i>	<i>0.02</i>
<i>Seu negócio desenvolve ações comunitárias</i>	<i>384</i>	<i>5.88</i>
<i>NAO</i>	<i>5347</i>	<i>81.90</i>
<i>NI</i>	<i>413</i>	<i>6.33</i>
<i>SIM</i>	<i>385</i>	<i>5.90</i>
<i>Se não, tem interesse em desenvolver</i>	<i>1182</i>	<i>18.10</i>
<i>NAO</i>	<i>4357</i>	<i>66.73</i>
<i>NI</i>	<i>521</i>	<i>7.98</i>
<i>SIM</i>	<i>469</i>	<i>7.18</i>
<i>Seu negócio faz parte de</i>	<i>384</i>	<i>5.88</i>
<i>ASSOCIACAO COMERCIAL</i>	<i>206</i>	<i>3.16</i>
<i>COOPERATIVA</i>	<i>436</i>	<i>6.68</i>
<i>GRUPO DE EMPREENDEDORES LOCAIS (INFORMAL)</i>	<i>89</i>	<i>1.36</i>
<i>NENHUM</i>	<i>4176</i>	<i>63.96</i>
<i>NS/NI</i>	<i>1137</i>	<i>17.41</i>
<i>OUTROS</i>	<i>44</i>	<i>0.67</i>
<i>SINDICATO</i>	<i>57</i>	<i>0.87</i>

<i>Falta de instalações adequadas</i>	384	5.88
<i>ALTA</i>	400	6.13
<i>BAIXA</i>	676	10.35
<i>MEDIA</i>	1705	26.11
<i>NI</i>	281	4.30
<i>NS/NR</i>	1356	20.77
<i>NSA</i>	1727	26.45
<i>Falta de instalações adequadas</i>	384	5.88
<i>ALTA</i>	513	7.86
<i>BAIXA</i>	937	14.35
<i>MEDIA</i>	1570	24.05
<i>NI</i>	168	2.57
<i>NS/NR</i>	1190	18.23
<i>NSA</i>	1767	27.06
<i>Infra-estrutura de água</i>	384	5.88
<i>ALTA</i>	289	4.43
<i>BAIXA</i>	732	11.21
<i>MEDIA</i>	1710	26.19
<i>NI</i>	276	4.23
<i>NS/NR</i>	1372	21.01
<i>NSA</i>	1766	27.05
<i>Infra-estrutura de água</i>	384	5.88
<i>ALTA</i>	363	5.56
<i>BAIXA</i>	964	14.76
<i>MEDIA</i>	1627	24.92
<i>NI</i>	162	2.48
<i>NS/NR</i>	1219	18.67
<i>NSA</i>	1810	27.72
<i>Infra-estrutura de eletrecidade</i>	384	5.88
<i>ALTA</i>	293	4.49
<i>BAIXA</i>	730	11.18
<i>MEDIA</i>	1764	27.02
<i>NI</i>	276	4.23
<i>NS/NR</i>	1367	20.94
<i>NSA</i>	1715	26.27
<i>Infra-estrutura de eletrecidade</i>	384	5.88
<i>ALTA</i>	354	5.42
<i>BAIXA</i>	984	15.07
<i>MEDIA</i>	1656	25.36
<i>NI</i>	161	2.47

NS/NR	1225	18.76
NSA	1765	27.03
<i>Infra-estrutura de telecomunicações</i>	384	5.88
ALTA	277	4.24
BAIXA	741	11.35
MEDIA	1701	26.05
NI	284	4.35
NS/NR	1418	21.72
NSA	1724	26.41
<i>Infra-estrutura de telecomunicações</i>	384	5.88
ALTA	395	6.05
BAIXA	947	14.50
MEDIA	1585	24.28
NI	176	2.70
NS/NR	1264	19.36
NSA	1778	27.23
<i>Mão de obra qualificada na comunidade</i>	384	5.88
ALTA	361	5.53
BAIXA	595	9.11
MEDIA	1721	26.36
NI	279	4.27
NS/NR	1421	21.76
NSA	1768	27.08
<i>Mão de obra qualificada na comunidade</i>	384	5.88
ALTA	421	6.45
BAIXA	875	13.40
MEDIA	1583	24.25
NI	173	2.65
NS/NR	1268	19.42
NSA	1825	27.95
<i>Marketing e propaganda</i>	384	5.88
ALTA	404	6.19
BAIXA	735	11.26
MEDIA	1822	27.91
NI	271	4.15
NS/NR	1311	20.08
NSA	1602	24.54
<i>Marketing e propaganda</i>	384	5.88

<i>ALTA</i>	473	7.24
<i>BAIXA</i>	1087	16.65
<i>MEDIA</i>	1631	24.98
<i>NI</i>	158	2.42
<i>NS/NR</i>	1149	17.60
<i>NSA</i>	1647	25.23
<i>Pouca clientela</i>	384	5.88
<i>ALTA</i>	344	5.27
<i>BAIXA</i>	731	11.20
<i>MEDIA</i>	1995	30.56
<i>NI</i>	270	4.14
<i>NS/NR</i>	1300	19.91
<i>NSA</i>	1505	23.05
<i>Pouca clientela</i>	384	5.88
<i>ALTA</i>	424	6.49
<i>BAIXA</i>	1011	15.48
<i>MEDIA</i>	1870	28.64
<i>NI</i>	159	2.44
<i>NS/NR</i>	1140	17.46
<i>NSA</i>	1541	23.60
<i>Problemas com fiscalização e/ou regularização</i>	384	5.88
<i>ALTA</i>	231	3.54
<i>BAIXA</i>	888	13.60
<i>MEDIA</i>	1220	18.69
<i>NI</i>	282	4.32
<i>NS/NR</i>	1520	23.28
<i>NSA</i>	2004	30.69
<i>Problemas com fiscalização e/ou regularização</i>	384	5.88
<i>ALTA</i>	253	3.88
<i>BAIXA</i>	1088	16.66
<i>MEDIA</i>	1198	18.35
<i>NI</i>	165	2.53
<i>NS/NR</i>	1378	21.11
<i>NSA</i>	2063	31.60
<i>Rotatividade de mão de obra</i>	384	5.88
<i>ALTA</i>	232	3.55
<i>BAIXA</i>	861	13.19
<i>MEDIA</i>	1348	20.65
<i>NI</i>	271	4.15

<i>NS/NR</i>	<i>1501</i>	<i>22.99</i>
<i>NSA</i>	<i>1932</i>	<i>29.59</i>
<i>Rotatividade de mão de obra</i>	<i>384</i>	<i>5.88</i>
<i>ALTA</i>	<i>269</i>	<i>4.12</i>
<i>BAIXA</i>	<i>1083</i>	<i>16.59</i>
<i>MEDIA</i>	<i>1290</i>	<i>19.76</i>
<i>NI</i>	<i>170</i>	<i>2.60</i>
<i>NS/NR</i>	<i>1350</i>	<i>20.68</i>
<i>NSA</i>	<i>1983</i>	<i>30.37</i>
<i>Transporte e guarda de material</i>	<i>384</i>	<i>5.88</i>
<i>ALTA</i>	<i>258</i>	<i>3.95</i>
<i>BAIXA</i>	<i>796</i>	<i>12.19</i>
<i>MEDIA</i>	<i>1586</i>	<i>24.29</i>
<i>NI</i>	<i>266</i>	<i>4.07</i>
<i>NS/NR</i>	<i>1411</i>	<i>21.61</i>
<i>NSA</i>	<i>1828</i>	<i>28.00</i>
<i>Transporte e guarda de material</i>	<i>384</i>	<i>5.88</i>
<i>ALTA</i>	<i>289</i>	<i>4.43</i>
<i>BAIXA</i>	<i>1178</i>	<i>18.04</i>
<i>MEDIA</i>	<i>1383</i>	<i>21.18</i>
<i>NI</i>	<i>159</i>	<i>2.44</i>
<i>NS/NR</i>	<i>1254</i>	<i>19.21</i>
<i>NSA</i>	<i>1882</i>	<i>28.83</i>
<i>Acesso a cursos de capacitação e aperfeiçoamento</i>	<i>384</i>	<i>5.88</i>
<i>ALTA</i>	<i>396</i>	<i>6.07</i>
<i>BAIXA</i>	<i>804</i>	<i>12.31</i>
<i>MEDIA</i>	<i>1520</i>	<i>23.28</i>
<i>NI</i>	<i>275</i>	<i>4.21</i>
<i>NS/NR</i>	<i>1372</i>	<i>21.01</i>
<i>NSA</i>	<i>1778</i>	<i>27.23</i>
<i>Acesso a cursos de capacitação e aperfeiçoamento</i>	<i>384</i>	<i>5.88</i>
<i>ALTA</i>	<i>379</i>	<i>5.80</i>
<i>BAIXA</i>	<i>1167</i>	<i>17.87</i>
<i>MEDIA</i>	<i>1407</i>	<i>21.55</i>
<i>NI</i>	<i>152</i>	<i>2.33</i>
<i>NS/NR</i>	<i>1205</i>	<i>18.46</i>
<i>NSA</i>	<i>1835</i>	<i>28.11</i>
<i>Acesso dos clientes as suas instalações</i>	<i>384</i>	<i>5.88</i>

<i>ALTA</i>	655	10.03
<i>BAIXA</i>	655	10.03
<i>MEDIA</i>	1814	27.78
<i>NI</i>	257	3.94
<i>NS/NR</i>	1250	19.15
<i>NSA</i>	1514	23.19
<i>Acesso dos clientes as suas instalações</i>	384	5.88
<i>ALTA</i>	623	9.54
<i>BAIXA</i>	1040	15.93
<i>MEDIA</i>	1709	26.18
<i>NI</i>	142	2.17
<i>NS/NR</i>	1078	16.51
<i>NSA</i>	1553	23.79
<i>Altos engargos e impostos</i>	384	5.88
<i>ALTA</i>	323	4.95
<i>BAIXA</i>	812	12.44
<i>MEDIA</i>	1307	20.02
<i>NI</i>	281	4.30
<i>NS/NR</i>	1484	22.73
<i>NSA</i>	1938	29.68
<i>Altos engargos e impostos</i>	384	5.88
<i>ALTA</i>	334	5.12
<i>BAIXA</i>	1077	16.50
<i>MEDIA</i>	1245	19.07
<i>NI</i>	162	2.48
<i>NS/NR</i>	1321	20.23
<i>NSA</i>	2006	30.72
<i>Baixo lucro</i>	384	5.88
<i>ALTA</i>	295	4.52
<i>BAIXA</i>	645	9.88
<i>MEDIA</i>	2132	32.65
<i>NI</i>	271	4.15
<i>NS/NR</i>	1300	19.91
<i>NSA</i>	1502	23.01
<i>Baixo lucro</i>	384	5.88
<i>ALTA</i>	344	5.27
<i>BAIXA</i>	984	15.07
<i>MEDIA</i>	1980	30.33
<i>NI</i>	157	2.40

<i>NS/NR</i>	<i>1135</i>	<i>17.38</i>
<i>NSA</i>	<i>1545</i>	<i>23.66</i>
<i>Compra de material</i>	<i>384</i>	<i>5.88</i>
<i>ALTA</i>	<i>413</i>	<i>6.33</i>
<i>BAIXA</i>	<i>645</i>	<i>9.88</i>
<i>MEDIA</i>	<i>1869</i>	<i>28.63</i>
<i>NI</i>	<i>274</i>	<i>4.20</i>
<i>NS/NR</i>	<i>1232</i>	<i>18.87</i>
<i>NSA</i>	<i>1712</i>	<i>26.22</i>
<i>Compra de material</i>	<i>384</i>	<i>5.88</i>
<i>ALTA</i>	<i>487</i>	<i>7.46</i>
<i>BAIXA</i>	<i>1072</i>	<i>16.42</i>
<i>MEDIA</i>	<i>1583</i>	<i>24.25</i>
<i>NI</i>	<i>160</i>	<i>2.45</i>
<i>NS/NR</i>	<i>1085</i>	<i>16.62</i>
<i>NSA</i>	<i>1758</i>	<i>26.93</i>
<i>Concorrência local</i>	<i>384</i>	<i>5.88</i>
<i>ALTA</i>	<i>1175</i>	<i>18.00</i>
<i>BAIXA</i>	<i>499</i>	<i>7.64</i>
<i>MEDIA</i>	<i>1671</i>	<i>25.59</i>
<i>NI</i>	<i>258</i>	<i>3.95</i>
<i>NS/NR</i>	<i>1163</i>	<i>17.81</i>
<i>NSA</i>	<i>1379</i>	<i>21.12</i>
<i>Concorrência local</i>	<i>384</i>	<i>5.88</i>
<i>ALTA</i>	<i>1073</i>	<i>16.43</i>
<i>BAIXA</i>	<i>877</i>	<i>13.43</i>
<i>MEDIA</i>	<i>1624</i>	<i>24.87</i>
<i>NI</i>	<i>144</i>	<i>2.21</i>
<i>NS/NR</i>	<i>1013</i>	<i>15.52</i>
<i>NSA</i>	<i>1414</i>	<i>21.66</i>
<i>Condições econômica dos clientes</i>	<i>384</i>	<i>5.88</i>
<i>ALTA</i>	<i>297</i>	<i>4.55</i>
<i>BAIXA</i>	<i>567</i>	<i>8.68</i>
<i>MEDIA</i>	<i>2222</i>	<i>34.03</i>
<i>NI</i>	<i>265</i>	<i>4.06</i>
<i>NS/NR</i>	<i>1231</i>	<i>18.85</i>
<i>NSA</i>	<i>1563</i>	<i>23.94</i>
<i>Condições econômica dos clientes</i>	<i>384</i>	<i>5.88</i>
<i>ALTA</i>	<i>354</i>	<i>5.42</i>
<i>BAIXA</i>	<i>841</i>	<i>12.88</i>

MEDIA	2128	32.59
NI	149	2.28
NS/NR	1076	16.48
NSA	1597	24.46
<i>Escassez ou má qualidade de matéria prima</i>	384	5.88
ALTA	200	3.06
BAIXA	745	11.41
MEDIA	1589	24.34
NI	301	4.61
NS/NR	1440	22.06
NSA	1870	28.64
<i>Escassez ou má qualidade de matéria prima</i>	384	5.88
ALTA	258	3.95
BAIXA	988	15.13
MEDIA	1483	22.71
NI	191	2.93
NS/NR	1296	19.85
NSA	1929	29.55
<i>Falta de crédito</i>	384	5.88
ALTA	272	4.17
BAIXA	729	11.17
MEDIA	1620	24.81
NI	278	4.26
NS/NR	1405	21.52
NSA	1841	28.20
<i>Falta de crédito</i>	384	5.88
ALTA	360	5.51
BAIXA	1005	15.39
MEDIA	1460	22.36
NI	168	2.57
NS/NR	1252	19.18
NSA	1900	29.10
<i>Número de empregados</i>	384	5.88
AUMENTAR	774	11.85
DIMINUIR	30	0.46
FICAR COMO ESTA	2954	45.24
N.S.A.	1658	25.39
NAO SEI	614	9.40
NI	115	1.76

<i>Instalações físicas</i>	384	5.88
<i>AUMENTAR</i>	1089	16.68
<i>DIMINUIR</i>	31	0.47
<i>FICAR COMO ESTA</i>	2580	39.52
<i>N.S.A.</i>	1655	25.35
<i>NAO SEI</i>	666	10.20
<i>NI</i>	124	1.90
<i>Máquinas e equipamentos</i>	384	5.88
<i>AUMENTAR</i>	1413	21.64
<i>DIMINUIR</i>	25	0.38
<i>FICAR COMO ESTA</i>	2268	34.74
<i>N.S.A.</i>	1673	25.62
<i>NAO SEI</i>	646	9.89
<i>NI</i>	120	1.84
<i>Força de vendas</i>	384	5.88
<i>AUMENTAR</i>	2116	32.41
<i>DIMINUIR</i>	32	0.49
<i>FICAR COMO ESTA</i>	1768	27.08
<i>N.S.A.</i>	1541	23.60
<i>NAO SEI</i>	563	8.62
<i>NI</i>	125	1.91
<i>Empréstimos bancários</i>	384	5.88
<i>AUMENTAR</i>	521	7.98
<i>DIMINUIR</i>	394	6.03
<i>FICAR COMO ESTA</i>	2433	37.26
<i>N.S.A.</i>	1782	27.29
<i>NAO SEI</i>	877	13.43
<i>NI</i>	138	2.11
<i>Informatização do negócio</i>	384	5.88
<i>AUMENTAR</i>	1405	21.52
<i>DIMINUIR</i>	40	0.61
<i>FICAR COMO ESTA</i>	2283	34.97
<i>N.S.A.</i>	1605	24.58
<i>NAO SEI</i>	664	10.17
<i>NI</i>	148	2.27
<i>Volume de produção</i>	384	5.88
<i>AUMENTAR</i>	2077	31.81
<i>DIMINUIR</i>	25	0.38
<i>FICAR COMO ESTA</i>	1781	27.28
<i>N.S.A.</i>	1553	23.79

<i>NAO SEI</i>	<i>569</i>	<i>8.71</i>
<i>NI</i>	<i>140</i>	<i>2.14</i>
<i>Investimento em desenvolvimento tecnológico</i>	<i>384</i>	<i>5.88</i>
<i>AUMENTAR</i>	<i>1048</i>	<i>16.05</i>
<i>DIMINUIR</i>	<i>31</i>	<i>0.47</i>
<i>FICAR COMO ESTA</i>	<i>2325</i>	<i>35.61</i>
<i>N.S.A.</i>	<i>1764</i>	<i>27.02</i>
<i>NAO SEI</i>	<i>841</i>	<i>12.88</i>
<i>NI</i>	<i>136</i>	<i>2.08</i>
<i>Investimento em recursos humanos</i>	<i>384</i>	<i>5.88</i>
<i>AUMENTAR</i>	<i>837</i>	<i>12.82</i>
<i>DIMINUIR</i>	<i>38</i>	<i>0.58</i>
<i>FICAR COMO ESTA</i>	<i>2492</i>	<i>38.17</i>
<i>N.S.A.</i>	<i>1781</i>	<i>27.28</i>
<i>NAO SEI</i>	<i>857</i>	<i>13.13</i>
<i>NI</i>	<i>140</i>	<i>2.14</i>

Fonte: CPS/FGV a partir dos microdados do Censo Empresarial das Favelas/ERJ

BIBLIOGRAFIA

AMADEO, E.; GILL, I.; NERI, M.C. **Assessing the impact of labor regulations on informal workers in Brazil**. In: GILL, I.; MONTENEGRO, C.; DOMELAND, D. (eds.). *Crafting Labor Policy: Techniques and Lessons from Latin America*. Oxford University Press, p. 67-95, 2002.

BESLEY, T. **“Property Rights and Investment Incentives: Theory and evidence from Ghana”**. *The Journal of Political Economy*. oct. 1995. 103 v., no. 5, 903-937 p.

CAMARANO, A. A. (org.). **Muito além dos 60: os novos idosos brasileiros**. Brasília: IPEA, 1999.

CARVALHO, M. A. R. de. **Quatro vezes Cidade**. Rio de Janeiro, Sette Letras, 1994.

CAVALLIERI, P. F. **40 Anos de Favelas na Cidade do Rio de Janeiro**, mimeo, Instituto Pereira Passos.

_____. **Favelas cariocas: mudanças na infra-estrutura**. In: Instituto de Planejamento Municipal, Secretaria Municipal de Planejamento, Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro. *Quatro estudos*. Rio de Janeiro, 1986.

COLEMAM, J. **“Social capital in creation of human capital”**. *American Journal of Sociology*. 1988. 94 v., S95-S120 p.

CONNING, J. **“Group Lending, Moral Hazard and the Creation of Social Collateral”**. University of Maryland at College Park: May.1996. Working Paper n°. 195

DE SOTO, H. **“O Mistério do Capital”**. Rio de Janeiro: Record, 2000.

DEATON, A. S. **“The Analysis of Household Surveys: Microeconomic Analysis for Development Policy”**. Baltimore: The Johns Hopkins University Press. 1997.

ECINF. **“Economia Informal e Urbana”**. Rio de Janeiro: IBGE, 2003.

FERREIRA, F. H. G.; LANJOUW, P.; NERI, M. C. **“A Robust Poverty Profile for Brazil Using Multiple Data Sources”**, in *Revista Brasileira de Economia*, Rio de Janeiro, Jan/Mar. 2003. 57 v. n° 2, 59-92 p.

FONTES, A. **“Ensaio sobre a Informalidade no Brasil”**. 2009. Tese de doutorado. Universidade Federal do Rio de Janeiro.

FOSTER, J. E.; J. GREER and THORBECKE, E. **“A Class of Decomposable Poverty Indices”**, *Econometrica*, 1984. 52 v., 761-766 p.

HARRIS, J. R. and TODARO, M. **“Migration, Unemployment and Development”**, *American Economic Review*, 1970. 60 v., 126-142 p.

JOHNSON, S.; MCMILLAN, J.; WOODRUFF, C. **“Property Rights and Finance”**. *The American Economic Review*, Dec. 2002., 92 v., n. 5, 1335-1356 p.

LEVITT, S. D.; DUBNER, S. J. **Freakonomics: o lado oculto e inesperado de tudo o que nos afeta: as revelações de um economista original e politicamente incorreto.** Tradução: Regina Lyra. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

LITTLE, R. and RUBIN, D. **“Statistical Analysis with Missing Data”**, Hoboken, N.J.: Wiley, 2002.

MINCER, J. **Shooling, experience and earnings.** Nova York: NBER, 1974.

MONTEIRO, J. C. M.; ASSUNÇÃO, J. J. **“Outgoing the shadows: estimating the impact of bureaucracy simplification and tax cut on formality and investment,”** Rio de Janeiro: PUC, 2006. mimeo.

NERI, M. C. **Trabalho e Condições de Vida nas Favelas.** In: Governo do Estado do Rio de Janeiro - Secretaria de Estado de Fazenda. (Org.). Coletânea I Prêmio SEFAZ-SEDEIS Finanças Públicas Desenvolvimento Econômico 2009. Rio de Janeiro: IETS, 2010, vp. 82-115.

NERI, M. **Microcrédito: O Mistério Nordestino e o Grameen Brasileiro,** Editora da Fundação Getulio Vargas, 2008, 375pp.

_____. **Cobertura Previdenciária: Diagnóstico e Propostas.** MPS: Brasília, 2003, 300 pp .

_____. “Desigualdade e Favelas Cariocas: A Cidade partida Está se Integrando?”, FGV, CPS, 2010

_____. **Trabalho e Condições de Vida nas Favelas.** In: Governo do Estado do Rio de Janeiro - Secretaria de Estado de Fazenda. (Org.). Coletânea I Prêmio SEFAZ-SEDEIS Finanças Públicas Desenvolvimento Econômico 2009. Rio de Janeiro: IETS, 2010, vp. 82-115.

_____. **“Direitos Informais”**, em *Coleção Previdência Social: Previdência, Assistência Social e Combate à Pobreza / Série Debates.* Brasília, mai. 2001. 3 v., 123 p.

_____. **“Os Empresários da Rocinha na Perspectiva do Microcrédito”.** *O Mercado de Trabalho do Rio de Janeiro: Conjuntura e Análise*, jun. 2000b. n°. 8, 26-30 p.

_____. **“Políticas Estruturais de Combate à Pobreza no Brasil”**, in *Desigualdade e Pobreza no Brasil*, organizado por Ricardo Henriques, Rio de Janeiro, Dez. 2000, (b), 503-526 p.

NERI, M. C. e GIOVANNI, F da S. **Negócios nãnicos, garantias e acesso a crédito.** *Revista de Economia Contemporânea.* Rio de Janeiro: Universidade Federal do Rio de Janeiro, Set.-Dez. 2005. 9 v.

NERI, M. C. e MEDRADO, A. L. **“Experimentando Microcrédito: Uma análise do impacto do CrediAMIGO sobre o acesso a crédito”.** Documentos Técnico-Científicos. Rio de Janeiro: Revista Econômica do Nordeste, Vol. 41. n° 01 – Janeiro-Março 2010. pág. 133 - 154

NERI, M. C., AMADEO, E. & CARVALHO, A. P. de. “**Assets, Markets and Poverty in Brazil**”, in *Portrait of the Poor - An Assets-Based Approach*, organizado por Orazio Attanasio e Miguel Székely, Washington: IDB, 2001.

NERI, M. C., FERREIRA, F. e LANJOUW, P. **A Robust Poverty Profile for Brazil Using Multiple Data Sources** em *Revista Brasileira de Economia*, vol. 57, nº 2, p. 59-92, Rio de Janeiro, jan/mar 2003.

NERI, M.C., DART, S.T.; MENEZES, F.M.; KUME, L. **Em busca de incentivos para atrair o trabalhador autônomo à previdência social**: Nova Economia (UFMG) 2008.

NORTH, D. Institutions, **Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

PERLMAN, J. **O Mito da Marginalidade**. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1977.

PERO, V. **Mobilidade Social no Rio de Janeiro**. In: Nadya Araújo Guimarães, Adalberto Cardoso, Peter Elias e Kate Purcel. (org.). *Mercado de Trabalho e Oportunidades*. 1 ed. Rio de Janeiro: FGV, 2008, v. 1, p.

PERO, V. **O papel dos segmentos formais e informais no Rio de Janeiro**. In: SMTb / RJ (org.) *Mercado de Trabalho do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: 1997.

PERO, V.; CARDOSO, A.; ELIAS, P. **Segregação Espacial e Discriminação no Mercado de Trabalho: O caso das favelas do Rio de Janeiro**. In: Nadya Araújo Guimarães, Adalberto Cardoso, Peter Elias e Kate Purcel (org.). *Mercado de Trabalho e Oportunidades*. 1 ed. Rio de Janeiro: FGV, 2008, v. 1.

RAMOS, G. **Memórias do cárcere**. Rio de Janeiro, José Olympio, 1953.

RIBEIRO, L. C. Q. (org.); KAZTMAN, Ruben (org.). **A cidade contra a escola? Segregação urbana e desigualdades educacionais em grandes cidades da América Latina**. 1. ed. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2008. v. 1. 367p.

SAINTIVE, M. B. “**Crédito Produtivo Popular: Origens Teóricas e o Caso VivaCred**”. Dissertação de mestrado. Instituto de Economia, UFRJ, Rio de Janeiro, 2000.

SANTOS, W. G. **As razões da desordem**. Rio de Janeiro, Rocco, 1993.

SCHREINER, MARK. “**Informal Finance and the Design of Microfinance**”. *Development in Practice*, 2001, 11 v., n. 5, 637-640 p.

SILVA, M. O. **Rio Nacional, Rio Local: Mitos e Visões Sobre a Crise Carioca e Fluminense**. Rio de Janeiro: SENAC, 2005. v. 1. 200p.

STIGLITZ, J. E. and WEISS, A. **Credit Rationing in Markets with Imperfect Information**. *The American Economic Review*, Jun., 1981, 71 v., n. 3, 393-410 p.

URANI, A. e GIAMBIAGI, F.A Rio: A Hora da Virada , Ed. Campus Elsevier, 2011

URANI, A. **Trilhas para o Rio**. Ed. Campus Elsevier, 2008.

URANI, A.; FONTES, A.; AZEVEDO, L.; BURGI, S. **“Marolinha carioca – Crise financeira praticamente não chegou ao Rio”**. IETS, Empreendedorismo do Rio de Janeiro: Conjuntura e Análise n. 5.

VALLADARES, L. do P. **Passa-se uma casa: análise do programa de remoção de favelas do Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro, Zahar, 1978.

VELLOSO, J. P. R e ALBUQUERQUE, R. C. **”Soluções para a questão do emprego”**. José Olympio Editora, 2000.

VENTURA, Z. **Cidade Partida**. São Paulo, Companhia das Letras, 1994.

WOOLDRIDGE, J. M. **Econometric Analysis of Cross-Section and Panel Data**. Ed. MIT, 2001.

YUNUS, M. **“The Banker of the Poor”**, Public Affairs, 1998, 258 pp

ZALUAR, A.; ALVITO, M. (orgs.). **Um Século de Favela**. 3ª Ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2003. 372p.