

Tonyedson Pereira e Lana

Exclusão financeira e sua relação com a pobreza e desigualdade de renda no Brasil

Belo Horizonte, MG
UFMG/Cedeplar
2013

Tonyedson Pereira e Lana

Exclusão financeira e sua relação com a pobreza e desigualdade de renda no Brasil

Tese apresentada ao curso de Doutorado em Economia do Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais, como requisito parcial à obtenção do Título de Doutor em Economia.

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Ana Maria Hermeto Camilo de Oliveira

Belo Horizonte, MG
Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional
Faculdade de Ciências Econômicas - UFMG
2013

Ficha Catalográfica

Lana, Tonyedson Pereira e.

L318e Exclusão financeira e sua relação com a pobreza e
2013 desigualdade de renda no Brasil [manuscrito] / Tonyedson
Pereira e Lana. – 2013.

238 f. : il., gráfs. e tabs.

Orientadora: Ana Maria Hermeto Camilo de Oliveira.
Tese (doutorado) – Universidade Federal de Minas Gerais,
Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional.
Inclui bibliografia (f. 219-225) e apêndice.

1. Finanças – Brasil – teses. 2. Renda – Distribuição –
Brasil – Teses. 3. Desigualdade social – Brasil – Teses.
4. Brasil – Condições sociais – Teses. I. Oliveira, Ana Maria
Hermeto Camilo de. II. Universidade Federal de Minas
Gerais. Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional.
III. Título.

CDD: 339.20981

Dedico cada minuto de minha passagem pelo doutorado a memória de meu pai, exemplo de luta pela vida e amor incondicional à nossa família. Pai, obrigado por ainda estar comigo, com minha mãe e com a Gra, nos protegendo e torcendo por nós, todos os dias!

Agradecimentos

O cumprimento do programa de doutorado não foi fácil. Eu sabia onde estava entrando... Mesmo passando por uma das fases mais difíceis de minha vida, segui em frente, pois estava certo de que sempre poderia contar com a companhia e a força de pessoas muito especiais. A verdade é que foram elas que não apenas tornaram essa conquista possível, mas que, de fato, deram a ela sentido.

Dentre os muitos que participaram da trajetória, cito apenas alguns, mas deixo, desde já, minha gratidão a cada um dos que estiveram comigo e contribuíram, em maior ou menor grau, para o encerramento desta etapa.

Inicialmente, agradeço ao professor Frederico Gonzaga pela valiosa orientação na elaboração do projeto que permitiu meu ingresso no Cedeplar. Apesar da separação na elaboração da tese, seus conselhos e confiança depositados em mim foram fundamentais para minha disposição em enfrentar os desafios do curso. Nossas divergências teóricas continuam... mas minha admiração e respeito por sua competência e brilhante trajetória acadêmica aumentaram ainda mais.

Dentre todos os colegas, professores e funcionários do Cedeplar, devo minha eterna gratidão à professora Ana Hermeto. Sua atenção e disponibilidade ultrapassaram os deveres do exercício acadêmico e atingiram o que representa, ao meu ver, a essência do que é ser um verdadeiro mestre. Sua competência e conselhos na elaboração deste trabalho superaram todas as minhas já elevadas expectativas e, por meio deles, aprendi muito mais do que acreditava ser capaz. Ao final destes anos fica minha admiração, carinho, reconhecimento e respeito incondicional pela incrível pessoa e pelo excelente trabalho realizado no Cedeplar pela professora Ana. Como rapidamente descobrem aqueles que se dedicam à Ciência, saio do doutorado com mais perguntas que respostas... mas, ao menos, com uma certeza inabalável: não poderia ter encontrado orientação melhor.

Por último, queria agradecer imensamente minha família. Não tenho palavras para descrever o que representaram, nestes dias tão difíceis, minha mãe, minha irmã e minha noiva. Minha querida mãe, sem escrever uma única palavra desta tese, é a grande responsável por sua conclusão. Não conheço maior exemplo de empenho e determinação na conquista de um ideal. Sei que sofreu comigo, ainda que não manifestasse, cada desafio e desânimo que me acometeu. Por isso, peço a Deus para que seja capaz, daqui pra frente, de também dividir cada momento de alegria que os frutos desta jornada me propiciar.

Agradeço a Gra, minha querida irmã, pelo carinho que sempre teve comigo. Hoje percebo que tudo o que passamos foi um momento único de aprendizado e crescimento pessoal. Os momentos conturbados que vivemos já não nos aflige mais, e a todos os demais que vierem ficou a certeza: estarei sempre ao seu lado.

O que dizer para minha noiva, Samira? Não há o que dizer... apenas o que sentir. À mulher da minha vida, prefiro já agradecer, antecipadamente, pela vida maravilhosa que nos aguarda. Os valores que nos cercam e meu amor por ela me dão a certeza de que seremos uma família muito feliz!

Lista de abreviaturas e siglas

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

INPC – Índice Nacional de Preços ao Consumidor

IPCA – Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo

PBE – Programa Bolsa-Escola

PBF – Programa Bolsa-Família

POF – Pesquisa de Orçamentos Familiares

SAE – Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República

Sumário

1 INTRODUÇÃO.....	1
2 ASPECTOS TEÓRICOS DA EXCLUSÃO FINANCEIRA E SUA RELAÇÃO COM A POBREZA E A DESIGUALDADE DE RENDA.....	5
2.1 O que é a exclusão financeira?	6
2.2 Os processos de exclusão	10
2.3 Consequências sociais da exclusão financeira.....	20
2.4 Políticas de combate à exclusão: a importância da alfabetização financeira	26
3 QUEM SÃO OS EXCLUÍDOS?: UMA ANÁLISE DESCRITIVA DO TAMANHO E DA EXTENSÃO DA EXCLUSÃO FINANCEIRA NO BRASIL.....	30
3.1. Fonte de dados	31
3.2. Uma visão geral da exclusão financeira no Brasil e no mundo	35
3.3. O cenário da exclusão nos domicílios brasileiros e sua relação com características socioeconômicas e demográficas.....	39
3.3.1. A estreita relação entre exclusão financeira e pobreza	40
3.3.2. Características sociais e demográficas: alguns perfis de risco	50
3.4 Evidências para a dimensão regional da exclusão financeira no Brasil.....	60
4 PERFIS FAMILIARES E A EXCLUSÃO FINANCEIRA.....	66
4.1 Elaboração dos perfis: organização e construção das variáveis empregadas na análise	66
4.2 Metodologia.....	72
4.2.1 Análise de agrupamentos (<i>cluster analysis</i>)	72
4.3 Análise dos resultados	78
4.3.1 Clusters: características gerais e descrição preliminar dos perfis domiciliares	79
4.3.1.1. Descrição geral e distribuição regional: quantos eram, onde estavam e como se comportaram os tipos familiares entre 2002-03 e 2008-09?.....	80
4.3.1.2. Poder de compra, características pessoais e domiciliares intragrupos: quem eram e como viviam as famílias no País?	85
4.3.1.3. Estoque e fluxo de riquezas: quantos bens possuíam os perfis criados e qual a destinação de sua renda entre as despesas no período?	98
4.4 Os perfis domiciliares e seu comportamento: há evidências de peculiaridades em suas decisões financeiras?	116

4.5 Tipos familiares no Brasil e inserção no sistema financeiro: estimativas para o nível e a probabilidade de exclusão.....	127
4.5.1. Uma proposta para um índice de exclusão financeira no Brasil.....	127
4.5.2. Avaliação econométrica.....	131
5 TRANSFERÊNCIA DE RENDA E INCLUSÃO FINANCEIRA: EVIDÊNCIAS PARA OS PROGRAMAS BOLSA-ESCOLA/AUXÍLIO GÁS E BOLSA-FAMÍLIA.....	149
5.1 A análise de políticas públicas de transferência de renda no Brasil: o caso dos programas Bolsa-Escola (PBE), Auxílio-Gás e Bolsa-Família (PBF).....	151
5.2 Quem eram os beneficiários do PBF?: Uma breve descrição do “perfil da pobreza” no Brasil.....	155
5.3 O PBF e o comportamento financeiro de seus beneficiários: há evidências para a inclusão financeira?	169
5.3.1 Metodologia de avaliação	177
5.3.1.1 O contrafactual e o problema do viés de seleção.....	178
5.3.1.2 O pareamento pelo escore de propensão	181
5.3.1.3 Combinação de métodos: regressão e o pareamento pelo escore de propensão	184
5.4 Análise dos resultados	185
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS	206
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	216
APÊNDICE.....	223
A.1 Grupo de variáveis utilizadas na construção dos perfis domiciliares	223
A.2 Descrição das variáveis financeiras obtidas e/ou construídas a partir das POFs 2002-03 e 2008-09.....	229
A.3 Distribuição de domicílios entre classes sociais segundo características demográficas, regionais, sociais e habitacionais: 2002-03 e 2008-09	229
A.4 Distribuição de domicílios de acordo com o índice de exclusão financeira.....	234

Lista de ilustrações

Tabela 1: Fatores sociais que dificultam ou facilitam o acesso e/ou o uso de produtos e serviços financeiros	18
Tabela 2: Fatores relacionados à oferta que dificultam ou facilitam o acesso e/ou o uso de produtos e serviços financeiros.....	19
Tabela 3: Fatores relacionados à demanda que dificultam o acesso e/ou o uso de produtos e serviços financeiros.....	20
Tabela 4: Participação relativa dos domicílios segundo classes sociais e informações demográficas e sociais (%).....	41
Tabela 5: Participação relativa dos domicílios segundo classes sociais, localização geográfica e características habitacionais (%).....	42
Tabela 6: Evolução do tamanho relativo dos oito grupos de renda em que a população foi dividida (%).....	44
Tabela 7: Percentual de domicílios em que pelo menos um morador possuía ou consumia produtos e serviços financeiros segundo características econômicas e habitacionais.....	45
Tabela 8: Percentual de domicílios em que pelo menos um morador possuía ou consumia produtos e serviços financeiros segundo características demográficas e sociais	52
Tabela 9: Percentual de chefes de família que possuíam ou consumiam produtos e serviços financeiros segundo localização geográfica	62
Tabela 10: Distribuição das famílias entre os agrupamentos: 2002-03 e 2008-09.....	81
Tabela 11: Distribuição das famílias brasileiras entre os agrupamentos segundo regiões: 2002-03	82
Tabela 12: Distribuição das famílias brasileiras entre os agrupamentos segundo regiões: 2008-09	82
Tabela 13: Distribuição dos agrupamentos segundo áreas urbanas e rurais: 2002-03 .	83

Tabela 14: Distribuição dos agrupamentos segundo áreas urbanas e rurais: 2008-09.	83
Tabela 15: Distribuição percentual de crianças, jovens, idosos e adultos no domicílio	87
Tabela 16: Distribuição percentual de dependentes no domicílio: crianças, jovens e idosos.....	87
Tabela 17 – Distribuição percentual das famílias entre os clusters segundo a cor do chefe	91
Tabela 18: Distribuição percentual de famílias entre os clusters segundo anos de estudo do chefe	91
Tabela 19: Distribuição percentual das famílias e média de moradores segundo tipo de domicílio	92
Tabela 20: Média de cômodos e banheiros per capita	93
Tabela 21: Distribuição percentual de famílias entre os clusters segundo abastecimento de água	94
Tabela 22: Distribuição percentual de famílias entre os clusters segundo esgotamento sanitário	94
Tabela 23: Distribuição percentual de famílias entre os clusters segundo material que predomina no piso.....	95
Tabela 24: Distribuição percentual de famílias entre os clusters segundo condição da ocupação.....	97
Tabela 25: Posse média de bens duráveis selecionados segundo clusters (%)	98
Tabela 26: Distribuição percentual dos chefes domiciliares entre os agrupamentos segundo sua ocupação	108
Tabela 27: Descrição e distribuição dos principais atributos entre os clusters obtidos	115
Tabela 28: Percentual de domicílios em que houve despesas com juros e encargos financeiros de cartão de crédito e cheque especial e valor per capita mensal despendido por eles em 2002-03.....	120

Tabela 29: Percentual de domicílios em que houve despesas com juros e encargos financeiros de cartão de crédito e cheque especial e valor per capita mensal despendido por eles em 2008-09.....	120
Tabela 30: Percentual de domicílios em que houve despesas com serviços bancários e valor per capita mensal despendido por eles em 2002-03	122
Tabela 31: Percentual de domicílios em que houve despesas com serviços bancários e valor per capita mensal despendido por eles em 2008-09	122
Tabela 32: Percentual de domicílios em que houve despesas com pagamento de empréstimos e valor per capita mensal despendido por eles em 2002-03.....	124
Tabela 33: Percentual de domicílios em que houve despesas com pagamento de empréstimos e valor per capita mensal despendido por eles em 2008-09.....	124
Tabela 34: Percentual de domicílios em que houve receitas de empréstimos e valor per capita mensal despendido por eles em 2002-03	125
Tabela 35: Percentual de domicílios em que houve receitas de empréstimos e valor per capita mensal despendido por eles em 2008-09	125
Tabela 36: Percentual de domicílios cujos moradores movimentaram fundos, ações ou outros investimentos no período	126
Tabela 37: Estimativas Probit para a <i>dummy</i> de participação no sistema financeiro, na avaliação da exclusão financeira no Brasil	139
Tabela 38: Diferença na probabilidade de participação no mercado financeiro: efeitos parciais das estimativas Probit para a <i>dummy</i> de participação no sistema financeiro, na avaliação da exclusão financeira no Brasil	140
Tabela 39: Estimativas Tobit para o índice de exclusão financeira.....	145
Tabela 40: Efeitos marginais nas estimativas Tobit para o índice de exclusão financeira	146
Tabela 41: Proporção de beneficiários e não beneficiários do PBF segundo regiões do Brasil	157

Tabela 42: Proporção de beneficiários e não beneficiários do PBF segundo unidades da federação.....	157
Tabela 43: Proporção de beneficiários e não beneficiários do PBF segundo áreas.....	159
Tabela 44: Proporção de beneficiários e não beneficiários segundo classes sociais...	160
Tabela 45: Proporção de despesas com consumo segundo beneficiários e não beneficiários do PBF	161
Tabela 46: Proporção de beneficiários e não beneficiários segundo anos de estudo.	163
Tabela 47: Proporção de beneficiários e não beneficiários do PBF segundo faixa de idade	163
Tabela 48: Proporção de beneficiários do PBF segundo cor do chefe.....	166
Tabela 49: Proporção de beneficiários e não beneficiários do PBF segundo ocupação do chefe	167
Tabela 50: Proporção de posse ou consumo de produtos e serviços financeiros entre beneficiários e não beneficiários do PBF.....	171
Tabela 51: Estimativas Probit para a <i>dummy</i> de participação no sistema financeiro na avaliação do efeito dos programas de transferência de renda no Brasil.....	188
Tabela 52: Estimativas Probit para a <i>dummy</i> de participação no sistema financeiro: o efeito marginal do recebimento de transferências de renda no Brasil	189
Tabela 53: Estimativas Tobit para índice de exclusão financeira na avaliação do efeito dos programas de transferência de renda no Brasil	191
Tabela 54: Estimativas Tobit para o índice de exclusão financeira: o efeito marginal do recebimento de transferências de renda no Brasil	191
Tabela 55: Estimativas Probit para a <i>dummy</i> de participação no sistema financeiro, reponderadas pelo <i>Propensity Score</i> , na avaliação do efeito dos programas de transferência de renda no Brasil	193

Tabela 56: Estimativas Probit para a <i>dummy</i> de participação no sistema financeiro reponderadas pelo <i>Propensity Score</i> : o efeito marginal do recebimento de transferências de renda no Brasil.....	196
Tabela 57: Estimativas Tobit para índice de exclusão financeira, reponderadas pelo <i>Propensity Score</i> , na avaliação do efeito dos programas de transferência de renda no Brasil	197
Tabela 58: Estimativas Tobit para o índice de exclusão financeira, reponderadas pelo <i>Propensity Score</i> : o efeito marginal do recebimento de transferências de renda no Brasil	201
Tabela 59: Estimativas Probit para a <i>dummy</i> de participação no sistema financeiro, reponderadas pelo <i>Propensity Score</i> , na avaliação do efeito dos programas de transferência de renda no Brasil nos perfis “extremo “pobre”, “famílias numerosas de classe média” e “uniparentais femininos pobres”	202
Tabela 60: Estimativas Probit para a <i>dummy</i> de participação no sistema financeiro, reponderadas pelo <i>Propensity Score</i> , na avaliação do efeito dos programas de transferência de renda no Brasil: o efeito marginal de se pertencer aos perfis “extremo “pobre”, “famílias numerosas de classe média” e “uniparentais femininos pobres” .	203
Tabela 61: Estimativas Tobit para o índice de exclusão financeira, reponderadas pelo <i>Propensity Score</i> , na avaliação do efeito dos programas de transferência de renda no Brasil nos perfis “extremo “pobre”, “famílias numerosas de classe média” e “uniparentais femininos pobres”	203
Tabela 62: Estimativas Tobit para o índice de exclusão financeira, reponderadas pelo <i>Propensity Score</i> , na avaliação do efeito dos programas de transferência de renda no Brasil: o efeito marginal de se pertencer aos perfis “extremo “pobre”, “famílias numerosas de classe média” e “uniparentais femininos pobres”	204
Gráfico 1: Percentual de pessoas adultas que, em 2011, possuíam conta bancária em instituição financeira formal	37
Gráfico 2: Percentual de pessoas que haviam poupado, em 2010, qualquer quantia em instituição financeira formal	38
Gráfico 3: Posse de cartão de crédito ou cheque especial segundo classes sociais	46

Gráfico 4: Proporção de famílias que movimentou a conta poupança no período segundo classes sociais.....	47
Gráfico 5: Proporção de famílias que participou do mercado de crédito no período segundo classes sociais.....	48
Gráfico 6: Proporção de famílias que possuíam cartão de crédito ou cheque especial e que participaram do mercado de crédito segundo abastecimento de água.....	49
Gráfico 7: Posse e consumo de produtos e serviços financeiros segundo faixa de idade do chefe do domicílio	51
Gráfico 8: Proporção de chefes domiciliares que tomaram/forneceram crédito ou tiveram despesas com serviços bancários segundo raça.....	54
Gráfico 9: Posse e consumo de produtos e serviços financeiros segundo anos de estudo	56
Gráfico 10: Posse e consumo de produtos e serviços financeiros segundo ocupação do chefe do domicílio	58
Gráfico 11: Posse de cartão ou cheque especial segundo a presença de cônjuge no domicílio	59
Gráfico 12: Posse de cartão de crédito ou cheque especial e oferta e consumo de crédito.....	61
Gráfico 13: Posse e consumo de produtos e serviços financeiros segundo Unidades da Federação	63
Gráfico 14: Posse de cartão ou cheque especial segundo áreas do Brasil.....	64
Gráfico 15: Posse e consumo de produtos e serviços financeiros no meio rural e urbano	65
Gráfico 16: Consumo médio mensal domiciliar per capita segundo agrupamentos.....	86
Gráfico 17: Proporção de chefes homens e mulheres	89
Gráfico 18: Proporção de domicílios com presença de cônjuge.....	89

Gráfico 19: Proporção de ruas pavimentadas segundo clusters.....	96
Gráfico 20: Proporção de despesas com alimentação segundo clusters.....	100
Gráfico 21: Proporção de despesas com habitação segundo clusters.....	101
Gráfico 22: Proporção de despesas com transporte segundo clusters.....	102
Gráfico 23: Proporção de despesas com educação.....	103
Gráfico 24: Proporção de despesas com cultura.....	103
Gráfico 25: Proporção de despesas com saúde segundo clusters	104
Gráfico 26: Proporção de domicílios em que houve a despesa com seguros ou previdência	106
Gráfico 27: Proporção de domicílios em que houve despesa com plano de saúde	107
Gráfico 28: Posse de cartão de crédito segundo clusters: 2002-03 e 2008-09.....	117
Gráfico 29: Posse de cheque especial segundo clusters: 2002-03 e 2008-09.....	117
Gráfico 30: Posse de cartão de crédito ou cheque especial segundo clusters: 2002-03 e 2008-09.....	118
Gráfico 31: Pose de cartão de crédito ou cheque especial: variação, em pontos percentuais, entre as pesquisas	119
Gráfico 32: Proporção de domicílios que incorreram em despesas com serviços bancários	121
Gráfico 33: Inserção no mercado de crédito: percentual de domicílios cujos moradores pagaram ou receberam empréstimos no período	123
Gráfico 34: Percentual de domicílios cujos moradores movimentaram a conta poupança no período	126
Gráfico 35: Índice de inclusão financeira no Brasil segundo clusters	129
Gráfico 36: Índice de inclusão financeira no Brasil segundo regiões	130

Gráfico 37: Índice de inclusão financeira no Brasil segundo áreas	130
Gráfico 38: Proporção de beneficiários do PBF segundo regiões do Brasil	157
Gráfico 39: Proporção de beneficiários segundo classes sociais	160
Gráfico 40: Proporção de beneficiários do PBF segundo sexo e status familiar do chefe do domicílio	162
Gráfico 41: Proporção de beneficiários do PBF segundo faixa de idade	165
Gráfico 42: Proporção de beneficiários do PBF segundo cor do chefe.....	166
Gráfico 43: Percentual de beneficiários do Programa Bolsa-Família segundo clusters	168
Gráfico 44: Percentual de não beneficiários elegíveis do Programa Bolsa-Família segundo clusters.....	168
Gráfico 45: Posse de cartão ou cheque especial segundo beneficiários e não beneficiários do PBF	172
Gráfico 46: Proporção de beneficiários e não beneficiários do PBF que movimentaram a conta poupança no período	173
Gráfico 47: Proporção de beneficiários e não beneficiários do PBF que tomaram ou concederam crédito no período.....	174
Gráfico 48: Proporção de beneficiários e não beneficiários que possuía ou consumiu produtos financeiros no período.....	175
Gráfico 49: Pontuação média de beneficiários e não beneficiários no índice de inclusão financeira	176
Tabela A 1. Grupo consumo	223
Tabela A 2. Grupo pessoas	223
Tabela A 3: Grupo domicílio	224

Tabela A 4: Grupo despesas	224
Tabela A 5: Grupo bens duráveis.....	227
Tabela A 6: Grupo vulnerabilidades	228
Tabela A 7: Grupo ocupação	228
Tabela A 8: Itens utilizados como despesas em serviços financeiros: 2002-03 e 2008-09	229
Tabela A 9: Distribuição de domicílios entre classes sociais segundo idade, cor e sexo: 2002-03 e 2008-09.....	230
Tabela A 10: Distribuição de domicílios entre classes sociais segundo anos de estudo, ocupação e status familiar: 2002-03 e 2008-09	231
Tabela A 11: Distribuição de domicílios entre classes sociais segundo regiões e áreas: 2002-03 e 2008-09.....	232
Tabela A 12: Distribuição de domicílios entre classes sociais segundo condições de habitação: 2002-03 e 2008-09.....	233
Gráfico A 1: Distribuição Kernel dos domicílios que pontuaram no índice de exclusão financeira	234

Resumo

O objetivo principal da pesquisa foi investigar possíveis relações entre exclusão financeira, pobreza e desigualdade de renda no Brasil. Para cumpri-la, algumas hipóteses sobre este relacionamento foram lançadas e, utilizando os dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares do IBGE, traçadas estratégias empíricas para sua verificação.

A primeira delas assumia que, apesar de contar com um mercado financeiro reconhecidamente desenvolvido, o Brasil possuía ainda um contingente elevado de indivíduos mantidos à margem do sistema. Mesmo ciente de que as famílias mais pobres são as mais atingidas pelo problema da exclusão financeira, como já evidenciado em outros trabalhos, admitiu-se a possibilidade de que ela seria um elemento adicional dentre as várias questões que permeiam a multidimensionalidade da pobreza e da desigualdade de renda no Brasil.

Ainda como hipótese essencial, a pesquisa suportou a tese de que as políticas de transferência de renda em curso no Brasil poderiam ser capazes de aumentar o nível de integração de seus beneficiários com o sistema financeiro. E que, em um cenário como este, abrir-se-ia uma importante oportunidade de complementação de esforços na promoção da inclusão, especialmente através da incorporação de estratégias de alfabetização financeira aos programas então existentes.

A fim de confirmar e enriquecer essas premissas, a primeira parte do trabalho se dedicou a delimitar o problema da exclusão financeira, suas causas, consequências e possíveis políticas para sua superação. Não se propôs, portanto, fornecer contribuições teóricas ao tema, mas, ao contrário, encontrar nas reflexões de seus principais autores, as motivações e estratégias adequadas para estudar o problema no Brasil.

A sequência da pesquisa propôs uma série de exercícios empíricos que, em linhas gerais, fundamentou-se em três etapas. Na primeira delas, foram compiladas, em diversas partes do trabalho, análises descritivas que fornecessem evidências para a

contribuição de aspectos econômicos, sociais, demográficos e regionais na posse e no consumo de produtos e serviços financeiros entre os domicílios brasileiros no período de 2002-03 e 2008-09.

Após a confirmação de que vários destes elementos eram relevantes, a segunda abordagem empírica da pesquisa apostou na metodologia de agrupamentos de dados para a elaboração de perfis complexos para os domicílios brasileiros. A adoção deste enfoque multivariado mostrou-se adequada às hipóteses traçadas e permitiu a proposição de “tipos familiares” preponderantes no País e, principalmente, a identificação de seu comportamento financeiro no período. Os resultados foram confirmados não apenas pela observação qualitativa, mas também pela quantificação do nível e da probabilidade de inclusão financeira, dadas pela construção do índice de exclusão, que foi empregado em diversas estimativas econométricas. As regressões, e a elaboração do índice que reunia os produtos e serviços financeiros disponibilizados pela POF, encerraram o conjunto de estratégias empíricas do trabalho.

Ao final, as análises descritivas e econométricas encontraram diferenças importantes no comportamento financeiro entre domicílios beneficiários e não beneficiários elegíveis das políticas de transferência de renda em curso no Brasil. Os resultados confirmaram as hipóteses levantadas e sugerem que a inserção de estratégias de combate à exclusão financeira às políticas antipobreza poderiam contribuir, de forma significativa, para maior cidadania, bem-estar e inclusão social de seu público-alvo.

Abstract

The main purpose of this research was to investigate possible relationships between financial exclusion, poverty and inequality of earned income in Brazil. In order to achieve it, a few hypotheses about this relationship were stated and, using the database of the Research on Family Budget from the Brazilian Institute of Geography and Statistics (IBGE), some empirical strategies were traced for verification.

The first of them assumed that, despite its admittedly developed financial market, Brazil still had an elevated contingent on individuals laid aside of the system. Even aware that poorest families are the most affected by the problem of financial exclusion, as evidenced on previous works, we considered the possibility that it was an additional element between the various issues that permeate the multidimensionality of poverty and inequality of earned income in Brazil.

Also, as an essential hypothesis, this research supported the thesis that the current politics of income transference in Brazil could be capable of increasing the level of integration of the beneficiaries with its financial system. And that, on a scenario like this, it would launch an important opportunity of complementing the efforts on promotion of inclusion, specially through the incorporation of strategies on financial alphabetization to the existing programs.

In order to confirm and enrich those premises, the first part of this work was dedicated to demilitating the problem on financial exclusion, its causes, consequences and possible politics for coping with it. It did not aim, therefore, to provide theoretical contributions to the topic, but, opposingly, to find on the studies of its main authors, the motivations and adequate strategies to study the problem in Brazil.

In sequence, the research proposed a series of empirical exercises that, in general lines, was founded in three steps. On the first one, we compiled, on several parts of this work, descriptive analysis that provided evidences on the contribution of economic, social, demographical and regional aspects on possession and consumption

of financial products and services among the Brazilian domiciles on the period of years 2002-03 and 2008-09.

After confirming that many of those elements were relevant, the second empirical approach of this research relied on the methodology of data grouping in order to elaborate complex profiles for Brazilian domiciles. The adoption of this multivariate approach has proven to be adequate to the stated hypothesis and allowed the proposition of preponderant “family types” in the country, and, specially, the identification of its financial behaviour during that period. The results were confirmed not only by the qualitative observation, but also by the quantification of the level and probability of financial inclusion, given by the builded index of exclusion, which was used on several econometric estimatives. The regressions, the building of the index that gathered the financial products and services made available by the POF, ended the set of empirical strategies of this work.

By the end, the descriptive and econometric analysis showed important differences on financial behaviour between beneficiary and non-beneficiary domiciles eligible to the current income transference politics in Brazil. The results confirmed the stated hypothesis and suggested that inserting strategies against financial exclusion into anti-poverty politics may contribute significantly to increase citizenship, welfare and social inclusion of its target public.

1 INTRODUÇÃO

O sistema financeiro é reconhecidamente elemento fundamental para se compreender as relações econômicas e os mecanismos de incentivos que as governam. Boa parte da pesquisa teórica e empírica nesta área mostra que a atuação de intermediários financeiros é capaz de afetar, e até mesmo determinar, o desempenho econômico de países e regiões.

Tão importante quanto o resultado de que o sistema financeiro influenciaria o nível e o crescimento do produto de uma região é a constatação de que ele afetaria também a forma e a distribuição desta riqueza, caracterizando-se como um componente importante para explicar parte das disparidades de renda encontradas não apenas em nível macroeconômico, mas também entre indivíduos.

A intensificação das relações financeiras nos últimos anos reforça essa percepção e indica que a maneira pela qual as pessoas se relacionam com o sistema financeiro é uma parte crítica na construção de sua cidadania. Além de se verem excluídas de serviços básicos, boa parte da população mundial não tem acesso a questões financeiras importantes para a condução de suas vidas como, por exemplo, o planejamento, a poupança e a previdência.

Por esse motivo, pesquisas recentes mostram que a melhoria e a ampliação da provisão destes serviços poderiam aumentar as oportunidades econômicas para indivíduos pouco integrados (ou excluídos) ao sistema financeiro local. Assim, dado que o acesso ao mercado financeiro é capaz de decidir, por exemplo, quais pessoas estarão aptas a tornarem-se empresários ou a adquirirem mais escolaridade, pode-se dizer que ele afeta de forma decisiva como indivíduos serão inseridos no processo produtivo e, conseqüentemente, como a renda será distribuída entre eles.

Essa seletividade com que o sistema financeiro se apresenta aos agentes econômicos tem ainda implicações para a eficiência e o bem-estar na economia, pois é capaz de

impor barreiras à entrada ao processo produtivo de indivíduos de elevada habilidade e iniciativa, permitindo, portanto, a alocação sub-ótima dos recursos produtivos.

Mas, apesar de muitos trabalhos indicarem a importância do desenvolvimento financeiro na promoção do desenvolvimento econômico, observa-se que ainda é necessário avançar nesta área. Boa parte dos autores expõe a necessidade de se estabelecer uma estrutura teórica mais ampla, que contemple as várias dimensões que compõem esta relação. Além do mais, enfatiza-se, recorrentemente, a necessidade de que novas pesquisas empíricas sejam feitas, sendo construídas, principalmente, sob indicadores mais consistentes e que permitam comparações internacionais.

Diante deste quadro, a presente pesquisa propôs algumas teses a respeito da atuação do sistema financeiro no Brasil e, mais do que isso, de sua relação com a pobreza e a desigualdade de renda no País, tendo sido cada uma delas, a partir de então, investigadas nos capítulos que compõem o trabalho.

A primeira foi a de que o Brasil, apesar de possuir um sistema financeiro amplo e desenvolvido, manteria, ainda, um grande contingente de famílias excluídas da posse e do consumo de produtos e serviços financeiros básicos.

Como a observação do fenômeno da exclusão financeira mostra, há, em diversos países, a tendência inequívoca de sua incidência sobre indivíduos já vulneráveis socialmente. Ainda que tal fato esteja, claro, fortemente relacionado ao nível de renda, ele não se limitaria aos padrões financeiros. Ao contrário, o baixo esforço pela inclusão avançaria por características demográficas, sociais e regionais que, não surpreendentemente, reforçariam e amplificariam ainda mais o amplo cenário de exclusão social dos que são mantidos à margem do processo.

Por isso, valendo-se da extensa literatura que versa sobre a exclusão financeira e da qualidade e riqueza da pesquisa de orçamentos familiares (POF) do IBGE, a pesquisa propôs, em primeiro lugar, observar o tamanho e a extensão do problema no Brasil, nos anos de 2002-03 e 2008-09.

Para isso, fez-se, inicialmente, uma discussão teórica dos conceitos, causas e consequências da exclusão financeira. Exposta no capítulo 2, a descrição conceitual teve como principal meta a identificação e o delineamento de “perfis de alto risco” para a exclusão financeira, então observada em diversos países, além de evidenciar suas consequências sociais e, por conseguinte, relevância. Além do mais, discutiu-se, ao final do capítulo, políticas de educação financeira que, de acordo com a literatura, forneceriam uma contribuição importante para aumentar o nível de inserção social e bem-estar nas modernas relações de consumo.

O objetivo da descrição teórica, aliada às informações compiladas pela POF, foi o de permitir que a pesquisa buscasse apontar, já a partir do capítulo 3, a possível estreita relação entre a exclusão financeira, a pobreza e a desigualdade de renda no Brasil. Indo além, com a elaboração de análises descritivas, buscou-se observar, ainda, se os vários perfis risco identificados em outros trabalhos que abordam o tema, delineados por características sociais, econômicas e demográficas, também seriam válidos para o País.

A fim de avançar ainda mais sobre os resultados alcançados no capítulo 3, a pesquisa optou, utilizando a riqueza de detalhamento das informações contidas na POF, pela construção de perfis familiares mais elaborados, ou seja, que fossem capazes de abarcar a complexidade que supostamente marcaria as relações entre o sistema financeiro e os traços sociais e econômicos dos domicílios no Brasil. Construídos no capítulo 4, os perfis foram, então, observados segundo seu comportamento financeiro, permitindo que fossem extraídas idiosincrasias relevantes dentre os agrupamentos criados, contribuindo, dessa forma, para a melhor compreensão do fenômeno da exclusão financeira no Brasil.

Assim, a hipótese de que a exclusão financeira é um aspecto adicional dentre as várias questões que transitam pela natureza multidimensional da pobreza e da desigualdade de renda motivou não apenas a construção dos perfis domiciliares, mas também a descrição detalhada de cada um deles e a coleta de evidências sobre algumas peculiaridades em suas decisões financeiras.

A identificação de tais evidências passou, além do exercício descritivo, pela quantificação da inserção no sistema financeiro dos “tipos” familiares identificados. Para esta tarefa, a pesquisa adotou indicadores que refletissem tanto a participação quanto o nível de inserção financeira de cada uma das famílias da amostra. O primeiro deles, a “taxa de participação”, refletiu a proporção de domicílios que possuía ou consumia qualquer um dos produtos e serviços financeiros elencados pela POF e permitiu a realização, por meio de estimativas Probit, de estimativas para a probabilidade de exclusão financeira entre os distintos perfis e regiões do País. Já o segundo contou com a elaboração de um “índice de exclusão financeira” para o Brasil que, pela reunião dos diversos indicadores financeiros avaliados pela pesquisa e emprego de modelos Tobit, propiciou tanto a observação do nível de inserção financeira dos tipos familiares, quanto a verificação da intensidade de sua integração/exclusão.

Como último esforço o trabalho propôs, no capítulo 5, a investigação de possíveis impactos de programas de transferência de renda, atualmente em vigor no Brasil, sobre o comportamento financeiro de seus beneficiários. Admitindo a estreita relação da exclusão financeira com o nível de renda, a pesquisa admitiu a hipótese de que o recebimento de recursos adicionais ao orçamento de famílias em situação de extrema pobreza seria capaz de alterar sua relação com o sistema financeiro, seja pela criação de novas demandas por produtos ou serviços, naturalmente geradas pela renda incremental, seja pelo pagamento dos benefícios através de cartões magnéticos que, supostamente, criariam uma nova realidade a boa parte destas famílias em seu, até então, pequeno ou inexistente relacionamento com o mercado financeiro formal do País.

Ao final, na parte 6, foram apresentadas as principais conclusões da pesquisa. Em especial, buscou-se confrontar cada uma das hipóteses motivadoras do trabalho aos resultados alcançados e, diante delas, apresentar propostas de políticas e uma agenda futura de pesquisas para o problema da exclusão financeira no Brasil.

2 ASPECTOS TEÓRICOS DA EXCLUSÃO FINANCEIRA E SUA RELAÇÃO COM A POBREZA E A DESIGUALDADE DE RENDA

A dinâmica econômica contemporânea elevou o debate sobre o sistema financeiro a novos patamares. Fatos relativamente recentes como a crescente “financeirização” das relações sociais, o aumento da complexidade e sofisticação de produtos e serviços bancários e as novas estratégias de desenvolvimento da indústria financeira têm trazido elementos adicionais importantes para a organização e impacto deste mercado entre indivíduos, empresas e países.

Na literatura atual, já é possível notar uma ampla preocupação de como mudanças dessa natureza afetariam o desenvolvimento econômico. Em especial, observa-se empenho por parte dos pesquisadores na identificação do funcionamento destes mecanismos na vida de uma parcela considerável da população mundial que, privada do sistema financeiro tradicional, teria suas potencialidades econômicas e sociais bastante reduzidas. Além do mais, os resultados apontariam na direção de consequências ainda mais sérias destas limitações, já que tenderiam a reproduzir e reforçar, por meio de práticas discriminatórias, um cenário ainda mais amplo de desigualdade social.

Por se tratar de uma literatura em crescimento, e que ainda não conta com uma estrutura causal totalmente estabelecida, o presente capítulo não pretende esgotar os aspectos teóricos pertinentes ao tema. Ao contrário, o objetivo principal deste capítulo é o de delinear o problema da exclusão financeira, pontuando algumas de suas causas e consequências, para então, na sequência, traçar um cenário para sua extensão no Brasil. Dessa forma, espera-se que a discussão feita a seguir e a subsequente descrição do quadro de exclusão no País subsidiem, ao final, o debate sobre a utilização de políticas públicas dessa natureza para o Brasil.

2.1 O que é a exclusão financeira?

De acordo com LEDGERWOOD (2013), mais da metade da população mundial em idade adulta vivia, em 2011, sem qualquer acesso a serviços financeiros¹. Trata-se de, aproximadamente, dois bilhões e meio de indivíduos alijados de serviços que podem ser considerados básicos para a condução das relações econômicas modernas, como possuir uma conta bancária, cartões de débito ou conta poupança. Por viver nesta situação, estas pessoas encontram dificuldades adicionais em relação às demais, pois se deparam com barreiras difíceis de superar em situações corriqueiras, e muitas vezes imprescindíveis, para seu desenvolvimento social como, por exemplo, a aquisição da casa própria, a educação de seus filhos ou a realização de um treinamento profissional.

Apesar da relação entre finanças e crescimento econômico ser, há muito tempo, fonte de pesquisa por diversos analistas², a pesquisa referente ao acesso ao sistema financeiro sob a ótica individual e familiar é bastante recente (ANDERLONI *et al*, 2007). Por esta razão, enquanto a avaliação macroeconômica foi capaz de encontrar resultados teóricos, metodológicos e empíricos bastante robustos para o tema, a perspectiva microeconômica segue ainda com uma ampla agenda de pesquisas e, principalmente, como fonte de preocupação de formuladores de política econômica em diversos países do mundo.

Inicialmente empregada por LEYSHON e THRIFT (1995), a noção de exclusão financeira tinha, nesta primeira abordagem, uma preocupação específica quanto ao movimento de concentração de agências bancárias em determinadas regiões e a consequente limitação espacial imposta aos seus usuários ou potenciais clientes para acessá-las. Assim, famílias que viviam em regiões pobres ou distantes dos grandes centros compunham, essencialmente, o primeiro conjunto identificado de indivíduos discriminados pelo sistema financeiro convencional.

¹ Os dados são da *Global Financial Inclusion Database*, do Banco Mundial.

² Uma compilação deste debate pode ser vista em LEVINE (1997).

A partir de então, a abrangência do conceito de exclusão financeira aumentou consideravelmente. Ao problema da barreira física, juntaram-se questões igualmente pertinentes como, por exemplo, as novas formas de acesso (e, conseqüentemente, de exclusão) e as implicações do uso inadequado de sofisticados produtos e serviços financeiros para a sociedade.

Para a Comissão Europeia,

*“A exclusão financeira refere-se ao processo em que as pessoas encontram dificuldades para acessar e/ou utilizar produtos e serviços financeiros no mercado tradicional que sejam adequados às suas necessidades e que as permitam levar uma vida social normal na sociedade a qual estão inseridas”*³
[European Commission (2008), p. 9].

Por esta definição, é possível perceber que há, atualmente, um relativo consenso de que a ação discriminatória praticada pelo sistema financeiro seria capaz de alterar a capacidade de indivíduos e famílias de levar uma vida social plena.

Nesta abordagem há pelo menos dois pontos fundamentais. O primeiro deles é o fato de que as relações sociais estariam tomadas de tal forma pelo processo de financeirização, que a participação de um indivíduo na sociedade a qual está inserido estaria intimamente relacionada ao nível de inclusão financeira que ela o proporciona. Ou seja, já seria possível (ou até mesmo necessário), trazer o conceito de “cidadania financeira”, levantado por LEYSHON e THRIFT (1995), às discussões mais amplas sobre desigualdades sociais.

Ao mesmo tempo, ainda que não contemplada de forma explícita em sua definição, deve-se ressaltar que a referida inadequação de produtos e serviços financeiros é pertinente (apesar de não exclusiva) a indivíduos pobres. Por essa razão, propõe-se, como ponto fundamental da discussão, que o fenômeno da exclusão financeira seja tratado como uma das várias dimensões da pobreza, trazendo consigo, portanto, toda a complexidade e relevância que o tema exige.

³ Definição semelhante a esta é apresentada em GLOUKOVIEZOFF (2004a).

Observando as pesquisas que se dedicam ao tema, e tendo como referência o conceito de cidadania financeira, constata-se o emprego de distintas métricas ao se traçar um cenário para a exclusão. Seja pela dificuldade de se construir indicadores que se aproximem dessa abordagem (dada, principalmente, pela indisponibilidade de dados), seja pela adoção de um conceito mais restrito por parte de alguns pesquisadores em sua definição, pode-se encontrar na literatura resultados distintos ao se delinear o problema pelo mundo.

DEMIRGÜÇ-KUNT *et al* (2008) ressalta que o sistema financeiro é, tradicionalmente, bem municiado de informações, cujas bases estatísticas permitem análises complexas do sistema bancário e do mercado de capitais. Mas, por outro lado, pontua também que existiria um conhecimento muito menor sobre a “forma de inclusão do sistema financeiro e sobre quem teria acesso a qual tipo de serviço” [DEMIRGÜÇ-KUNT *et al* (2008), p. 26]. Com isso, além de não permitir uma avaliação correta de todo o mecanismo subjacente ao sistema financeiro, a utilização de dados agregados poderia levar a conclusões equivocadas sobre inter-relações importantes em seu funcionamento e quanto ao verdadeiro alcance de seu impacto.

Diante desse problema, pôde-se observar, recentemente, um crescimento da sofisticação das pesquisas aplicadas nesta área em função não apenas da melhor compreensão da abrangência do tema, mas também como consequência da construção de bases de dados adequadas para responder questões específicas a ele.

A este respeito, ANDERLONI *et al* (2007) propõem um conjunto de definições para a exclusão financeira que reflete, em grande medida, as distintas óticas (e consequentemente métricas) encontradas na literatura para avaliar o escopo da exclusão financeira. A mais restrita delas, em primeiro lugar, partiria do conceito da existência de um conjunto universal de produtos e serviços financeiros tidos como essenciais, pois:

[Apesar de] “*não ter um impacto no orçamento familiar, representariam, ao mesmo tempo, elementos essenciais para a vida de um indivíduo, sua*

subsistência, estabilidade e participação na vida econômica e social”
[ANDERLONI *et al* (2007), p. 7]

Trata-se, portanto, da ideia de que há um conjunto básico e definido de serviços bancários estritamente necessários a todas as pessoas que almejem uma inserção econômica e social adequada. Sendo assim, ter-se-ia uma primeira distinção possível na avaliação da exclusão: os indivíduos bancarizados, ou portadores de uma conta bancária, e os não-bancarizados, totalmente desprovidos de qualquer um destes serviços. Em trabalhos aplicados dessa natureza, é o “acesso” a ferramenta recorrentemente empregada para se definir o nível de exclusão financeira em determinada região ou grupo de indivíduos.

Indo além, verifica-se a existência de uma classificação um pouco mais ampla para categorizar os indivíduos que, agora, são portadores de uma conta bancária, mas a utilizariam muito pouco. Nela, estariam incluídos os “sub-bancarizados”, cujo pacote de produtos e serviços a eles disponibilizado seria ofertado em condições inadequadas, especialmente sob custos elevados, de maneira a limitar sua participação no mercado financeiro. Assim, como observado por BARR (2004), ainda que bancarizados, estes indivíduos (especialmente os de baixa renda) continuariam a enfrentar barreiras para conduzir sua vida financeira. Nesta abordagem, ainda que não se limite a ele, toma-se o “uso” de produtos e serviços financeiros como foco das discussões sobre o nível de exclusão.

Por fim, refletindo o avanço da compreensão das consequências da exclusão financeira, especialmente sobre indivíduos de baixa renda, e a existência de avaliações empíricas adequadas que as tem suportado, adota-se, cada vez mais, a definição mais abrangente possível em seu estudo. Em pesquisas recentes, é possível observar uma ênfase da análise em aspectos cruciais da demanda por parte dos excluídos, ou seja, na idiosincrasia de suas necessidades e objetivos financeiros. Neste contexto, há em curso uma busca pela identificação de um funcionamento para o sistema financeiro que efetivamente atenda a maior parte da população, incluindo os indivíduos de baixa

renda, e que contemple como pontos fundamentais questões como as barreiras de acesso, o uso adequado e as consequências sociais da não inclusão.

Para LEDGERWOOD e GIBSON (2013) o desenvolvimento da literatura nesta área atingiu a convergência para o conceito de “melhores práticas financeiras” voltadas para os pobres. De acordo com eles:

*Financial inclusion is a multidimensional, pro-client concept, encompassing increased access, better products and services, better-informed and -equipped consumers, and effective use of products and services. Putting this concept into practice requires more than institutional expansion and portfolio growth...
... Balancing clients' interests and providers' viability, financial inclusion incorporates effective policies, legislation, industry and consumer protection standards, and financial capability. [LEDGERWOOD e GIBSON (2013), p. 17].*

Tal definição reflete adequadamente os propósitos deste trabalho e servirá como guia para toda a discussão que se segue, tanto na descrição do tamanho e extensão da exclusão financeira no Brasil (com ênfase na pobreza e desigualdade de renda), como no debate sobre a efetividade de políticas públicas enquanto instrumento de inclusão.

2.2 Os processos de exclusão

O mecanismo que deixa indivíduos e famílias à margem do sistema financeiro tradicional não encontra uma única explicação (KEMPSON e WHYLEY, 1999). A multidimensionalidade do processo torna complexo seu entendimento e, como observado na literatura, exige análises que perpassem a raiz do funcionamento do sistema financeiro, a condição social e econômica dos excluídos e a interação entre eles.

Um dos fatos recorrentemente citado que teria contribuído para o delineamento deste cenário é a liberalização e desregulamentação financeira ocorrida, essencialmente, a partir da década de 1970. Ao promover o aumento da integração de diversos

mercados financeiros domésticos, a alteração no regime de funcionamento do setor propiciou aos bancos uma maior mobilidade e flexibilidade para sua atuação tanto local quanto global, permitindo, com isso, uma ampliação considerável de sua área de influência nos anos subsequentes.

Como consequência, já na década de 1980, pôde-se observar que cada vez mais pessoas eram capazes de experimentar um conjunto maior de produtos e serviços financeiros pelo mundo (KEMPSON e WHYLEY, 1999). Porém, paradoxalmente associada a esta expansão, encontrava-se em marcha a marginalização de uma parcela de pessoas as quais lhes faltavam o atendimento aos mais simples itens. Tornava-se claro, então, que não se tratava de um processo inclusivo, mas, ao contrário, de um movimento que, desde seu início, não teve como característica e propósito abarcar todos os potenciais clientes que o setor financeiro pudesse alcançar.

A lógica desta expansão, que se desenvolveu no esteio do desenvolvimento de avançados métodos de tecnologia de avaliação de riscos, permitia aos bancos, simultaneamente, reduzir seu custo e esforço na seleção e captação de clientes, e aumentar seus lucros, ao identificar, de forma mais eficiente, produtos e serviços mais rentáveis. E é, neste contexto, que surgiria um conjunto de indivíduos de renda média e baixa que, por não serem suficientemente lucrativos, não se enquadrariam nesta estratégia de crescimento e, por isso, muitas vezes, seriam excluídos não apenas de mercados específicos, como o de crédito ou de seguros, mas de todo o sistema.

DYMSKI (2010) categoriza esse processo no contexto de duas fases sucessivas de globalização. A primeira delas, que se iniciou nos anos 1970 e perdurou por duas décadas, caracterizou-se pelo surgimento de grandes fluxos de crédito e capital entre nações, estabelecendo, assim, uma nova ordem de obrigações financeiras entre elas. Chamada pelo autor de “globalização em escala macro”, essa fase representou tanto um avanço para a expansão e integração do sistema financeiro mundial, como também um novo desafio para os formuladores de política econômica e líderes políticos ao lidar com essa nova realidade.

Porém, é na segunda fase, ocorrida a partir do final dos anos 80, que DYMSKI (2010) identifica o ponto fundamental para o agravamento da exclusão financeira. Segundo o autor, teria sido a expansão do setor bancário em diversas nações, por meio da criação de “empresas globais”, e a subsequente adoção de um conjunto padronizado de novas práticas e instrumentos financeiros, que teria alterado de forma decisiva a relação local então estabelecida entre firmas financeiras e entidades econômicas individuais. Segundo ele, ainda que este processo, denominado de “globalização em escala micro”, tenha permitido o aumento considerável do número de usuários do sistema financeiro pelo mundo, está nele, essencialmente, a razão pela qual a exclusão financeira tenha se estabelecido, especialmente para pessoas baixa renda. Isso porque, como ressalta DYMSKI (2010), o novo patamar de complexidade para obrigações financeiras, até então observados entre países, é agora reproduzido em escala individual, tornando o sistema financeiro inacessível a vários indivíduos, famílias e empresas.

Mas, mesmo sendo inegável que essa lógica que guia o sistema financeiro nos últimos anos cria e reproduz determinados padrões de exclusão financeira, há, atualmente, cada vez mais trabalhos que avaliam o problema além dessa perspectiva.

Para LEDGERWOOD e GIBSON (2013), por exemplo, há mudanças recentes na compreensão do funcionamento do sistema financeiro e de como ele se refletiria na incidência ou perpetuação da pobreza. A primeira delas é consequência da alteração de uma perspectiva mais restrita sobre o problema, até então fortemente dedicada às instituições e seu desempenho, para uma ótica mais abrangente, voltada, especialmente, para o comportamento do consumidor. Nela, um dos fatos relevantes para a exclusão seria a incapacidade do sistema bancário de compreender as necessidades e objetivos destes potenciais clientes, ou seja, de construir um conjunto de boas práticas financeiras que lhes permitisse melhorar sua qualidade de vida e, conseqüentemente, atraí-los para o sistema. De acordo com os autores:

Understanding how consumer behavior translates into financial service needs requires understanding the uniqueness and heterogeneity of clients and how

life-cycle events, livelihoods, geography, income levels, and gender influence their behavior. [LEDGERWOOD e GIBSON (2013), p. 16].

Sob este ponto de vista, fica evidente a limitação imposta pelas metodologias tradicionais de avaliação de risco e de prospecção de clientes na incorporação de todo o caráter multidimensional proposto por esta abordagem. Se, como ressaltam os autores, as necessidades financeiras e situações de vulnerabilidades aos quais as pessoas se deparam mudam (e se complementam) ao longo da vida, tornar-se-ia primordial, por exemplo, ter em consideração o ciclo de vida e a estrutura etária da população a qual se pretende estabelecer a inclusão.

Esse fato é corroborado por pesquisas que buscam identificar, por meio de características pessoais ou familiares, perfis com maior probabilidade de serem excluídos do sistema financeiro tradicional. KEMPSON e WHYLEY (1999), em uma análise construída com traços de chefes domiciliares, concluiu que, neste mercado, há claramente grupos em situação de risco, como, por exemplo, indivíduos muito jovens ou muito idosos, mulheres solteiras (mas que se tornaram mães muito jovens), minorias étnicas, famílias monoparentais ou pessoas que sempre estiveram à margem do mercado de trabalho⁴. Indo além, os autores ressaltam que, a estas características familiares, adicionar-se-iam questões geográficas, econômicas e habitacionais, construindo, assim, um cenário mais elaborado na tentativa de explicitar as raízes da exclusão:

So, we know that the likelihood of experiencing financial exclusion depends on household characteristics, housing and area effects, and socioeconomic circumstances. But many of the individual characteristics which affect the likelihood of a household being without financial products are interrelated [KEMPSON e WHYLEY (1999), p. 10].

⁴ Os resultados encontrados por KEMPSON e WHYLEY (1999) são para o Reino Unido. Grupos com perfis de exclusão semelhantes podem ser vistos em KEMPSON et al. (2000).

Por isso, diante de constatações dessa natureza, seria crucial para formuladores de política pública e instituições financeiras, cujo propósito seja a promoção da inclusão, identificar os perfis relevantes (ou, como por vezes denominados, “de risco”) no desenho de políticas de mercado e governamentais.

A consequência dessa estratégia orientada para o cliente (enquanto paradigma para a análise da inclusão financeira) é a necessidade da ampliação das pesquisas sobre o sistema financeiro para além das questões que permeiam apenas o lado da oferta. Para LEDGERWOOD e GIBSON (2013), trata-se de um passo adiante para uma abordagem que contemple o que os autores chamam de “ecossistema financeiro” e toda a diversidade de componentes que dele fazem parte.

De maneira geral, o aspecto-chave seria a observação das principais funções e interações entre os atores relevantes a fim de reconhecer sua singularidade e como cada um deles se enquadrariam na estrutura. Com isso, apesar de reconhecer que a oferta de produtos financeiros é fundamental para toda a estrutura desse mercado, LEDGERWOOD e GIBSON (2013) afirmam que fazê-lo funcionar para os indivíduos de baixa renda é algo muito mais difícil, pois envolveria outras questões igualmente pertinentes como “atitudes e valores, habilidades, desenvolvimento organizacional (e de novos produtos), regulações e políticas”. Além do mais, seria apenas dentro desse contexto que teríamos um ambiente propício para o “provimento de informação, conhecimento e incentivos na determinação de comportamentos e práticas para a construção de relacionamentos” [LEDGERWOOD e GIBSON (2013), p.28].

Um dos grupos identificados pela literatura que ilustraria esta incapacidade de lidar com a singularidade dos diversos perfis sociais é composto pelas pessoas que se autoexcluem do sistema financeiro. Seja por entenderem que este mercado não pertence à sua realidade (ou está fora de suas possibilidades), seja por experiências negativas no passado, elas sequer buscam se inserir no sistema financeiro e acreditam estarem em melhor situação mantendo-se completamente à margem dele.

Alguns trabalhos, baseados em pesquisas qualitativas, mostram que, dentre as várias razões para a autoexclusão, está o sentimento de indivíduos (especialmente os pobres) de que não seriam bem-vindos em instituições financeiras. Como descrito em SOLO (2008), as exigências impostas aos bancos não se adequam a parte de seus clientes, pois são ofertadas a elevadas taxas, garantias inacessíveis e a condições e termos inegociáveis. Tais fatores, associados ao mau tratamento que recorrentemente lhes são dispensados, fazem com que o sistema bancário se torne inatingível para diversas pessoas que poderiam se beneficiar dele.

Analisando este cenário especificamente sob a perspectiva das famílias pobres, BARR (2007) elenca cinco elementos-chave pertinentes ao funcionamento do setor bancário tradicional que funcionariam como barreiras à sua inclusão. A primeira delas é a exigência de um padrão de movimentação financeira pelos bancos, a fim de que não sejam cobradas taxas mensais de seus clientes. Como afirma o autor, construída dessa forma, essa atuação se transforma em uma política claramente punitiva a estes indivíduos que, por não possuírem os ativos financeiros mínimos pré-estabelecidos, não conseguiriam manter suas contas sem perder recursos ou se endividar.

A segunda delas diz respeito à política rígida adotada pelo sistema financeiro de consulta do histórico de relacionamentos com os bancos de seus potenciais clientes. Com ela, afirma BARR (2007), há um grande contingente de pessoas que tiveram problemas no passado com o sistema financeiro e que, por isso, não conseguiriam mais se qualificar como clientes. Para ele, ainda que uma parcela deles represente efetivamente risco para os bancos, haveria, por outro lado, indivíduos que poderiam retornar ao sistema sem gerar novos prejuízos.

Outro fato citado por pelo autor é constatação feita por esta literatura de que instituições financeiras tendem a se localizar em áreas cujos moradores possuem alta renda per capita. Com isso, famílias que vivem em áreas mais pobres sofreriam barreiras adicionais às já encontradas pelas demais pessoas, já que, além de se enquadrarem, na maioria das vezes, no perfil tido como “de risco” pelo setor

financeiro, elas têm que se deslocar para outras áreas para obter de serviços dessa natureza, arcando com todos os tipos de custos adicionais que esse busca representa.

A quarta barreira é a falta de conhecimento especializado sobre questões financeiras. Neste caso, ainda que se trate de um problema pertinente e observado entre todas as classes sociais, sua incidência é muito alta e ainda mais dramáticas são suas consequências entre famílias pobres. As implicações deste processo vão desde a incapacidade de utilizar alguns dos modernos e sofisticados produtos e serviços financeiros (ou seja, de privação de todos os benefícios que eles proporcionam), até o risco de sobre-endividamento, acarretado por seu mau uso, cujo resultado pode ser a instabilidade do próprio sistema financeiro ou graves consequências sociais.

Como último ponto, BARR (2007) chama atenção para a dificuldade que imigrantes pobres têm de fornecer a documentação necessária às instituições financeiras e, conseqüentemente, de serem aceitos por elas. Mesmo que se trate de um problema verificado, essencialmente, em países desenvolvidos, é possível observar sua contrapartida em nações em desenvolvimento, cuja exigência de documentação muitas vezes também se torna uma barreira ao ingresso de famílias de baixa renda no sistema financeiro local.

Para sintetizar as principais formas de exclusão financeira reportadas pela literatura, SINCLAIR (2001) afirma que a dificuldade de se acessar e/ou utilizar produtos financeiros de forma adequada é resultado de “problemas com acesso, condições, preços, marketing ou autoexclusão, como resposta a experiências e percepções negativas”⁵ de seus potenciais clientes.

A exclusão por “acesso” ocorreria em função das tradicionais metodologias de avaliação de risco adotadas pelo sistema financeiro que, no processo conhecido como *redlining*, decidiriam por não atender indivíduos que não se enquadrariam no perfil desejado.

⁵ Citado em CARBÓ *et al* (2005).

A exclusão por “condições”, por sua vez, refere-se à abordagem comum no sistema financeiro de ofertar produtos e serviços que estejam atrelados entre si. Tal prática, em muitas situações, não atenderia ou encareceria de tal forma o fornecimento dos produtos efetivamente desejados que impediria sua aquisição. Já exclusão por “preços” ocorreria em função do alto custo de determinados produtos que deixariam à margem do sistema financeiro indivíduos que não pudessem arcar com eles.

Assim sendo, em função dessa seletividade que marca a atuação do sistema bancário, o autor acrescenta a exclusão por “*marketing*”, ou seja, o processo que marca a não contemplação de pessoas tidas como “indesejáveis” pelo sistema financeiro tradicional na criação e divulgação de seus produtos e serviços. Todo esse mecanismo, como afirma SINCLAIR (2001), traz, em muitas famílias, percepções e experiências de tal forma negativas, que são capazes de fazê-las, até mesmo, se afastar de forma voluntária do mercado bancário, em um processo de autoexclusão.

Portanto, como pode ser identificado em diversos trabalhos, os processos de exclusão se manifestam sob diversas maneiras. Sendo assim, as várias tentativas de sua sistematização constituem um avanço na busca por um entendimento integral do complexo cenário de interação/exclusão observado em todo o sistema financeiro mundial. Algumas delas estão reunidas nas tabelas 1, 2 e 3, que reúnem os fatores sociais e associados à oferta e demanda que dificultariam ou facilitariam o acesso e/ou o uso de alguns produtos e serviços financeiros.

Por fim, deve-se ressaltar que as pesquisas indicam que o aumento do conhecimento por parte de instituições e governos das características e demandas do amplo conjunto de indivíduos excluídos do sistema financeiro, permitirá, cada vez mais, o desenho de melhores políticas para a obtenção avanços no processo de integração. Aliado a este conhecimento, como destacado LEDGERWOOD e GIBSON (2013), encontra-se em marcha o desenho e a utilização de novos modelos de negócios, construídos, principalmente, sob novas ferramentas (como modernas plataformas tecnológicas e ampla rede de agentes) e, principalmente, e a importância do reconhecimento da grande heterogeneidade de clientes e demandas deste mercado.

Tabela 1: Fatores sociais que dificultam ou facilitam o acesso e/ou o uso de produtos e serviços financeiros

Fatores sociais	Acesso ou Uso	Possíveis causas	Serviços afetados
Liberalização dos mercados	acesso	(+) o aumento da competição pode expandir o atendimento a segmentos alternativos de mercado	Transações bancárias, crédito e poupança
		(-) pode resultar em desprezo por segmentos não lucrativos	
		(-) a padronização de bancos e instituições financeiras pode levar no desaparecimento de instituições que tradicionalmente se dedicam aos pobres e pessoas de baixa renda	
Mudanças no mercado de trabalho	acesso	(-) mercado de trabalho mais flexível pode resultar em maior instabilidade da renda, frequentemente, menos crédito	Transações bancárias e crédito
Regras para combater a lavagem de dinheiro e identificação rígida de clientes	acesso e uso	(-) aumento da burocracia para transações financeiras	Transações bancárias e poupança
Política fiscal	acesso e uso	(-) impostos e taxas sobre serviços bancários podem representar um peso considerável para pessoas de baixa renda, tornando-se uma barreira ao uso de alguns serviços	Transações bancárias, crédito e poupança
		(+) há políticas que podem facilitar a inclusão financeira (reduzindo seus custos ou repassando vantagens fiscais às instituições financeiras)	
Assistência social	acesso e uso	(-) o pagamento de políticas assistenciais em dinheiro poderia afetar a iniciativa de se abrir uma conta bancária	Transações bancárias, crédito e poupança
		(+) políticas de combate à pobreza podem ajudar na inclusão financeira	
Mudanças demográficas	acesso e uso	(-) pessoas mais idosas tem resistência aos meios modernos de utilização dos serviços financeiros	Transações bancárias e crédito
		(+) pessoas muito jovens têm alta propensão a utilizar crédito, (-) mas seu risco de sobre-endividamento é maior	
Desigualdade de renda	acesso	(-) alta disparidade de renda e educacional são, normalmente, associadas a dificuldades de acesso	Transações bancárias e crédito

(-) Fatores que dificultam a inclusão financeira (+) Fatores que facilitam a inclusão financeira

Fonte: Adaptado de European Commission (2008)

Tabela 2: Fatores relacionados à oferta que dificultam ou facilitam o acesso e/ou o uso de produtos e serviços financeiros

Fatores associados à oferta	Acesso ou Uso	Possíveis causas	Serviços afetados
Aspectos geográficos	acesso	(-) localização de boa parte das instituições em áreas de maior renda per capita cria barreira adicional a moradores de áreas periféricas	Transações bancárias e poupança
Avaliação de risco	acesso	(-) metodologias de risco tendem a excluir pessoas não lucrativas e/ou tidas como de risco para o sistema financeiro	Transações bancárias e crédito
Preço	acesso e uso	(-) altas taxas e custos dos produtos desencorajam ou podem gerar prejuízos para clientes de baixa renda	Transações bancárias e crédito
		(+) atualmente, há políticas públicas de inclusão que reduzem ou até mesmo eliminam impostos e taxas para produtos destinados à pessoas de baixa renda	
Desenho e forma de entrega de produtos	acesso e uso	(-) criação de pacotes e produtos atrelados tendem a excluir diversos perfis de clientes, especialmente os de baixa renda	Transações bancárias, crédito e poupança
		(+) a tentativa de inclusão financeira, aliada à busca por novos segmentos de mercado, têm permitido o desenho e entrega de produtos adequados a perfis específicos	
Complexidade para a escolha	acesso	(-) a complexidade dificulta acesso, já que boa parte da população têm baixo nível de educação financeira	Poupança
Marketing	acesso	(-) tradicionalmente, o sistema financeiro foca sua divulgação na busca de clientes mais rentáveis	Transações bancárias, crédito e poupança
		(-) recentemente, instituições financeiras têm identificado e apostado em segmentos compostos, essencialmente, por pessoas de baixa renda, mas lucrativos.	

(-) Fatores que dificultam a inclusão financeira (+) Fatores que facilitam a inclusão financeira

Fonte: Adaptado de European Comission (2008)

Tabela 3: Fatores relacionados à demanda que dificultam o acesso e/ou o uso de produtos e serviços financeiros

Fatores associados à demanda	Acesso ou Uso	Possíveis causas	Serviços afetados
Crença de que os bancos não foram feitos para pobres/baixa autoestima	acesso	(-) o setor financeiro tradicional não tem foco em clientes de baixa renda. Quando o procuram, não recebem tratamento adequado, sentindo-se discriminados.	Transações bancárias, crédito e poupança
Medo de perder o controle financeiro	acesso	(-) a baixa educação financeira associa-se à complexidade e o elevado preço dos produtos e serviços.	Transações bancárias e crédito
Falta de confiança no sistema financeiro	acesso	(-) medo da quebra do sistema	Transações bancárias e poupança
Preocupação com os custos	acesso	(-) os clientes temem que os custos possam ser muito alto ou, até mesmo, não totalmente informados	Transações bancárias e crédito
Busca por outras fontes (parentes, setor informal)	acesso	(-) a obtenção de serviços de maneira informal pode ser mais facilmente obtida. Porém, custos (e riscos) tendem a ser bastante elevados.	Transações bancárias, crédito e poupança
Fatores culturais	acesso	(-) autoexclusão	Transações bancárias, crédito e poupança
Religião	acesso	(-) autoexclusão	Transações bancárias, crédito e poupança
Contrariedade quanto ao uso	acesso	(-) autoexclusão	Crédito
Más experiências no passado	acesso e uso	(-) prejudicados por essa experiência, indivíduos se autoexcluem	Transações bancárias e crédito
Medo de confiscos	acesso e uso	(-) medo de que o banco se apodere de seu dinheiro	Transações bancárias e poupança

(-) Fatores que dificultam a inclusão financeira (+) Fatores que facilitam a inclusão financeira

Fonte: Adaptado de European Commission (2008)

2.3 Consequências sociais da exclusão financeira

A literatura que trata da relação entre finanças, crescimento e desenvolvimento econômico tem sido capaz de apontar resultados importantes para o delineamento de potenciais consequências do mau funcionamento do sistema financeiro para a economia. Ao identificá-lo como elemento fundamental para o estabelecimento de relações econômicas e dos mecanismos de incentivos que as governam, boa parte dessas pesquisas buscam explicitar o papel preponderante exercido pelo sistema

financeiro na definição da forma em que as pessoas efetivamente participarão do processo produtivo e de como a riqueza gerada será distribuída entre elas.

Um dos pontos importantes para as pesquisas que tratam da exclusão financeira é entender essas consequências para a sociedade, especialmente entre indivíduos e famílias, assumindo que a integração limitada de parte da população com instituições financeiras pode ser crucial para seu desenvolvimento pessoal, social e econômico.

De acordo com GLOUKOVIEZOFF (2004a), o movimento de expansão recente do setor bancário destacou o papel do setor financeiro como componente relevante para um amplo conjunto de relações sociais. Como resultado desse processo de “bancarização de massa”, as interações sociais modernas estariam, segundo o autor, especialmente sujeitas a um quadro de financeirização cada vez maior, criando, a partir dele, “fortes ligações de causalidade entre a exclusão bancária e a exclusão financeira” [GLOUKOVIEZOFF (2004a), p. 20]. Por essa razão, a avaliação do impacto do comportamento do sistema financeiro para a sociedade deve incluir, enquanto elemento fundamental da análise, a intensificação do uso de instrumentos financeiros na economia e sua relação com o cenário mais amplo de exclusão social.

Para BURCHARDT (2003), a exclusão social, por sua vez, deve ser entendida como a falta de participação na sociedade, observada sob várias dimensões. O primeiro ponto ressaltado pela autora, é a ponderação de que se trata de um conceito relativo, ou seja, que assume diferentes níveis em cada sociedade e que, por isso, encontra divergências sobre quais aspectos seriam mais importantes para sua incidência e, ainda, na atribuição de responsabilidades em sua superação.

Porém, ainda que possa ser considerada um fenômeno relativo entre diferentes grupos e regiões, BURCHARDT (2003) ressalta que três outras características devem ser observadas ao se analisar o problema da exclusão social: o seu caráter multidimensional, dinâmico e difuso.

A multidimensionalidade diz respeito ao amplo espectro subjacente à exclusão social, que avançaria para além de questões relacionadas ao nível de renda. Sendo assim, ainda que fortemente ligado à pobreza, deve-se ter em mente que o problema não se restringe a ela, mas, ao contrário, demandaria a incorporação de novos elementos na análise, como, por exemplo, características sociais, o desemprego e a baixa autoestima.

Quanto à sua dinâmica, a autora acredita que avaliações feitas por formuladores de política pública demandariam investigações das relações de causa e efeito entre exclusão social e financeira, a fim de apontar caminhos para a inclusão. Assim como ela, LOISY (2000)⁶ afirma que a exclusão financeira é tanto causa quanto consequência da exclusão social, de tal forma que entender a interação entre elas seria fundamental para compreender o problema:

In fact financial exclusion is both cause and effect of social exclusion defined as “all the mechanisms of breakdown, both in symbolic terms (stigma or negative attributes) and from the viewpoint of social relations (a break in the various social links which bind people together). Exclusion is both a process and a state which enshrines a lack of integration”. (LOISY, 2000, p. 42).

Por último, BURCHARDT (2003) ressalta que a exclusão financeira é um fenômeno que atinge vários níveis da sociedade, devendo ser avaliada não apenas em caráter individual, mas, essencialmente, tendo em vista contextos mais amplos, como familiar, comunitário e institucional.

Seguindo essa abordagem de interação entre exclusão financeira e social, é possível apreender, ainda, das análises de GLOUKOVIEZOFF (2007) e SERVET (2000) que a exclusão financeira deve ser delineada não em função dos mecanismos que a cria, mas a partir dos problemas sociais que ela acarreta.

⁶ Citado em European Commission (2008).

Para SERVET (2000), haveria três principais consequências da exclusão financeira: a estigmatização, a exclusão e a marginalização econômica, cuja conceituação e implicações dependeriam da sociedade em questão e, de maneira ainda mais específica, do *status* individual.

A estimatização decorreria, em boa medida, da forte importância atribuída pela sociedade moderna à avaliação feita pelo sistema bancário de seus potenciais clientes. Por acreditar que instituições dessa natureza possuem uma maneira eficaz de identificar a real capacidade econômica de indivíduos e empresas, o mercado frequentemente se utilizaria do resultado dessa avaliação como uma aproximação fiel da capacidade empresarial e de gestão de seus demandantes. Com isso, a recusa por parte de sistema bancário em ter determinados indivíduos em sua carteira traria dificuldades ainda maiores a eles no estabelecimento de outras relações comerciais igualmente importantes como, por exemplo, a tentativa de alugar um imóvel ou de abrir uma empresa.

Sobre a exclusão, SERVET (2000) afirma que a rejeição de alguns segmentos da sociedade por instituições financeiras não possui, muitas vezes, fundamentos sólidos de avaliação de risco. Com isso, seja por falta de agências, capacitação técnica adequada ou interesse em atendê-los, a recusa em aceitar determinados clientes poderia agravar uma situação de insegurança financeira já existente, uma vez que, recorrentemente, estes indivíduos possuem perfis sociais já bastante vulneráveis.

Por último, o autor chama atenção para o processo de marginalização econômica causado pela exclusão financeira entre indivíduos, cuja incidência dependeria de questões como o “local onde vive, sua situação patrimonial ou o nível de variação de seus fluxos de renda” [SERVET (2000), p. 26].

Há várias consequências desse processo de marginalização para a sociedade. Para SERVET (2000), viver em locais em que as pessoas têm acesso limitado ao setor financeiro, seja pela ausência de um número adequado de intermediários financeiros, seja pela recusa em fornecer produtos e serviços a clientes com perfis de risco, cria um

ambiente impróprio para que seus habitantes consigam pôr em prática seus projetos, limitando sua capacidade criativa e empreendedora.

Da mesma forma, BECK, DEMIRGÜÇ-KUNT e LEVINE (2007) acreditam que, neste cenário, o desenvolvimento social seria altamente influenciado por atributos desconexos com a meritocracia, mas sim ligados à riqueza das famílias, seu *status* social e ligações políticas, alocando, dessa forma, trabalho e capital de forma menos eficiente.

Para eles, em uma economia com o sistema financeiramente desenvolvido, ao contrário, a inserção no processo produtivo dos agentes econômicos se daria, primordialmente, em função de suas habilidades individuais e iniciativas, de tal forma que os indivíduos mais eficientes e/ou mais preparados encontrariam os canais financeiros adequados para se inserirem no mercado de trabalho ou abrirem seu próprio negócio.

De acordo com os autores, melhoras nos contratos, no mercado e na intermediação financeira aumentariam as oportunidades econômicas para as pessoas pouco inseridas no sistema financeiro, podendo reduzir, dessa maneira, a desigualdade e melhorar a distribuição da renda. Com mudanças dessa ordem, pode-se elencar alguns efeitos diretos e indiretos no mercado como, por exemplo, o surgimento de novas firmas, o maior crescimento das já existentes e a absorção pelo mercado de trabalho de indivíduos de baixa renda, em função do crescimento econômico e da competitividade gerados.

Outro ponto importante recorrentemente citado como consequência do processo de marginalização econômica é a utilização, por parte dos excluídos, de produtos e serviços obtidos no mercado paralelo.

Negligenciados pelo sistema, boa parte das pessoas que buscam auxílio fora do mercado tradicional, incorrem, invariavelmente, em acordos firmados a elevados custos e condições injustas para fazer frente à suas necessidades financeiras. Com isso,

além de reduzir sua renda (e potencialidades econômicas), o mercado financeiro informal contribui para aumentar seu risco de sobre-endividamento, ou seja, de atingir um patamar de obrigações financeiras em que ele não será mais capaz de honrar seus débitos.

O resultado final desse processo é o aumento da fragilidade social dos usuários dos produtos sob estas condições, já que a forma cara e inadequada em que foram entregues pode se tornar um fardo pesado em caso de choques de renda ou alterações bruscas em seu *status* social. Para GLOUKOVIEZOFF (2007), esse fenômeno, conhecido como sobre-endividamento passivo, é de suma importância para entender o elevado potencial de desestabilização da exclusão financeira para aqueles que estão à margem do sistema, pois o problema não diz respeito à utilização de crédito de forma excessiva (*vis-à-vis* sua renda) por parte dos tomadores, mas sim de variações súbitas no nível de renda e/ou gastos a qual todas as pessoas estão sujeitas, como consequência do que ele chama de “acidentes da vida” (doenças, desemprego, separação, etc.).

Portanto, avaliada sob um contexto amplo, a integração fragmentada de indivíduos no sistema financeiro tradicional pode, claramente, acarretar e/ou agravar um cenário ainda maior de exclusão social. Por isso, seja pelas marcas atribuídas aos excluídos, como estigmas e baixa autoestima, seja pela marginalização econômica, pode-se dizer que uma melhor compreensão da relação entre exclusão financeira e social, nas sociedades modernas, é fundamental para o desenvolvimento pleno do potencial de pessoas, regiões e países.

2.4 Políticas de combate à exclusão: a importância da alfabetização financeira

Atualmente, a hipótese de que a educação é pré-requisito para o desenvolvimento econômico e social pleno é amplamente aceita. Seus benefícios lançam as bases não apenas para uma sociedade mais produtiva e, portanto, próspera, mas também na construção de uma coletividade mais justa, onde as oportunidades sejam igualmente distribuídas entre as pessoas.

Por perpassar diversos aspectos da condição humana, econômica e social, a educação deve se fazer presente, com qualidade e de forma equânime, a todos e nas mais distintas situações, especialmente quando novos avanços e desafios se apresentam a determinado grupo de pessoas ou ao conjunto da sociedade.

Além dos impactos já tradicionalmente ressaltados da baixa educação, especialmente em países subdesenvolvidos, a literatura tem destacado recentemente os problemas específicos que a falta de conhecimentos básicos em finanças pode causar a indivíduos, famílias e, até mesmo, países. De maneira geral, trata-se da privação, por desconhecimento, do aproveitamento de possibilidades econômicas que a boa utilização dos produtos financeiros pode proporcionar àqueles que, efetivamente, sabem (e podem) utilizá-los. Aliando esta falta de conhecimentos à exclusão financeira, tem-se um cenário ainda mais danoso de exclusão social, trazendo dificuldades a pessoas já vulneráveis, ao complicar, por exemplo, a gestão de seu orçamento, seu planejamento para os distintos ciclos de vida e sua capacidade de se proteger contra choques.

Há várias definições para as causas e os problemas que relacionam a falta de conhecimentos em finanças e suas consequências. Para uma referência mais ampla, convencionou-se utilizar o termo alfabetização financeira (*financial literacy*), que trata não apenas da falta de informação, mas também dos aspectos comportamentais que permeiam o uso de produtos e serviços financeiros. De acordo com OCDE (2005a):

Financial literacy is the combination of consumers'/investors' understanding of financial products and concepts and their ability and confidence to appreciate financial risks and opportunities, to make informed choices, to know where to go for help, and to take other effective actions to improve their financial well-being [OCDE (2005a), p. 2].

Desta forma, programas de alfabetização financeira poderiam ajudar os consumidores, por exemplo, a elaborar estratégias que reduzam seus riscos financeiros e os ajudem a passar por momentos de dificuldade, seja por consequência de crises econômicas, seja por uma variação brusca inesperada em sua renda. Indo além, este tipo de abordagem traz consigo o importante aspecto de levar a um comportamento racional por parte dos usuários no consumo dos produtos ofertados pelo sistema financeiro, evitando, especialmente, o sobre-endividamento, um dos aspectos mais perversos do uso inadequado do crédito. Tal conhecimento seria, portanto, relevante a todos os consumidores, independentemente de seu nível de renda ou *status* social.

Já a educação financeira diz respeito ao “empoderamento” dos consumidores a fim de que, bem informados, consigam, com a utilização do sistema financeiro, atingir objetivos almejados. Ainda de acordo com OCDE (2005a):

Financial education, like all types of education, is about empowering individuals so that they are better equipped to analyze diverse (in this case, financial) options and to take actions that further their goals. Financial education programs cover topics such as budgeting, saving, managing credit, and learning to negotiate [OCDE (2005a), p. 2].

Ao discutir experiências internacionais no tema, ORTON (2007) relaciona alguns aspectos que ilustram a importância da alfabetização financeira. Em primeiro lugar, o autor cita os resultados que alterações demográficas têm sobre a população e suas necessidades financeiras. Especificamente, ele ressalta o impacto que baixas taxas de crescimento populacional, aliadas ao aumento da expectativa de vida, têm na demanda por poupança, pois, neste cenário, haverá uma proporção cada vez menor

de trabalhadores frente ao contingente de aposentados. Sob esta ótica, as necessidades de poupança pública e individual são crescentes e parte da decisão e organização intertemporal de consumo e despesa deverão ser, necessariamente, transferidas à sociedade⁷.

Permeando, ainda, os aspectos demográficos, ORTON (2007) cita as mudanças recentes no mercado de trabalho e no sistema previdenciário como fatores de risco para os indivíduos com baixa educação financeira. No primeiro caso, a vulnerabilidade seria uma consequência natural de contratos mais flexíveis e da maior rotatividade de emprego, que exigiriam maiores habilidades financeiras dos trabalhadores para gerenciar as flutuações de renda decorrentes dessa nova realidade. Já as recentes alterações em sistemas previdenciários tendem a transferir aos indivíduos, cada vez mais, a responsabilidade e o risco da gestão dos ativos que lhes renderão dividendos futuros. Nestes caso, como ocorre, por exemplo, em planos de “benefício definido”, são exigidas habilidades e entendimento de complexos produtos financeiros, cuja tomada de decisão terá, necessariamente, grande impacto em sua aposentadoria.

Ainda que relacionadas a estes pontos já ressaltados, certamente os aspectos adicionais mais relevantes para a discussão sobre educação financeira – especialmente para os propósitos deste trabalho – são as mudanças recentes no sistema financeiro e, juntamente a elas, o crescente processo de financeirização das relações sociais.

As inovações recentes no sistema bancário e a aplicação de novas tecnologias neste segmento permitiram que um número cada vez maior de consumidores fossem incorporados ao sistema financeiro. Como já discutido, se, por um lado, a disponibilidade e o número de produtos e serviços aumentou consideravelmente, por outro, a complexidade de sua escolha e uso cresceu ainda mais, dificultando, ou até mesmo impedindo, o ingresso de uma parcela significativa da população. É neste contexto que diversas famílias, especialmente as de baixa renda, encontram na pouca

⁷ A questão demográfica ainda não figura dentre as mais relevantes para o Brasil, que ainda vive um período de “bônus demográfico”, ou seja, com uma alta proporção de pessoas em idade economicamente ativa.

instrução financeira um elemento adicional para a perpetuação de sua exclusão social, pois são, ao mesmo tempo, alijadas do acesso a ferramentas financeiras adequadas às suas necessidades, perfil e realidade e financeira, e expostas a todo tipo de riscos associados à falta de acesso e decisões não-informadas no complexo sistema financeiro atual.

Pode-se dizer, assim, que indivíduos financeiramente educados teriam habilidades adquiridas para, após o acesso a toda a informação necessária sobre oportunidades, escolhas e consequências de suas ações, tomarem decisões conscientes. Torna-se relevante, ainda, que eles tenham à sua disposição um auxílio por parte do sistema financeiro para fazer o uso adequado da instrução recebida.

Neste sentido, a educação financeira abriria um amplo leque de possibilidades para políticas privadas e públicas direcionadas a essa parcela financeiramente excluída. E, como algumas pesquisas sugerem, a pouca educação financeira atinge não apenas as classes mais pobres da população, mas, ao contrário, a boa parcela dela, já que os indivíduos tendem a superestimar seus conhecimentos financeiros. Dessa maneira, países que buscarem aumentar as habilidades financeiras de seus cidadãos estarão certamente contribuindo para a existência de mercados mais eficientes, o aumento da poupança, do investimento e, fundamentalmente, de maior cidadania, bem-estar e inclusão social.

3 QUEM SÃO OS EXCLUÍDOS?: UMA ANÁLISE DESCRITIVA DO TAMANHO E DA EXTENSÃO DA EXCLUSÃO FINANCEIRA NO BRASIL

O objetivo deste capítulo é a elaboração de uma análise descritiva para um conjunto de indicadores financeiros construídos a partir da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF). Conduzida sob a ótica da posse e do consumo de produtos e serviços financeiros, a avaliação dimensionará o tamanho e a extensão da exclusão financeira no Brasil, indicando famílias que estariam mais propensas a estarem à margem do sistema financeiro tradicional e, conseqüentemente, sujeitas aos problemas sociais acarretados pela exclusão. Para o tamanho da exclusão, será avaliada a proporção de famílias em que houve posse ou consumo de determinado produto financeiro. Já para a extensão, será observada sua incidência em diversos grupos e regiões, elencando a posse e o uso das variáveis financeiras em relação a cada um deles.

Apesar de reconhecidamente necessários, estudos dessa natureza, ou seja, que avaliem a incidência da exclusão financeira sob a ótica individual e familiar, são, ainda, pouco realizados. Com isso, a contribuição deste capítulo será o preenchimento de duas lacunas.

A primeira delas é fornecer a descrição para o Brasil do nível de exclusão financeira de acordo com características socioeconômicas e regionais. Uma vez que mapeamentos como esse estão disponíveis para alguns países, a pesquisa buscará identificar e, quando possível, confrontar a experiência brasileira da exclusão financeira com a observada no resto do mundo.

Já a segunda contribuição é a abordagem multidimensional dada para a avaliação dos resultados, cuja descrição buscará fornecer insumos para a construção de perfis familiares complexos e seu comportamento financeiro, conduzidos no capítulo subsequente.

3.1. Fonte de dados

A fonte de dados de todo o trabalho é a POF, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Sua escolha foi motivada, dentre outras razões, por sua riqueza de detalhamento quanto aos objetivos almejados neste estudo e sua representatividade em âmbito nacional para o período investigado. A utilização das informações nela contidas, aliadas à aplicação da metodologia proposta, permite a realização de uma análise descritiva ampla e a construção de perfis domiciliares consistentes, bem definidos e cujos resultados (e conclusões) têm abrangência nacional. Vale ressaltar, ainda, o emprego modesto encontrado da POF na literatura que trata de questões financeiras, permitindo que este trabalho tivesse, dentre seus objetivos, a meta de fornecer uma contribuição para o preenchimento desta lacuna.

Criada para alimentar a estrutura de ponderação de dois dos principais índices de preços elaborados pelo IBGE (INPC e IPCA) e fornecer a parcela de consumo das famílias nas Contas Nacionais, a POF compila, essencialmente, um amplo conjunto de informações que detalha o orçamento das famílias brasileiras. Mas, indo além de despesas, a pesquisa incorpora, ainda, informações sobre os domicílios, características de seus moradores, ocupação, rendimentos, posse de bens duráveis e condições de vida. Trata-se, portanto, de uma fonte rica de informações para se traçar um perfil familiar, dada a multidimensionalidade dos dados gerados a cada um dos indivíduos pesquisados.

Até o momento foram realizadas quatro POFs. As primeiras, 1987-88 e 1995-96, abrangiam apenas nove regiões metropolitanas e incluíam, ainda, o Distrito Federal e a cidade de Goiânia. Já as duas últimas, 2002-03 e 2008-09, têm representatividade para todo o território nacional e, por essa razão, foram os períodos selecionados para este trabalho.

Realizada entre julho de 2002 e junho de 2003, a POF de 2002-03 reuniu em sua amostra informações para 48.470 domicílios, 48.568 unidades de consumo – a unidade

básica no estudo dos orçamentos⁸ e 182.333 moradores. Já a POF 2008-09 ocorreu entre os meses de maio de 2008 e maio de 2009, reunindo dados para 55.970 domicílios, 56.091 unidades de consumo e 190.159 pessoas. Em ambos os casos o desenho amostral permite a extrapolação de resultados para o Brasil e Grandes Regiões (Norte, Nordeste, Sudeste, Sul e Centro-Oeste) por áreas urbanas e rurais. Nas unidades da federação tem-se o quadro pelo total e urbano e, para as capitais e regiões metropolitanas, o detalhamento urbano. Além do mais, para que as informações pudessem ser comparáveis entre os períodos, todas as informações de despesa e rendimentos foram empregadas a preços constantes de janeiro de 2009⁹.

Não há grandes diferenças entre a organização das informações disponibilizadas para as pesquisas de 2002-03 e 2008-09. Isso contribuiu para a elaboração de um conjunto de variáveis comparáveis no tempo, ampliando ainda mais o escopo deste trabalho, cujos resultados são válidos não apenas intragrupos, mas também para alterações de seu comportamento entre a realização das duas pesquisas.

O padrão de coleta de informações para o período avaliado foi o mesmo e inclui um núcleo com seis questionários. No primeiro deles, POF-1, estão as características do

⁸ De acordo com IBGE (2004), a unidade de consumo compreende indivíduos que compartilham da mesma fonte de alimentação. Por isso, ela pode representar um único morador, um subconjunto deles ou todo o domicílio pesquisado. Para simplificar a análise, foram considerados apenas domicílios com uma única unidade de consumo, descartando, assim, 98 observações em 2002-03 e 121 em 2008-09. Elas correspondiam, em cada caso, a apenas 0,2% da amostra, de maneira que sua exclusão não prejudicou a análise. Sendo assim, ressalta-se que, ao longo de todo o texto, os termos família e domicílio serão utilizados como sinônimos, representando residências onde há apenas uma unidade de consumo.

⁹ Como relatado em IBGE (2011), a POF 2008-09 determinou como data-referência para o deflacionamento de despesas e rendimentos o dia 15 de janeiro de 2009. Diante disso, e seguindo orientações da publicação, as informações de despesa da POF 2002-03 foram deflacionadas pelo IPCA acumulado entre janeiro de 2003 (data-referência para o período) e janeiro de 2009. Para simplificar a análise, não foi feita distinção regional, sendo o índice gerado igualmente aplicado em toda a amostra. Para os rendimentos, ainda segundo recomendado pelo IBGE, adotou-se o mesmo procedimento, mas com o emprego do INPC. Ambos registraram inflação muito próxima, com IPCA acumulado de 39,37% e INPC de 39,15%.

domicílio e de seus moradores. As informações domiciliares tratam da situação habitacional dos entrevistados como, por exemplo, a forma de coleta do esgotamento sanitário, o tipo predominante de piso e a existência ou não de pavimentação na rua. Já as características pessoais informam atributos dos moradores, como sua cor, sexo, religião, nível educacional e condição dentro do domicílio.

Nos três próximos questionários estão agrupadas informações de despesa monetárias e não monetárias. Na POF-2 foram relacionadas despesas com aquisições coletivas, ou seja, de uso comum das famílias, e serviços e taxas pertinentes ao domicílio, como energia elétrica, água, esgoto, serviços domésticos e reformas. Além delas, há ainda informações sobre o estoque e a aquisição de bens duráveis no período.

Da mesma forma, a POF-3 também reúne informações para despesas coletivas, mas cuja aquisição é mais frequente e, de maneira geral, servem a todos os moradores, como, por exemplo, alimentos, bebidas e artigos de higiene pessoal e limpeza. Já a POF-4 é composta por despesas de uso ou finalidade individual como assistência à saúde, transportes, alimentação fora de casa e vestuário.

Na POF-5, estão compiladas as informações de trabalho e rendimento individual dos entrevistados. Nela, encontram-se não apenas rendimentos provenientes do trabalho, mas também de outras receitas, como transferências, rendimentos de empréstimos e informações sobre aplicações financeiras.

Há ainda mais dois questionários. A POF-6, presente nas pesquisas de 2002-03 e 2008-09, que reúne informações sobre as condições de vida no domicílio e a POF-7, divulgada apenas na POF de 2008-09, que trata do bloco de consumo alimentar pessoal.

Neste trabalho foram utilizadas informações dos questionários POF-1 a POF-5. A descrição da organização dos dados provenientes dos registros neles contidos, a construção das variáveis empregadas na pesquisa, seu agrupamento e ajustes para

compatibilizar os dois períodos contemplados são apresentados na seção 4.1, que detalha a elaboração dos perfis domiciliares.

Antes, será apresentada, a seguir, uma breve descrição do cenário da exclusão financeira no mundo e uma ampla análise descritiva para variáveis financeiras extraídas da POF e sua relação com algumas características econômicas, sociais, habitacionais e regionais das famílias brasileiras.

A escolha pela análise domiciliar, em contraposição à individual, se deveu ao fato de que, em muitas famílias, o gerenciamento financeiro é atribuído a poucos membros do domicílio (ou até mesmo a um único indivíduo). Neste cenário, portanto, tornar-se-ia impossível afirmar que domicílios em que poucos indivíduos consumissem algum produto financeiro sofressem com o problema da exclusão. Nestes casos, seria possível extrair, com algum grau de confiabilidade, apenas informações sobre preferências e/ou distribuição de responsabilidade entre seus membros, que não figura dentre os objetos de pesquisa deste trabalho.

Os indicadores financeiro compilados para as análises subsequentes foram a (i) posse de cartão de crédito ou cheque especial, a (ii) movimentação da conta poupança ou (iii) de investimentos, a (iv) participação no mercado de crédito e, por fim, (v) a realização de despesas com o setor bancário.

Com a utilização da variável posse de cartão de crédito ou cheque especial espera-se obter uma aproximação para o acesso a produtos e serviços financeiros no mercado brasileiro, já que a POF não disponibiliza informações sobre a existência de conta corrente¹⁰. Esta é a única variável de estoque empregada na pesquisa.

Já as informações sobre conta poupança e investimentos buscam capturar a movimentação das famílias em produtos financeiros simples, como a poupança, e complexos, como ações e fundos de investimento. Em ambos os casos, trata-se de

¹⁰ Na POF, apenas os indivíduos que afirmam possuir cheque especial são questionados quanto à titularidade da conta corrente a ele vinculada.

variáveis de fluxo. Para a poupança, indica se houve depósito ou retirada de fundos no período e, para os investimentos, a realização de compra ou venda de ações ou fundos de investimentos.

As demais variáveis de fluxo são a participação no mercado de crédito e a despesa com serviços bancários. No primeiro caso, a POF registra se, no período avaliado, os indivíduos tomaram empréstimos ou ofertaram crédito, sem a distinção entre mercados formal ou informal. Com isso, acredita-se que os dados sobre o crédito contém, potencialmente, informações valiosas sobre o funcionamento deste mercado fora do sistema financeiro tradicional.

Por fim, a inclusão da variável de despesas bancárias buscou capturar o nível de relacionamento com o setor por parte das famílias brasileiras. Para isso, considerou-se a presença de relacionamento sempre que algum membro do domicílio incorreu em algum tipo de despesa dessa natureza.

3.2. Uma visão geral da exclusão financeira no Brasil e no mundo

De acordo com os dados da POF, em 2002-03, 78% da população adulta no Brasil¹¹ não possuía cartão de crédito ou cheque especial. Perfazendo um total de 92 milhões de brasileiros, estes dados indicariam o baixo nível de inclusão financeira do País, a despeito do esforço de ampliação do número de clientes feito pelo sistema financeiro mundial, impulsionado, especialmente, pelas modernas técnicas de avaliação de risco.

Além da posse de produtos como esses – básicos para a condução da vida financeira de qualquer indivíduo – pode-se observar, ainda, que, em um universo de 120 milhões

¹¹ Dados compilados em nível individual, para pessoas com idade maior ou igual a 16 anos.

de adultos, apenas 8% havia movimentado a conta poupança¹² e 17% se relacionado de alguma forma com o setor bancário¹³ no período.

Seis anos mais tarde, em 2008-09, o número de pessoas que não possuíam cheque especial ou cartão de crédito havia se reduzido para 71% da população adulta. Além disso, observa-se que houve um aumento na proporção de indivíduos que movimentaram conta poupança (passando para cerca de 10% do total) e uma ligeira alta no universo de clientes que registraram algum tipo de despesa com o setor bancário.

Com essa breve descrição, é possível observar que, se por um lado os dados mostram que o setor bancário vêm ampliando o número de clientes ao longo do tempo, por outro, é possível registrar o extenso caminho que ainda deve ser percorrido pelo País para a promoção da inclusão financeira da população.

Como mostram os dados do Banco Mundial, há uma enorme distância entre a proporção de pessoas que se relacionam regularmente com o setor financeiro formal nos países em desenvolvimento quando confrontados com os resultados alcançados pelas nações desenvolvidas.

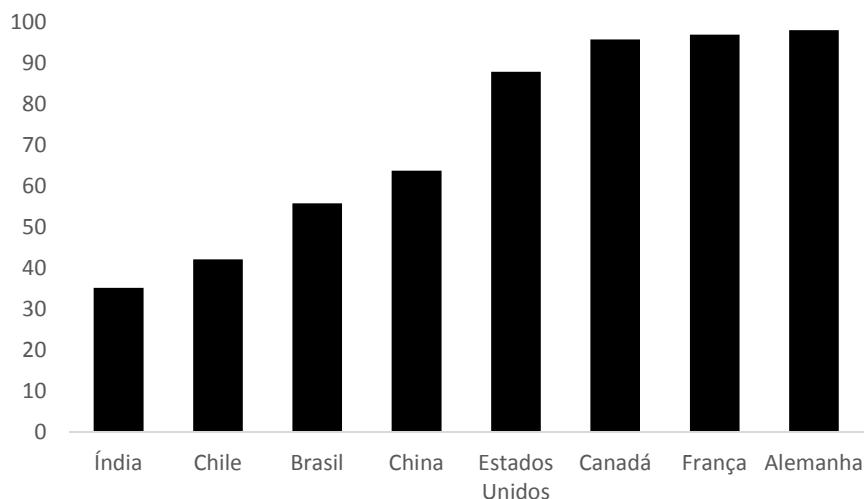
Fruto de esforço explícito em prol da inclusão financeira, mais de 90% dos habitantes de países como França, Estados Unidos, Canadá e Alemanha possuíam, em 2011, conta bancária em instituição financeira formal. Já na maioria dos países em desenvolvimento, ao contrário, menos da metade da população adulta¹⁴ era bancarizada, mostrando ser este, ainda, um problema relevante para formuladores locais de políticas públicas.

¹² As informações contidas neste trabalho para a “movimentação da conta poupança” referem-se a realização de depósitos ou saques no período em questão. Para a elaboração de proporções, considerou-se como domicílios em que foi consumido este tipo de produto aqueles em que pelo menos um dos moradores realizou saque ou depósito

¹³ Com o pagamento de algum tipo de despesas, como tarifas, encargos ou juros.

¹⁴ Indivíduos com 15 ou mais anos de idade.

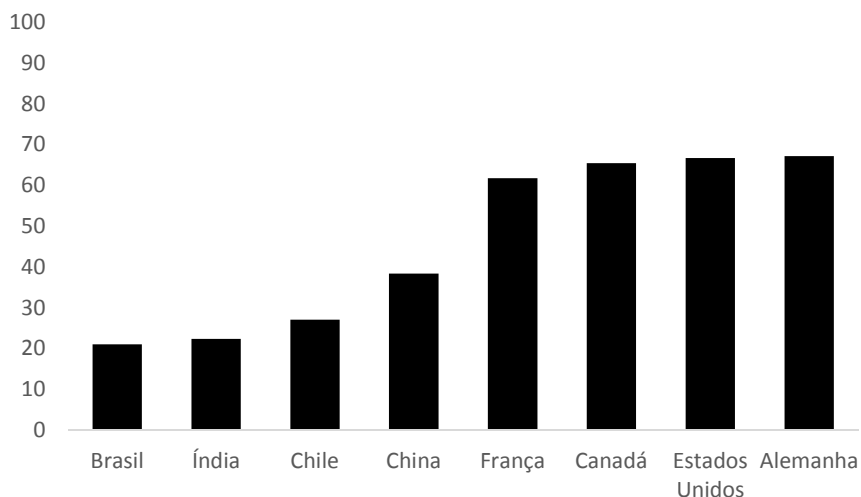
Gráfico 1: Percentual de pessoas adultas que, em 2011, possuíam conta bancária em instituição financeira formal



Fonte: World Bank. Financial Inclusion Data.

Contexto similar também é observado para o uso de produtos e serviços tradicionais do sistema financeiro. Como mostra o gráfico 2, o nível de utilização da poupança registrou indicadores ainda mais desafiadores para instituições financeiras de países em desenvolvimento, já que, em média, menos de 30% da população adulta local havia poupado qualquer quantia em instituição financeira formal. No Brasil, o cenário para a poupança é ainda mais dramático, já que apenas 22% da população adulta havia movimentando a sua conta no ano de 2010.

Gráfico 2: Percentual de pessoas que haviam poupado, em 2010, qualquer quantia em instituição financeira formal



Fonte: World Bank. Financial Inclusion Data. Indivíduos com 15 ou mais anos de idade.

Como discutido na seção 2.3, o estudo da exclusão financeira demanda o avanço da análise para além de sua proporção e dos mecanismos que a criam, devendo caminhar, principalmente, na direção dos problemas sociais que ela acarreta [SERVET (2000) e GLOUKOVIEZOFF (2007)].

Na literatura que trata do tema, uma das formas de se aproximar dessa abordagem é identificação de perfis de risco, ou seja, de características demográficas, sociais ou econômicas, cuja alta probabilidade de exclusão financeira forneça pistas para cenários ainda maiores de exclusão social e/ou potencialmente úteis para a construção de políticas públicas de inclusão. A descrição sob esta ótica para o Brasil é apresentada a seguir.

3.3. O cenário da exclusão nos domicílios brasileiros e sua relação com características socioeconômicas e demográficas

Como esperado, a exclusão financeira está intrinsecamente relacionada à pobreza. Tal fato é comprovado em pesquisas feitas para comparações entre países, regiões ou classes sociais e faz da renda uma variável-chave para qualquer análise sobre exclusão financeira no mundo.

Assim, em uma primeira avaliação sobre o tema, espera-se que quanto menor for a renda de uma família, menor será a probabilidade de que ela esteja inserida no sistema financeiro ou de que consiga acessar produtos por ele criado de maneira adequada.

Mas, apesar dessa forte relação com a renda, algumas pesquisas, como KEMPSON e WHYLEY (1999), mostram que há diferenças qualitativas importantes entre indivíduos dentro de uma mesma classe, região ou grupo social que podem definir (ou agravar) sua condição de excluído do sistema financeiro. Nesse aspecto, a exclusão financeira parece seguir o mesmo caráter multidimensional atribuído à pobreza e, por isso, torna a tarefa de construção de um “sistema de causa e efeito”, para a análise do problema, bastante complexo.

Neste cenário, o objetivo das seções seguintes é mostrar que no Brasil, da mesma forma como já foi observado em outros países do mundo, a exclusão financeira está fortemente relacionada à pobreza. Porém, assim como também já demonstrado em outros trabalhos, a análise buscará evidenciar que há grupos sociais e regiões que sofrem de forma mais intensa o problema. Ao final deste capítulo, espera-se, portanto, que a pesquisa forneça elementos para avaliar se o problema da exclusão financeira no Brasil não se restringe ao nível de renda, mas, também, e de forma igualmente relevante, a atributos sociais, regionais e demográficos.

Assim sendo, construído dessa forma, o capítulo tentará fornecer elementos para uma futura proposta de construção de uma política de inclusão financeira para o Brasil.

Para isso, a abordagem conceitual adotada foi a LEDGERWOOD e GIBSON (2013), ou seja, a de tentar observar a heterogeneidade das famílias brasileiras e sua relação com o cenário de exclusão, trazendo para o debate não apenas o nível de renda, mas também de ciclos de vida, gênero, localização geográfica, composição familiar, etc.

Todos os indicadores financeiros construídos foram confrontados com as características socioeconômicas e regionais de interesse e os resultados foram reunidos nas subseções 3.2.1 a 3.2.3.

3.3.1. A estreita relação entre exclusão financeira e pobreza

As informações disponibilizadas pela POF permitem observar o nível de renda das famílias e, com a construção de alguns indicadores, cruzar estes dados com informações de posse e consumo de alguns produtos e serviços financeiros, também compilados pela pesquisa.

A primeira abordagem para avaliar a relação da riqueza e de sua distribuição com o nível de inclusão financeira foi a construção de classes sociais, composta, por sua vez, por oito subdivisões. O critério adotado foi o estabelecido pela Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República (SAE).

Com o objetivo de definir um conceito de “classe média” para o Brasil, a SAE adotou a renda para estabelecer, em primeiro lugar, pontos de corte que subsidiariam a construção subsequente de classes sociais. Levando em consideração, essencialmente, critérios que estivessem em conformidade com a elaboração de políticas públicas, os pontos de corte seguiram o critério de vulnerabilidade, de tal forma a obter, para cada ponto da distribuição da renda, o grau de vulnerabilidade pertinente a ela¹⁵.

¹⁵ O grau de vulnerabilidade foi definido como o percentual de pessoas que vivem em locais cuja renda per capita caiu abaixo da linha da pobreza em algum momento dos 5 anos subsequentes. E, com base nele, a população foi dividida em 3 grupos para maximizar a homogeneidade de cada um dos grupos (em um exercício de polarização) (SAE, 2012).

Tabela 4: Participação relativa dos domicílios segundo classes sociais e informações demográficas e sociais (%)

Informações demográficas e sociais	Pobres		Classe média		Classe alta		Total	
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
DEMOGRÁFICAS								
Idade								
<i>16 a 19</i>	0,9	0,9	0,5	0,4	0,3	0,2	0,6	0,5
<i>20 a 29</i>	17,2	17,9	12,3	11,5	8,9	8,6	13,2	12,3
<i>30 a 39</i>	27,7	28,2	22,1	20,2	21,2	17,3	23,8	21,4
<i>40 a 49</i>	22,7	25,0	23,4	22,9	25,6	22,8	23,6	23,4
<i>50 a 59</i>	15,9	15,6	17,4	18,7	22,5	22,4	18,0	18,9
<i>60 a 69</i>	9,4	8,0	12,8	14,2	12,8	16,0	11,6	13,2
<i>70 a 79</i>	4,7	3,2	8,7	8,8	6,3	9,4	6,8	7,6
<i>80+</i>	1,6	1,2	2,9	3,4	2,5	3,4	2,4	2,8
<i>Total</i>	100	100	100	100	100	100	100	100
Cor								
<i>Branca</i>	36,2	29,6	56,6	47,8	73,4	69,1	53,4	49,2
<i>Preta</i>	10,1	11,5	8,2	9,6	5,3	5,2	8,2	8,8
<i>Parda</i>	52,8	57,6	34,2	41,4	19,7	24,0	37,3	40,6
<i>Outras</i>	0,9	1,3	1,1	1,2	1,7	1,7	1,2	1,4
<i>Total</i>	100	100	100	100	100	100	100	100
Sexo								
<i>Mulher</i>	25,7	30,7	27,2	30,4	27,8	31,8	26,8	30,9
<i>Homem</i>	74,3	69,3	72,8	69,6	72,2	68,2	73,2	69,1
<i>Total</i>	100	100	100	100	100	100	100	100
SOCIAIS								
Anos de estudo								
<i>0</i>	23,1	18,9	13,1	12,7	2,5	4,7	14,1	12,0
<i>1 a 4</i>	45,0	38,2	36,2	31,7	15,9	16,3	34,7	29,1
<i>5 a 9</i>	24,1	25,9	27,8	22,0	17,2	11,5	24,2	20,1
<i>10 a 14</i>	6,7	15,6	18,9	29,8	35,0	39,8	18,3	29,1
<i>15+</i>	1,1	1,3	4,1	3,9	29,5	27,7	8,6	9,8
<i>Total</i>	100	100	100	100	100	100	100	100
Ocupação								
<i>sem Ocupação</i>	18,8	19,4	23,4	26,6	20,4	25,4	21,2	24,5
<i>empregado privado</i>	28,3	31,3	35,6	35,8	31,0	29,8	32,1	33,0
<i>empregado público</i>	4,4	3,8	8,0	6,8	16,3	16,9	8,6	8,8
<i>empregado doméstico</i>	5,5	7,3	3,7	4,5	1,2	1,2	3,7	4,3
<i>empregado temporário</i>	5,9	3,9	1,2	0,8	0,1	0,0	2,5	1,3
<i>empregador</i>	1,0	0,5	2,8	2,2	11,4	7,4	4,1	3,2
<i>conta-própria</i>	31,9	29,6	23,9	22,0	19,2	19,0	25,6	23,0
<i>outras</i>	4,4	4,3	1,5	1,5	0,5	0,4	2,3	1,9
<i>Total</i>	100	100	100	100	100	100	100	100
Status familiar								
<i>cônjuge presente</i>	74,7	72,8	67,9	67,2	63,4	60,9	69,2	66,8
<i>monoparental</i>	25,3	27,2	32,1	32,8	36,6	39,2	30,8	33,2
<i>feminino</i>	79,9	81,7	70,9	72,1	62,5	65,6	71,2	71,9
<i>masculino</i>	20,1	18,3	29,1	27,9	37,5	34,4	28,8	28,1
<i>Total</i>	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Tabela 5: Participação relativa dos domicílios segundo classes sociais, localização geográfica e características habitacionais (%)

Localização geográfica e características habitacionais	Pobres		Classe média		Classe alta		Total	
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
LOCALIZAÇÃO								
Regiões								
<i>Sul</i>	10,4	9,1	18,5	16,5	18,0	19,0	15,7	15,4
<i>Nordeste</i>	44,0	47,6	19,0	23,4	10,7	11,9	25,6	26,1
<i>Centro-Oeste</i>	7,5	6,6	7,2	8,2	6,3	7,5	7,1	7,6
<i>Sudeste</i>	28,7	26,1	50,1	45,5	61,8	57,7	45,4	44,1
<i>Norte</i>	9,4	10,7	5,3	6,5	3,3	3,9	6,2	6,8
<i>Total</i>	100	100	100	100	100	100	100	100
Área								
<i>Urbana</i>	73,3	71,0	88,0	85,4	96,1	94,6	84,8	84,4
<i>Município da capital</i>	14,8	15,9	22,9	21,5	40,1	35,1	24,0	23,9
<i>Resto da RM</i>	9,1	11,5	15,4	14,1	13,0	11,9	12,7	12,8
<i>Resto da UF</i>	49,4	43,6	49,6	49,9	43,1	47,6	48,1	47,7
<i>Rural</i>	26,7	29,0	12,0	14,6	3,9	5,5	15,2	15,6
<i>Total</i>	100	100	100	100	100	100	100	100
HABITAÇÃO								
Condição na ocupação								
<i>Imóvel próprio</i>	68,6	68,4	72,3	72,3	77,1	77,3	72,1	72,7
<i>Imóvel cedido</i>	17,2	15,5	12,7	11,0	6,6	5,9	12,9	10,7
<i>Imóvel alugado</i>	14,2	16,1	15,0	16,7	16,3	16,8	15,0	16,6
<i>Total</i>	100	100	100	100	100	100	100	100
Abastecimento de água								
<i>Rede geral de distribuição</i>	68,0	69,9	83,6	82,9	93,2	91,3	80,5	82,0
<i>Poço ou nascente</i>	19,2	23,6	13,0	15,2	6,3	8,4	13,6	15,4
<i>Outra Proveniência</i>	12,8	6,5	3,4	1,9	0,6	0,3	5,9	2,6
<i>Total</i>	100	100	100	100	100	100	100	100
Escoadouro sanitário								
<i>Rede coletora de esgoto</i>	28,5	30,0	53,4	51,7	76,8	73,5	50,2	52,4
<i>Fossa séptica</i>	15,7	17,4	18,7	17,9	13,4	14,6	16,5	16,9
<i>Fossa rudimentar</i>	33,3	34,1	19,6	23,4	7,7	9,6	21,6	22,3
<i>Vala</i>	3,4	3,7	2,0	1,6	0,6	0,6	2,2	1,9
<i>Outra forma</i>	4,0	4,8	3,3	3,2	1,1	1,4	3,1	3,1
<i>Não tem</i>	15,1	10,0	3,0	2,2	0,4	0,3	6,5	3,6
<i>Total</i>	100	100	100	100	100	100	100	100
Pavimentação na rua								
<i>Não</i>	56,9	52,9	34,3	30,9	12,8	12,0	37,2	31,1
<i>Sim</i>	43,1	47,1	65,7	69,2	87,2	88,0	62,8	68,9
<i>Total</i>	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Após a definição dos pontos de corte superior e inferior para a classe média, novas divisões foram feitas em cada classe proposta (baixa, média e alta), dividindo a classe baixa, ao final, em 3 grupos: (i) abaixo da linha da pobreza, com renda menor que R\$70; (ii) entre a linha extrema da pobreza e a linha de pobreza, com renda maior ou igual R\$70 e menor que R\$140; e (iii) entre a linha da pobreza e o início da classe média, acima de R\$140.

Em seguida, realizando o mesmo exercício de polarização feito anteriormente, a classe média foi dividida em três grupos, (i) baixa classe média, (ii) média classe média e (iii) alta classe média, enquanto a classe alta foi classificada em dois subconjuntos: (i) a baixa classe alta e (ii) a alta classe alta.

Os limites de renda obtidos para cada classe, pelo processo de polarização, e sua evolução relativa entre 2001 e 2009 estão descritos na tabela 6. Nela, é possível ver como traço marcante, com os critérios da adotados, a redução recente do número de “pobres” e “extremamente pobres” e o aumento da proporção de indivíduos que compõem a “média” e “alta” classe média nos últimos anos.

As proporções de famílias que compunham as classes “pobres”, “média” e “alta”, de acordo com características demográficas, sociais, habitacionais e espaciais foram reunidas nas tabelas 4 e 5¹⁶.

Além da renda das famílias, feita pela divisão em classes sociais propostas pela SAE, foram construídas nesta seção, para o cruzamento com os dados de posse e uso de produtos financeiros, variáveis indicativas da qualidade do domicílio e do fornecimento de serviços básicos de utilidade pública. Com eles, espera-se obter uma descrição preliminar de como viviam e de qual o nível de alcance do setor público entre os financeiramente excluídos, através, por exemplo, o provimento de água, esgoto e pavimentação da rua.

¹⁶ Foram compiladas, ainda, estas mesmas proporções entre as oito subdivisões criadas pela SAE, apresentadas nas tabelas A-9, A-10, A-11 e A-12, no anexo do trabalho.

Tabela 6: Evolução do tamanho relativo dos oitos grupos de renda em que a população foi dividida (%)

Grupos	Limites superiores absolutos (R\$)	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Extremamente pobre	81	11	10	11	9	8	7	6	5	5
Pobre, mas não extremamente pobre	162	16	17	17	16	15	13	12	11	10
Vulnerável	291	21	21	21	21	22	20	20	19	19
Baixa classe média	441	16	16	16	18	17	17	16	17	17
Média classe média	641	11	12	11	12	13	15	16	16	17
Alta classe média	1019	11	10	10	11	11	13	14	14	15
Baixa classe alta	2480	10	10	9	10	10	11	12	13	13
Alta classe alta	acima de 2480	4	4	3	3	4	4	4	4	4
Total	-	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: SAE (2012)

Os dados mostram que o nível de riqueza, efetivamente, parece fornecer uma boa aproximação para a incidência da exclusão financeira no Brasil. De maneira geral, esse cenário é válido tanto para a evolução da renda quanto para as condições de moradia e de atendimento de serviços públicos.

Como descrito na tabela 7, claramente as famílias mais pobres possuem não apenas um nível muito baixo de posse e consumo de produtos e serviços financeiros, mas também estão muito distantes dos padrões observados para os domicílios mais ricos do País.

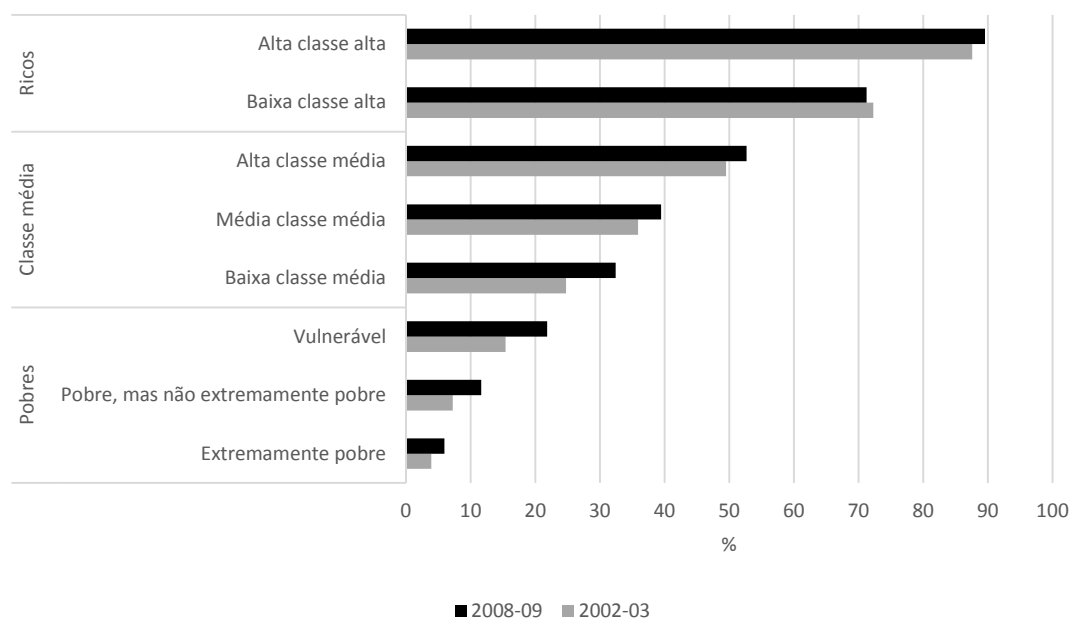
Tabela 7: Percentual de domicílios em que pelo menos um morador possuía ou consumia produtos e serviços financeiros segundo características econômicas e habitacionais

Características econômicas e habitacionais	Posse de cartão ou cheque especial		Conta poupança		Investimentos		Crédito		Despesas com serviços bancários	
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
CARACTERÍSTICAS ECONÔMICAS										
Classe social										
<i>Pobres</i>	11,0	17,1	6,0	6,3	0,2	0,1	6,6	10,0	9,5	8,2
<i>Extremamente pobre</i>	3,9	6,0	2,6	2,1	0,1	0,0	3,1	5,0	2,7	3,0
<i>Pobre, mas não extr. pobre</i>	7,2	11,6	3,9	3,9	0,2	0,0	5,3	7,2	5,4	4,8
<i>Vulnerável</i>	15,4	21,8	8,4	8,2	0,2	0,1	8,4	12,3	14,0	10,8
<i>Classe média</i>	36,1	42,1	18,9	17,2	2,0	0,8	14,1	18,7	37,4	28,1
<i>Baixa classe média</i>	24,7	32,4	14,4	12,5	0,9	0,3	10,5	16,3	23,7	20,1
<i>Média classe média</i>	35,9	39,4	19,9	16,6	1,7	0,4	14,1	18,0	36,9	26,1
<i>Alta classe média</i>	49,5	52,7	23,0	21,8	3,5	1,5	18,3	21,3	53,9	36,7
<i>Classe alta</i>	77,2	76,8	33,8	34,1	12,0	8,9	22,2	24,1	77,7	58,9
<i>Baixa classe alta</i>	72,3	71,2	31,6	30,9	7,0	4,3	21,4	24,2	74,1	54,4
<i>Alta classe alta</i>	87,6	89,6	38,5	41,4	22,7	19,5	24,1	23,7	85,3	69,2
CARACTERÍSTICAS HABITACIONAIS										
Condição na ocupação										
<i>Imóvel próprio</i>	38,4	46,8	18,6	20,2	3,8	2,9	14,0	18,9	38,3	32,4
<i>Imóvel cedido</i>	23,0	31,0	13,1	13,1	1,9	1,1	9,4	13,4	23,7	21,2
<i>Imóvel alugado</i>	24,2	33,1	11,5	14,9	0,9	1,9	11,0	11,6	24,9	15,3
Abastecimento de água										
<i>Rede geral de distribuição</i>	41,7	50,0	19,7	20,5	4,2	3,3	14,4	18,6	42,0	35,1
<i>Poço ou nascente</i>	20,4	27,8	12,5	14,0	1,4	1,1	10,3	15,9	19,7	18,1
<i>Outra proveniência</i>	5,9	11,0	4,7	8,1	0,3	0,0	6,9	14,5	6,6	6,7
Escoadouro sanitário										
<i>Rede coletora de esgoto</i>	49,4	57,0	23,2	22,2	5,7	4,3	15,2	18,0	51,2	41,9
<i>Fosse séptica</i>	36,7	44,2	17,1	19,7	2,7	2,1	13,6	19,2	33,2	26,4
<i>Fossa rudimentar</i>	20,2	29,4	11,3	15,5	1,0	0,8	11,6	18,9	19,2	18,8
<i>Vala</i>	22,2	24,0	12,6	9,7	0,3	0,4	10,9	16,2	19,1	15,0
<i>Não tem</i>	3,6	5,0	3,2	5,4	0,1	0,1	6,2	14,3	3,4	3,4
Pavimentação na rua										
<i>Não</i>	20,31	26,4	11,9	13,5	1,1	0,8	10,7	16,6	20,2	16,9
<i>Sim</i>	46,32	54,1	21,3	21,8	5,1	3,8	14,9	18,7	46,7	38,4

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Avaliando as características econômicas, representadas pelas classes sociais, é possível destacar a elevada diferença observada para o nível de exclusão financeira intragrupos. Tomando a posse de cartão de crédito ou cheque especial como exemplo, constata-se que a proporção de famílias da “alta classe alta” que possuíam estes produtos era, em 2008-09, cerca de quinze vezes maior que a de famílias “extremamente pobres”.

Gráfico 3: Posse de cartão de crédito ou cheque especial segundo classes sociais



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

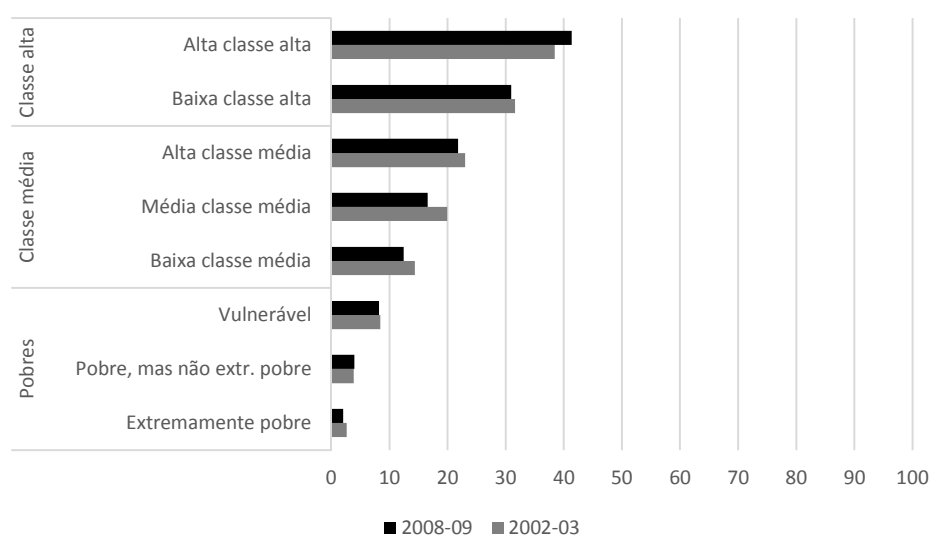
Ainda com relação a cheques e cartões, nota-se que, à exceção das famílias ricas e da “alta classe média”, menos de 40% dos demais domicílios possuíam algum morador com um destes produtos, considerados básicos para a realização de transações financeiras corriqueiras. Apesar disso, como mostra o gráfico 3, foram as famílias de mais baixa renda as que mais avançaram na melhoria deste indicador entre 2002-03 e 2008-09.

Outro ponto de destaque é o baixo nível de investimentos realizados pela maioria das famílias brasileiras. Como mostra a tabela 7, apenas a classe mais rica da amostra teve uma proporção razoável (cerca de 20%) de famílias que movimentaram algum tipo de

investimento em ambos os períodos. Para a maior parte dos grupos, a movimentação de ativos, como fundos de investimentos ou ações, foi próxima de zero.

Já a poupança, considerada um instrumento importante para o planejamento financeiro familiar, proteção contra choques de renda ou a realização de pequenos investimentos, também apresentou patamares muito baixos em ambos os períodos. Como descrito no gráfico 4, dentre os pobres, a proporção de famílias em que algum morador movimentou a conta poupança no período foi inferior a 10%. Além desses baixos níveis de poupança, os dados mostram, ainda, que o número de domicílios em que algum morador movimentou a conta poupança também diminuiu para várias classes de renda no período, tendo aumentado de forma clara apenas dentre as famílias da “alta classe alta”.

Gráfico 4: Proporção de famílias que movimentou a conta poupança no período segundo classes sociais



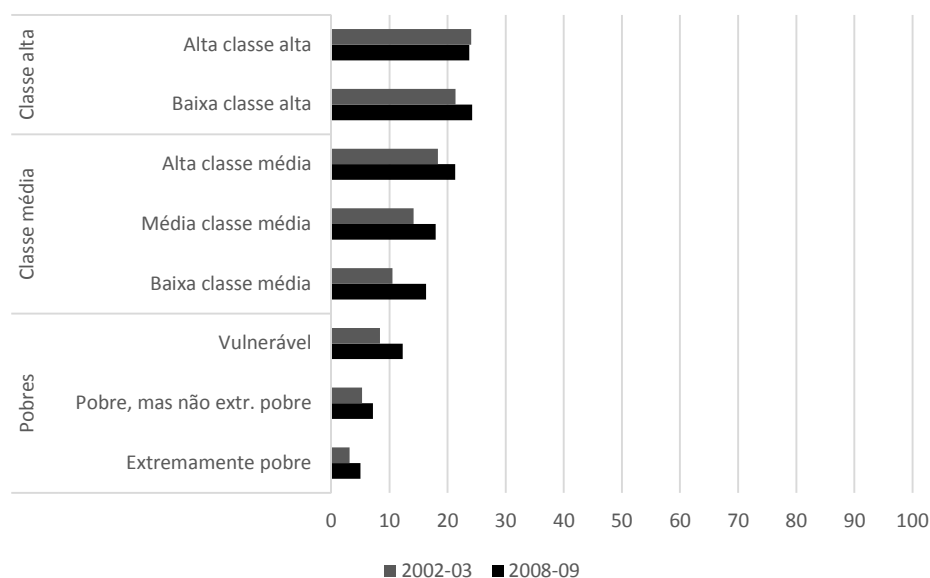
Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

A análise do consumo de crédito entre as classes sociais, por sua vez, mostra que este mercado, ao contrário do investimento e da poupança, ampliou-se consideravelmente para a maioria das faixas de renda no período.

Como descrito no gráfico 5, de acordo com a POF, aproximadamente uma em cada quatro famílias da classe alta tomaram crédito ou emprestaram recursos em 2008-09.

Porém, foi o avanço da proporção de famílias “vulneráveis” e da “baixa” e “média” classe média neste mercado que mais se destacou. Com este quadro, pode-se afirmar que as distâncias observadas intragrupos para a posse de cartão de crédito ou cheque especial e poupança são mais acentuadas quando confrontadas com a inserção no mercado de crédito.

Gráfico 5: Proporção de famílias que participou do mercado de crédito no período segundo classes sociais



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

Avançando para as características habitacionais, reportadas na tabela 5, é possível notar que a posse e o consumo de produtos e serviços financeiros para as famílias que vivem em imóveis próprios destoa daquelas que vivem em habitações cedidas ou alugadas. Aparentemente, as pessoas que comprometem parte de sua renda com aluguel possuem comportamento financeiro semelhante às famílias mais pobres da amostra, ou seja, aquelas que vivem em imóveis cedidos¹⁷.

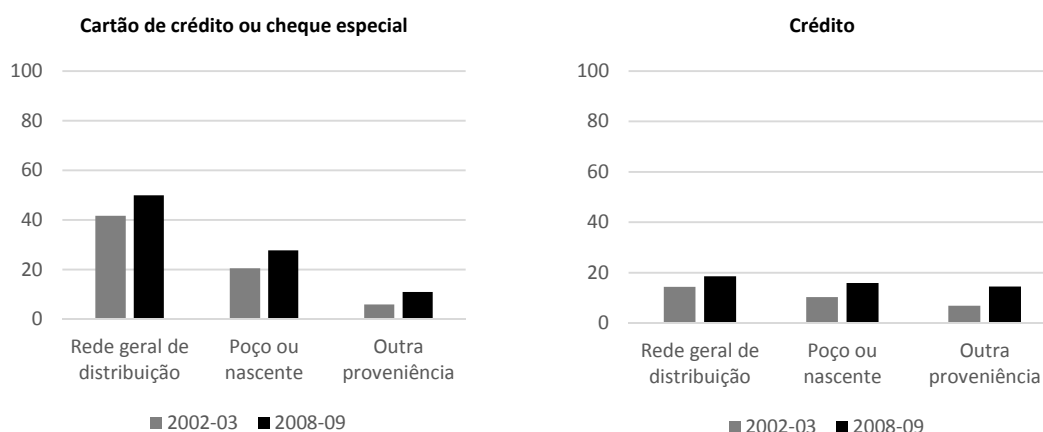
Por fim, a compilação de dados feita para o abastecimento de água, esgotamento sanitário e pavimentação da rua indica que as famílias com os piores níveis de atendimento destes serviços básicos de utilidade pública são as menos inseridas no sistema financeiro. Porém, o consumo de crédito delas, ao contrário do observado

¹⁷ Como, por exemplo, pelo empregador.

para as demais variáveis financeiras, é muito próximo daquelas que contam com o provimento adequado deste conjunto de serviços públicos.

Mas, como já ressaltado, uma vez que as informações para o crédito compiladas pela POF compreendem as transações que também estão fora do sistema financeiro tradicional, é possível que haja um nível de demanda relativamente elevado, por parte destas famílias, também para os demais produtos financeiros, cujo atendimento pelo sistema financeiro tradicional é mais restrito.

Gráfico 6: Proporção de famílias que possuíam cartão de crédito ou cheque especial e que participaram do mercado de crédito segundo abastecimento de água



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

Portanto, a descrição do grau de exclusão financeira segundo características econômicas e habitacionais mostra que a renda e as condições de moradia oferecem uma boa aproximação para se inferir sobre o nível de integração das famílias ao sistema financeiro tradicional. Todavia, como pôde ser constatado, a variável “consumo de crédito”, composta por indivíduos que tomaram ou forneceram crédito no período e que abrange o mercado formal e informal, sugere que a demanda das famílias brasileiras por produtos e serviços financeiros poderia ser maior do que a efetivamente encontrada para as demais variáveis avaliadas, relativizando, assim, a adoção do nível de riqueza como variável definitiva para definir a entrada ou não dos indivíduos no mercado financeiro.

3.3.2. Características sociais e demográficas: alguns perfis de risco

Uma das teses adotadas nesta pesquisa é de que existem características importantes, além da renda, que contribuem para explicar o cenário de exclusão financeira. Por isso, nesta seção, foram reunidos alguns traços sociais e demográficos para os chefes das famílias brasileiras pesquisadas pela POF, com o intuito de verificar quais deles poderiam sugerir maiores probabilidades para o enfrentamento de barreiras ao acesso ou o uso de produtos e serviços financeiros no Brasil.

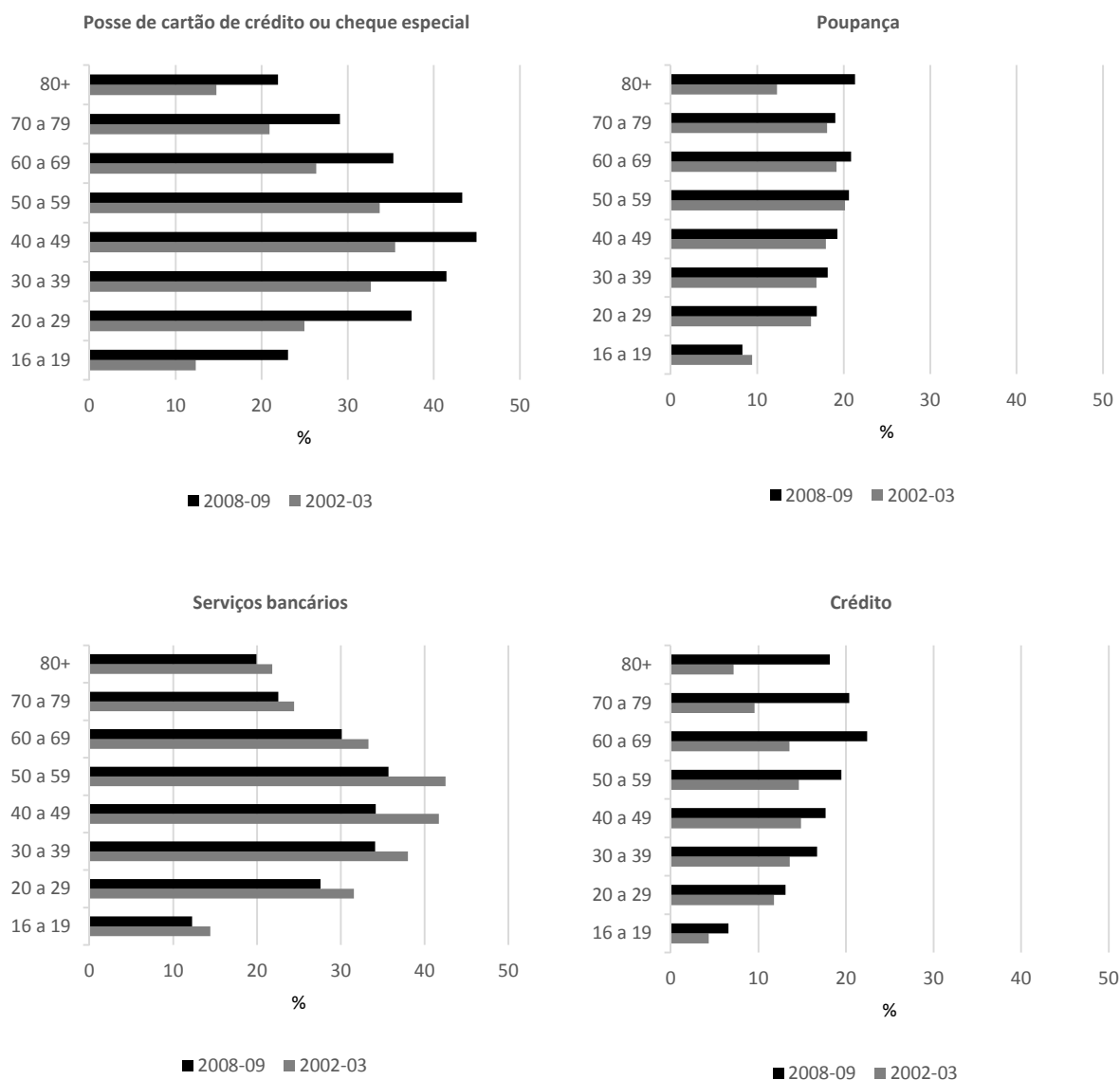
Da mesma forma que a avaliação feita para as características econômicas e habitacionais, o comportamento para os atributos demográficos e sociais foram observados para a posse de cartão de crédito ou cheque especial, a movimentação da conta poupança no período, a aquisição ou venda de ativos de investimento e o nível de despesas com serviços bancários, uma *proxy* para nível de relacionamento bancário. Todas as informações compiladas estão reunidas na tabela 8.

A primeira característica elencada foi a faixa de idade do chefe do domicílio. Como sugere parte da literatura, o ciclo de vida ao qual os indivíduos se encontram pode influenciar tanto a possibilidade de inclusão no mercado financeiro, quanto o tipo e intensidade da demanda por determinados produtos financeiros. Como registrado no gráfico 7, o detalhamento pela faixa de idade dos indivíduos que buscam o mercado financeiro aparenta dois traços distintos: um comportamento padrão para a posse e o acesso a serviços bancários e outro para o consumo de produtos financeiros, como a poupança e o crédito.

No primeiro caso, nota-se que chefes mais jovens ou mais idosos possuem um nível bem inferior de utilização de cartões ou cheques e de relacionamento bancário em relação às demais faixas de idade. Para os jovens, as principais razões encontradas que justificam esse baixo nível de inclusão são a pouca experiência em lidar com produtos financeiros e o baixo nível de renda. Já os idosos seriam penalizados pela dificuldade de se utilizar métodos mais sofisticados de relacionamento (como caixas eletrônicos e

internet *banking*), a ocorrência de longas filas em agências ou correspondentes bancários além da dificuldade de locomoção para acessar instalações distantes de suas residências.

Gráfico 7: Posse e consumo de produtos e serviços financeiros segundo faixa de idade do chefe do domicílio



Fonte: IBGE/POF 2002-3 e 2008-09. Elaboração própria.

Tabela 8: Percentual de domicílios em que pelo menos um morador possuía ou consumia produtos e serviços financeiros segundo características demográficas e sociais

Características demográficas e sociais	Posse de cartão ou cheque especial		Conta poupança		Investimentos		Crédito		Despesas com serviços bancários	
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
DEMOGRÁFICAS										
Idade										
<i>16 a 19</i>	15,6	26,8	9,4	8,3	1,2	0,2	4,3	6,6	14,4	12,3
<i>20 a 29</i>	30,8	42,3	16,2	16,9	2,4	2,2	11,8	13,1	31,6	27,6
<i>30 a 39</i>	38,1	46,7	16,8	18,2	3,5	2,3	13,6	16,7	38,0	34,1
<i>40 a 49</i>	41,9	49,9	17,9	19,3	4,0	3,3	14,9	17,7	41,7	34,2
<i>50 a 59</i>	41,4	50,1	20,2	20,6	5,0	3,5	14,6	19,5	42,5	35,7
<i>60 a 69</i>	33,6	42,5	19,2	20,8	3,1	3,5	13,6	22,4	33,3	30,1
<i>70 a 79</i>	25,0	35,8	18,1	19,0	2,7	1,9	9,6	20,4	24,4	22,5
<i>80+</i>	19,4	27,5	12,3	21,3	2,4	2,7	7,2	18,1	21,8	19,9
Cor										
<i>Branca</i>	44,3	53,3	21,4	22,9	5,0	4,5	14,0	17,5	45,7	39,0
<i>Preta</i>	30,0	39,8	13,3	14,1	2,5	1,3	12,6	18,6	29,9	25,3
<i>Parda</i>	26,9	37,2	13,5	15,7	1,8	1,1	12,6	18,7	25,4	24,0
<i>Outras</i>	45,3	51,6	22,4	21,7	6,1	7,2	13,9	15,9	44,4	37,0
Sexo										
<i>Mulher</i>	34,8	42,9	17,4	18,5	2,8	2,2	12,1	18,5	33,8	28,0
<i>Homem</i>	37,3	46,7	18,0	19,5	3,9	3,1	13,8	17,8	38,0	33,4
SOCIAIS										
Anos de estudo										
<i>0</i>	11,3	16,6	9,2	11,6	0,4	1,3	7,6	19,6	11,4	11,2
<i>1 a 4</i>	22,5	29,6	14,8	16,3	1,3	0,7	10,1	15,8	23,8	20,1
<i>5 a 9</i>	36,5	41,1	17,4	15,6	2,3	0,7	13,8	15,4	36,0	26,7
<i>10 a 14</i>	62,5	62,9	24,5	22,4	6,5	3,3	20,0	20,6	62,3	45,2
<i>15+</i>	80,6	85,8	31,0	35,1	15,5	14,3	20,9	20,5	79,4	61,9
Ocupação										
<i>Sem ocupação</i>	31,9	38,5	18,2	18,5	3,5	2,3	11,4	19,8	31,4	24,6
<i>empregado privado</i>	41,3	50,9	19,8	20,4	4,3	2,6	14,1	15,5	41,9	36,0
<i>empregado público</i>	61,7	71,6	20,8	25,5	5,4	6,5	26,1	33,1	63,6	52,3
<i>empregado doméstico</i>	21,2	27,7	12,3	12,2	0,8	0,8	8,0	9,9	18,0	17,2
<i>empregado temporário</i>	6,4	8,0	6,5	4,4	0,1	0,1	4,7	9,5	7,0	2,9
<i>empregador</i>	65,8	76,5	26,6	31,0	9,3	10,5	17,2	16,2	66,0	62,2
<i>conta-própria</i>	29,4	39,3	15,6	16,9	2,2	2,1	11,2	15,7	29,5	27,2
Status familiar										
<i>cônjuge presente</i>	38,6	48,4	18,4	19,7	3,9	3,0	14,6	18,7	38,8	34,2
<i>monoparental</i>	32,3	39,8	16,6	18,2	3,0	2,6	10,5	16,7	32,5	26,7
<i>feminino</i>	33,8	41,5	16,8	18,3	3,1	2,6	11,4	17,2	33,5	27,4
<i>masculino</i>	38,2	48,2	18,4	19,8	3,8	3,0	14,4	18,6	38,7	34,6

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

De qualquer maneira, ressalta-se um aumento considerável da utilização de produtos de intermediação financeira (cartões e cheques) em 2008-09 e, concomitantemente, a redução das despesas com serviços bancários no período.

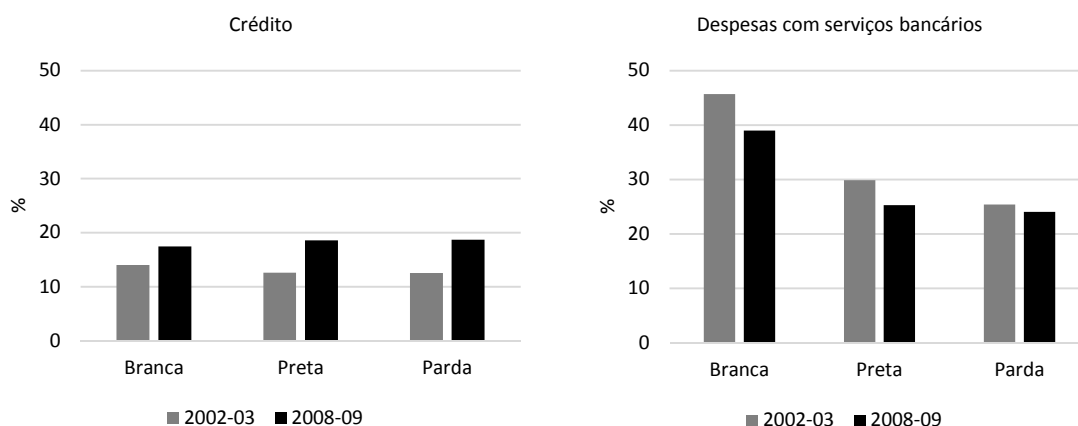
O consumo de poupança ou de crédito, por sua vez, manteve as disparidades apenas para os chefes domiciliares muito jovens. À exceção dos idosos, que aumentaram sua movimentação em 2008-09, para as demais faixas de renda, o nível de utilização poupança era de cerca de 20% e permaneceu estável no período. Já o crédito apresentou crescimento para todas as faixas de renda, especialmente para chefes com idade superior a 60 anos. Com este resultado, pode-se dizer que cerca de 20% das famílias, cujo chefe do domicílio possui mais de 30 anos, participaram do mercado de crédito em 2008-09.

Outro traço demográfico, cuja influência para a participação no mercado financeiro tem sido avaliada pela literatura internacional, é a raça. De maneira geral, as pesquisas mostram que indivíduos brancos possuem nível maior de inclusão que indivíduos negros. Mas, ainda neste quesito, o indicativo mais marcante de discriminação quanto a este atributo é a nacionalidade. Em países europeus e nos Estados Unidos, por exemplo, os imigrantes representam uma parcela da sociedade que, claramente, enfrentam de forma mais acentuada as barreiras à entrada ao sistema financeiro tradicional quando comparado aos não-imigrantes.

Para observar a possível influência da raça na integração das famílias brasileiras ao mercado financeiro foram utilizadas variáveis representativas para a cor do chefe do domicílio. E, buscando facilitar a análise, foram selecionadas as cores “branca”, “preta” e “parda”, pois, juntas, elas representavam cerca de 98% de toda a amostra¹⁸.

¹⁸ As demais classificações detalhadas pela POF eram “amarela”, indígena” e “não sabe”.

Gráfico 8: Proporção de chefes domiciliares que tomaram/forneceram crédito ou tiveram despesas com serviços bancários segundo raça

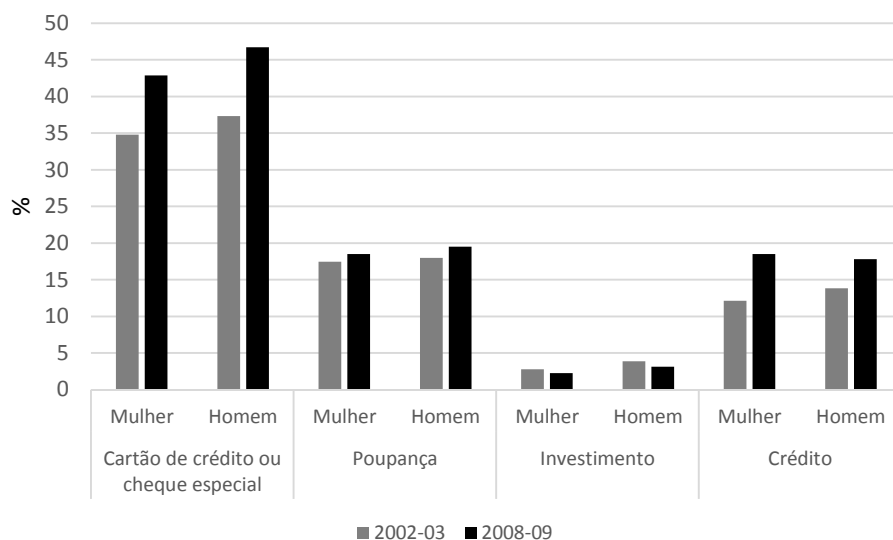


Fonte: IBGE/POF 2002-3 e 2008-09. Elaboração própria.

Os dados mostram que, no Brasil, chefes de família da cor branca tem, proporcionalmente, mais acesso a produtos de intermediação financeira, maior nível de relacionamento com instituições bancárias, maior movimentação de sua conta poupança e realizam mais investimentos. Porém, observa-se que o consumo de crédito de pretos e pardos aumentou no período, compondo, em 2008-09, um patamar de, aproximadamente, 20% para todas as raças. Desta forma, é possível dizer que os resultados para este atributo, à exceção do consumo de crédito, confirmam, assim como verificado em outros países, que pretos e pardos tem menor participação no sistema financeiro local.

Em seguida, avaliou-se o sexo do chefe. As informações compiladas pela pesquisa mostram que, em linhas gerais, não há diferença para o nível de inserção no sistema financeiro entre homens e mulheres. Como descrito no gráfico 8, é possível ressaltar o incremento na proporção de homens e mulheres que possuíam cartão de crédito ou cheque especial entre os períodos avaliados. Ademais, a proporção de chefes de famílias para ambos os sexos, como pôde ser observados para outros atributos, têm consumo de poupança e crédito em torno de 20% do total nacional.

Gráfico 8: Consumo de produtos e serviços financeiros segundo sexo do chefe



Fonte: IBGE/POF 2002-3 e 2008-09. Elaboração própria.

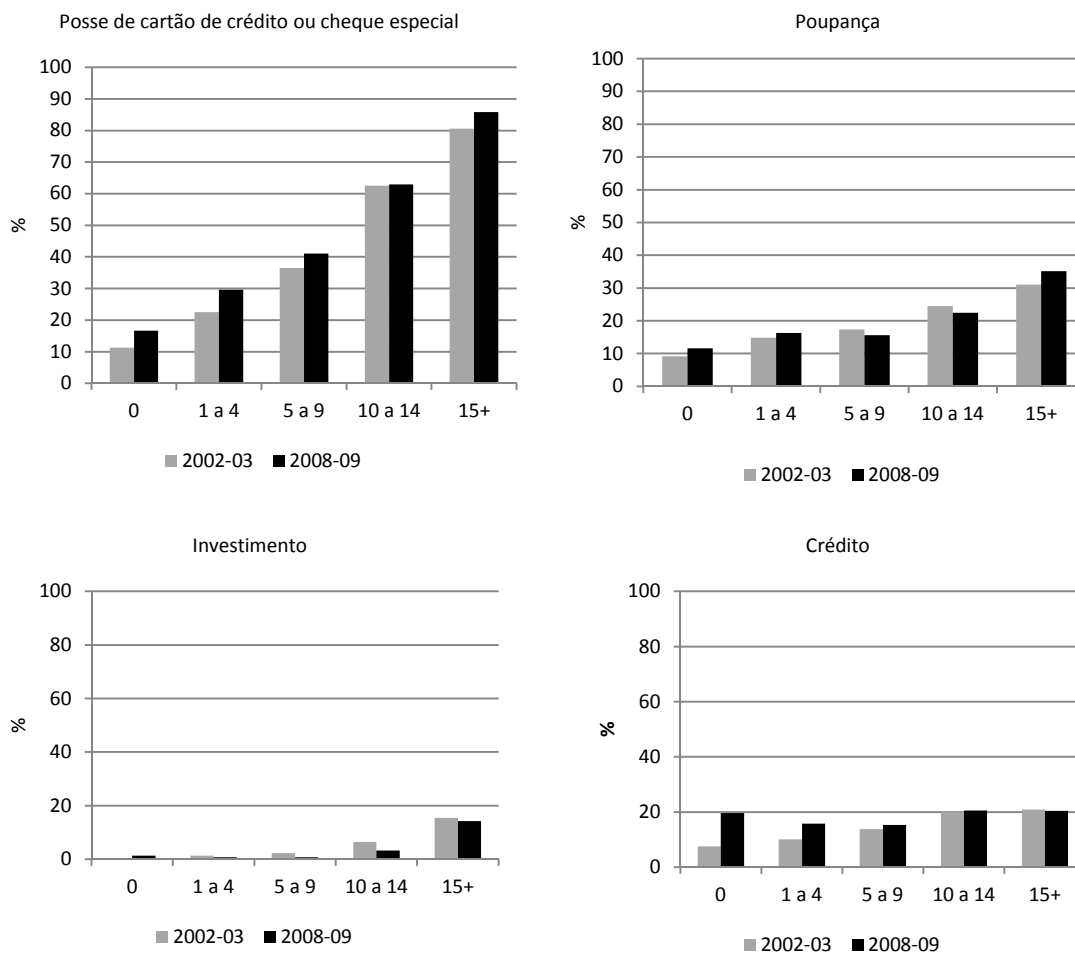
Passando para as características sociais, foram observados os resultados para “anos de estudo”, “ocupação” e “*status* familiar”, avaliado, aqui, sob a condição de presença de um cônjuge (masculino ou feminino) no domicílio.

A inclusão financeira categorizada por faixas de anos de estudo exhibe comportamento muito próximo ao da renda para a posse de cartão de crédito ou cheque especial e o relacionamento com o setor bancário. Trata-se de níveis muito baixos para chefes de família sem qualquer estudo e um aumento constante para as faixas subsequentes. Porém, ao se avaliar os demais produtos, é possível identificar padrões distintos de comportamento. Para a movimentação da conta poupança, observa-se que não há grande disparidade entre o uso de chefes sem qualquer estudo em relação à faixa subsequente, ou seja, aqueles que tinham até quatro anos de instrução. Além do mais, em 2008-09, os chefes de família que tinham até nove anos de estudo movimentaram mais sua conta poupança do que os indivíduos da faixa anterior.

Uma vez que, no Brasil, o grau de instrução guarda forte relação com o nível de renda, é provável que o cenário observado para a faixa de estudo, com níveis relativamente homogêneos de movimentação da poupança, se deva a simplicidade do uso deste

produto enquanto instrumento de investimento no País. Esta hipótese é ainda reforçada quando se observam os dados para investimentos, ou seja, de movimentações de ações ou fundos de investimento, na qual, claramente, apenas os chefes de maior escolaridade (e renda) tenham apresentado movimentações significativas.

Gráfico 9: Posse e consumo de produtos e serviços financeiros segundo anos de estudo



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Por último, constata-se que as faixas de anos de estudo pouco ajudam a explicar o nível de exclusão para o crédito. Como mostra o gráfico 9, a proporção de famílias em que o chefe participou do mercado de crédito foi muito próxima em quase todas as faixas. Porém, deve-se destacar o forte crescimento observado no período para os chefes sem instrução que, no intervalo de seis anos entre as pesquisas avaliadas,

atingiram um nível de participação igual ao observado para os chefes mais instruídos da amostra.

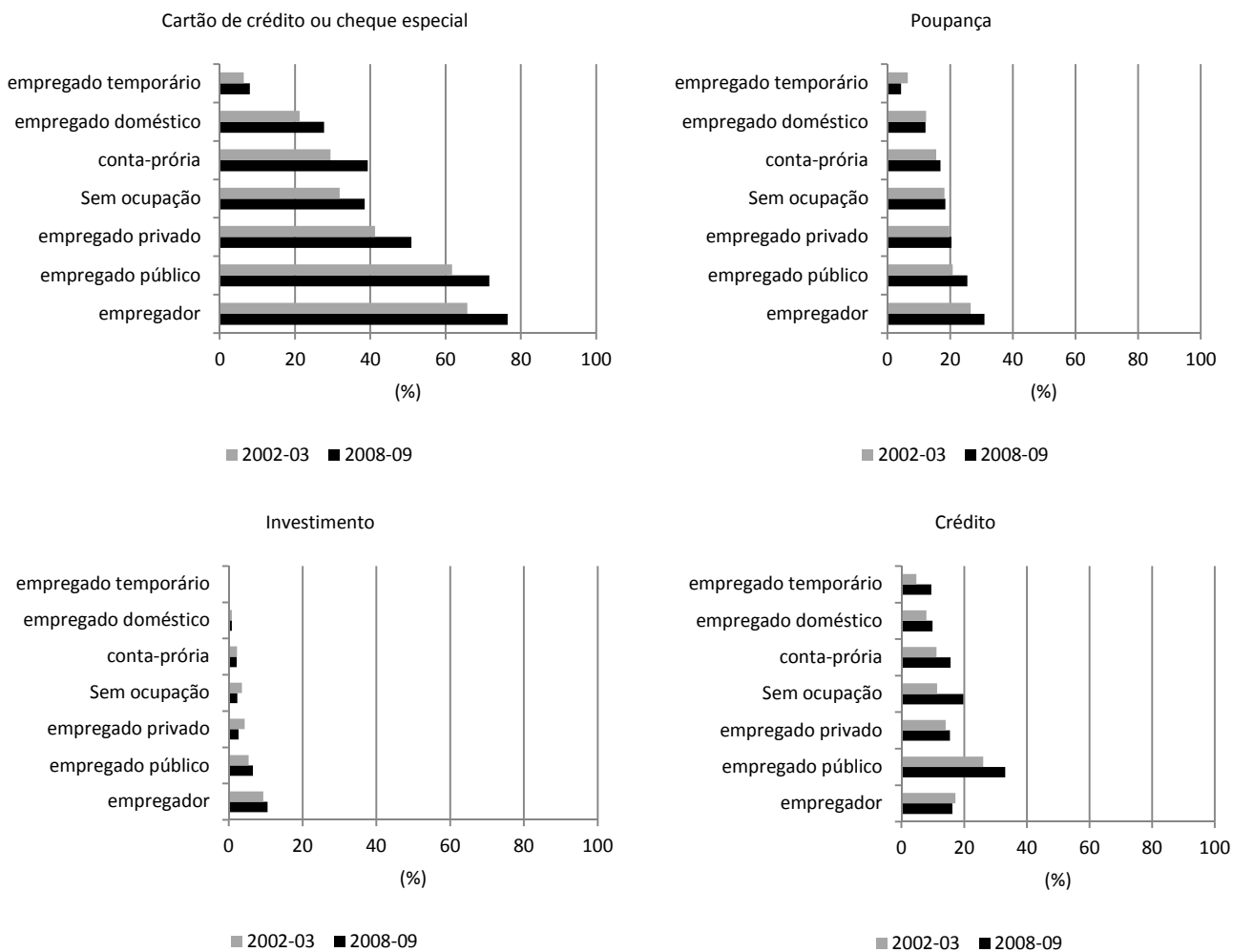
De qualquer maneira, acredita-se que este cenário foi verificado em função da natureza da pesquisa utilizada, que compilada dados para os mercados formal e informal de crédito. Possivelmente, em uma análise que englobe apenas o sistema financeiro tradicional, esse quadro se modifique.

Avançando ainda sobre as características sociais, a pesquisa mostra que a qualidade da ocupação no Brasil está diretamente relacionada com o grau de inclusão financeira. Os resultados para a posse de cartão de crédito e cheque especial indicam que chefes de família com *status* de “empregadores” e “empregados públicos” tem maiores níveis de posse de cartão e cheque especial, enquanto os “empregados temporários” compõem o grupo mais vulnerável. Além deles, os dados mostram que empregados domésticos também estão pouco integrados ao sistema financeiro, independente do produto avaliado.

Entretanto, mais uma vez, o mercado de crédito exhibe peculiaridades. Como esperado, os empregados públicos, em função da estabilidade de sua renda, apresentam os maiores níveis de participação. Mas, de forma surpreendente (e ao contrário do que tem sido observado em outros países), famílias com chefes sem ocupação não apresentam cenário de exclusão tão intenso quanto os demais grupos de risco. Além disso, como visto para os demais produtos, “empregados temporários” e “domésticos” compõem o grupo que, proporcionalmente, menos participaram do mercado de crédito.

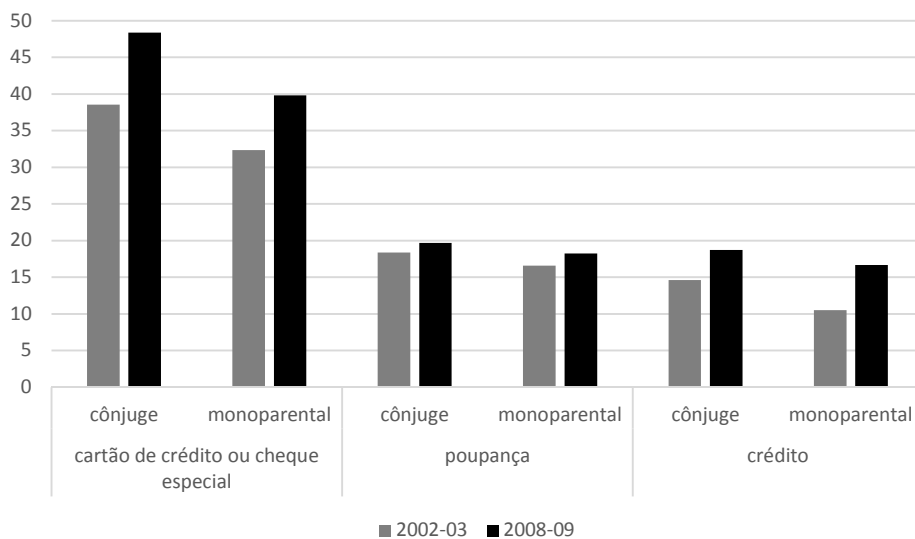
Por fim, deve-se destacar o aumento da proporção de chefes que se utilizaram de instrumentos de intermediação financeira e crédito por um lado e, por outro, ao contrário, uma estabilidade no período para a poupança e o investimento.

Gráfico 10: Posse e consumo de produtos e serviços financeiros segundo ocupação do chefe do domicílio



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Gráfico 11: Posse de cartão ou cheque especial segundo a presença de cônjuge no domicílio



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Por fim, foi observado, ainda, o comportamento financeiro para famílias que contavam ou não com a presença do cônjuge no domicílio. Em trabalhos aplicados para outros países, observa-se que, de maneira geral, famílias monoparentais apresentam menor inserção no mercado financeiro frente àquelas em que o cônjuge estava presente. No Brasil, como descrito no gráfico 11, a discrepância entre os grupos se dá, essencialmente, para a posse de cartão de crédito ou cheque especial.

3.4 Evidências para a dimensão regional da exclusão financeira no Brasil

A abordagem espacial tem caráter de destaque na literatura que trata da exclusão financeira. Frequentemente observa-se que áreas mais pobres e/ou mais distantes dos grandes centros urbanos possuem um nível de integração proporcionalmente muito abaixo do observado em regiões mais prósperas ou populosas. Por essa razão, ao longo da elaboração deste trabalho, assumiu-se como premissa a tese de que a dimensão regional era elemento crucial para o desenho do cenário de exclusão financeira no Brasil.

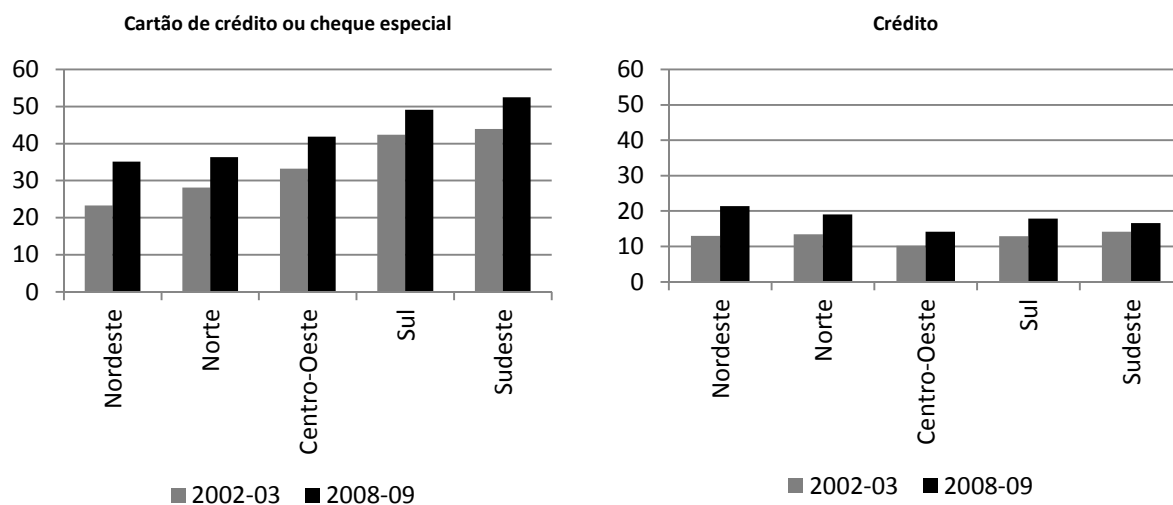
Utilizando-se do alcance regional para os dados disponibilizados pela POF, que têm representatividade nacional, foi possível constatar que a incidência da exclusão financeira no País está claramente associada à localização espacial das famílias pesquisadas.

Em primeiro lugar, observando as grandes regiões é possível afirmar que o Norte e o Nordeste são as que apresentaram, para boa parte dos produtos, a menor proporção de famílias inseridas no sistema financeiro. Trata-se de um resultado já esperado, pois nelas encontram-se as famílias de menor renda per capita e menor proporção de agências bancárias por habitante¹⁹.

Por outro lado, como mostra o gráfico 12, o cenário para o mercado de crédito dentre as grandes regiões se inverte. Agora, o Norte e o Nordeste possuem a maior proporção de famílias que emprestaram ou tomaram crédito em 2008-09.

¹⁹ Ver CROCCO *et al* (2010).

Gráfico 12: Posse de cartão de crédito ou cheque especial e oferta e consumo de crédito



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

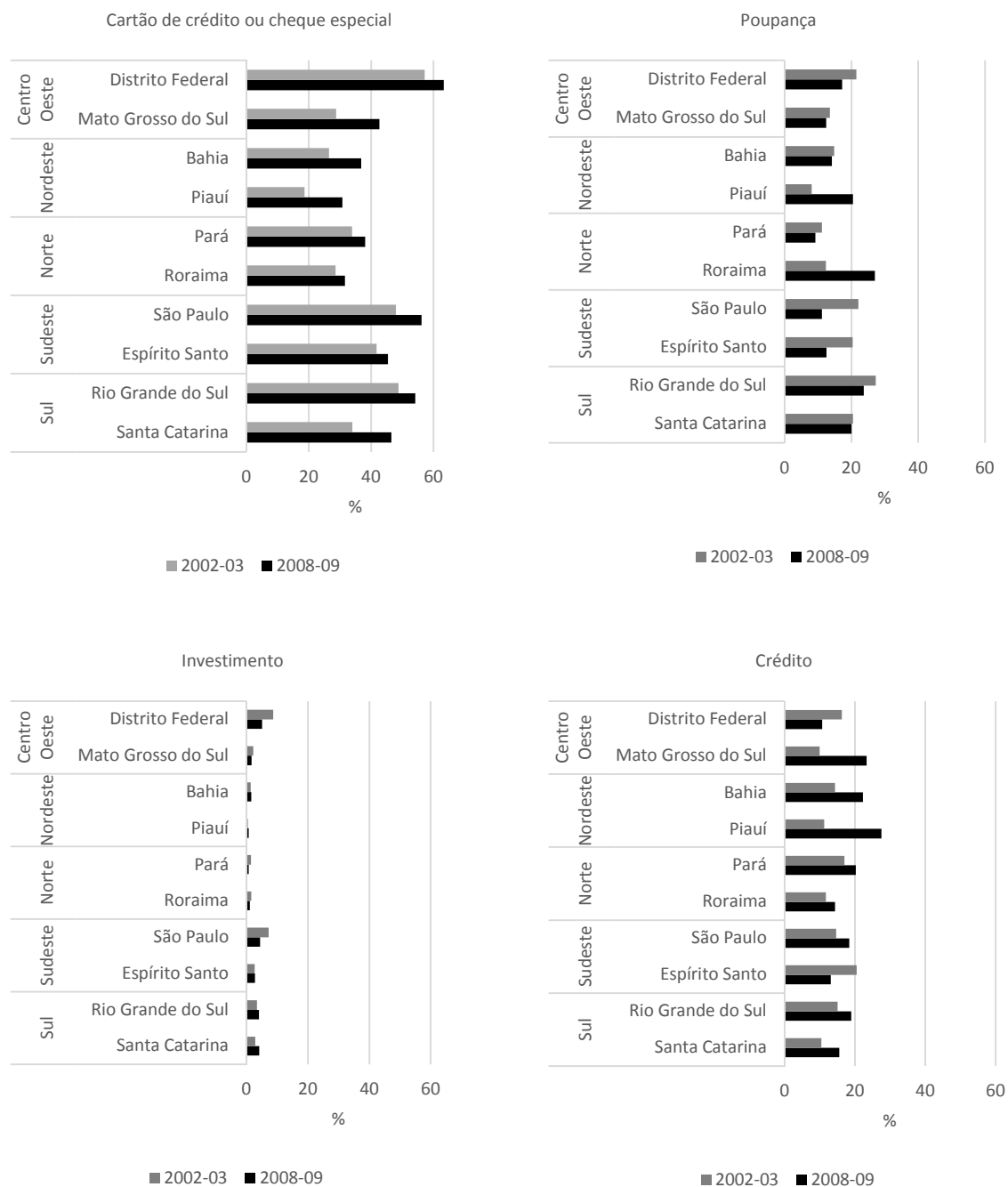
Este resultado surpreende, pois ainda que os níveis para o consumo de crédito fossem, já em 2002-03, muito próximos ao observado para as áreas mais ricas do país, o crescimento no período foi muito expressivo, refletindo elevada demanda recente por este produto nestas áreas. Entretanto, mais uma vez, deve-se ressaltar que os dados da POF para o crédito capturam o mercado informal e que, portanto, podem não refletir o cenário de discriminação quanto à inserção das famílias nesta região no sistema financeiro tradicional.

Detalhando ainda mais estes resultados, constata-se que a mesma lógica vista para as grandes regiões brasileiras pode ser aplicada, em linhas gerais, aos Estados. Dessa forma, as famílias que habitavam regiões mais ricas eram as que tinham maior posse de cartão de crédito ou cheque especial, despesas com serviços bancários e investimentos. Por outro lado, como descrito no gráfico 12, a proporção de famílias que pouparam ou participaram do mercado de crédito possuem uma dinâmica própria em determinadas regiões.

Tabela 9: Percentual de chefes de família que possuíam ou consumiam produtos e serviços financeiros segundo localização geográfica

Localização geográfica	Posse de cartão ou cheque especial		Conta poupança		Investimentos		Crédito		Despesas com serviços bancários	
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
Estados										
<i>Acre</i>	15,7	34,7	4,9	16,8	0,9	0,2	7,1	25,3	14,7	31,1
<i>Alagoas</i>	21,9	32,9	8,9	16,1	1,3	0,2	8,2	11,9	22,2	13,2
<i>Amapá</i>	24,4	30,3	7,8	15,5	0,5	0,5	13,5	20,2	16,8	21,3
<i>Amazonas</i>	27,2	36,6	4,1	20,1	0,6	0,5	7,7	11,2	15,0	20,2
<i>Bahia</i>	26,5	36,8	14,8	14,1	1,3	1,5	14,3	22,2	25,8	26,7
<i>Ceará</i>	21,5	30,0	8,2	11,2	2,5	0,8	12,1	22,4	17,6	16,3
<i>Distrito Federal</i>	57,2	63,3	21,5	17,2	8,7	5,1	16,2	10,7	51,4	19,2
<i>Espírito Santo</i>	41,7	45,5	20,4	12,5	2,7	2,8	20,5	13,1	30,5	20,2
<i>Goiás</i>	29,0	37,9	12,2	20,2	1,3	1,9	8,7	14,7	27,5	26,9
<i>Maranhão</i>	16,2	24,8	9,0	14,1	0,4	0,6	10,2	15,9	11,6	12,0
<i>Mato Grosso</i>	26,4	31,9	10,0	16,0	1,1	0,9	8,7	9,2	20,7	10,5
<i>Mato Grosso do Sul</i>	28,8	42,7	13,6	12,4	2,2	1,6	9,9	23,3	26,3	30,7
<i>Minas Gerais</i>	35,5	42,9	25,2	17,8	2,9	3,2	16,4	16,3	38,9	31,7
<i>Pará</i>	33,9	38,1	11,1	9,2	1,5	0,7	17,0	20,2	18,8	16,6
<i>Paraíba</i>	21,2	35,2	8,6	19,6	0,9	0,9	10,5	21,9	16,3	18,8
<i>Paraná</i>	39,7	45,1	24,5	20,4	3,9	4,0	11,8	18,2	41,0	26,7
<i>Pernambuco</i>	25,1	41,5	10,4	20,0	1,0	1,4	15,6	22,1	19,5	20,9
<i>Piauí</i>	18,6	30,8	8,1	20,5	0,5	0,7	11,2	27,5	11,6	12,9
<i>Rio de Janeiro</i>	43,9	56,0	15,5	10,8	4,4	3,8	9,5	13,1	44,2	45,3
<i>Rio Grande do Norte</i>	24,7	38,1	9,9	22,9	1,5	0,7	16,6	27,7	17,2	14,7
<i>Rio Grande do Sul</i>	48,8	54,2	27,3	23,7	3,5	4,0	15,1	18,9	36,8	37,5
<i>Rondônia</i>	21,1	36,6	8,6	27,1	1,9	2,2	12,9	22,7	21,3	23,9
<i>Roraima</i>	28,6	31,7	12,4	27,0	1,6	1,1	11,7	14,3	19,1	12,7
<i>Santa Catarina</i>	34,0	46,5	20,4	20,0	2,9	4,1	10,4	15,5	39,4	27,2
<i>São Paulo</i>	48,0	56,2	22,1	11,1	7,2	4,5	14,7	18,4	58,2	49,0
<i>Sergipe</i>	30,4	49,6	7,3	14,1	0,9	0,4	11,2	19,3	22,3	16,9
<i>Tocantins</i>	19,0	31,4	8,0	21,2	0,8	0,5	11,9	24,5	23,2	17,8
Grandes regiões										
<i>Sul</i>	42,4	49,1	24,8	25,8	3,5	4,1	12,9	17,9	38,9	31,2
<i>Nordeste</i>	23,3	35,1	10,6	16,6	1,3	1,0	13,0	21,4	19,4	19,2
<i>Centro-Oeste</i>	33,2	41,9	13,6	15,7	2,7	2,2	10,2	14,2	30,0	22,5
<i>Sudeste</i>	43,9	52,5	21,4	19,7	5,4	3,9	14,2	16,6	49,5	42,8
<i>Norte</i>	28,1	36,3	8,7	15,2	1,2	0,8	13,4	19,0	18,6	19,1
Áreas										
<i>Urbano</i>	41,1	50,4	19,3	20,4	4,1	3,2	14,2	18,3	41,2	35,1
<i>Município da Capital</i>	54,5	64,7	21,8	22,0	6,3	5,4	14,8	16,3	51,2	42,2
<i>Resto da RM</i>	42,4	51,0	17,1	13,5	3,3	1,6	13,1	14,0	45,1	34,3
<i>Resto da UF</i>	34,1	43,1	18,7	21,4	3,2	2,6	14,2	20,5	35,2	31,7
<i>Rural</i>	11,7	18,9	9,5	12,8	0,9	0,8	8,7	16,6	12,5	13,5

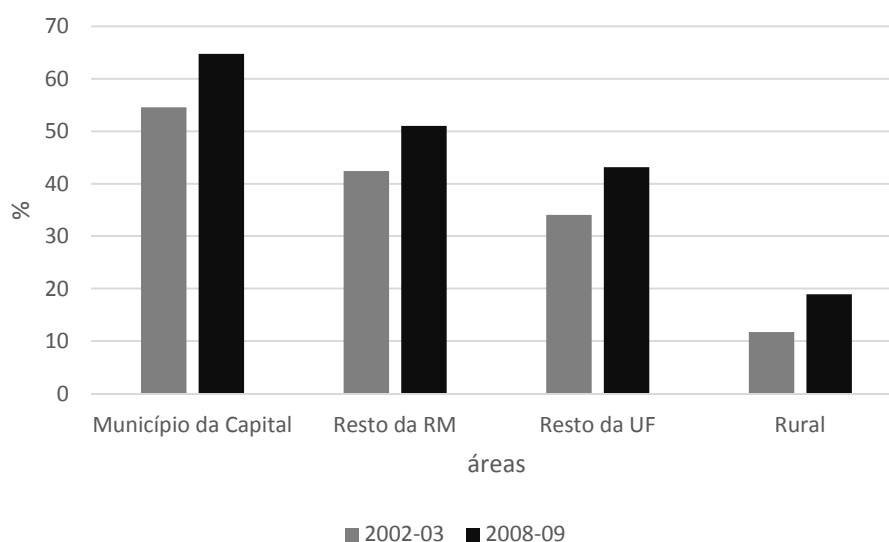
Gráfico 13: Posse e consumo de produtos e serviços financeiros segundo Unidades da Federação



Fonte: IBGE/POF 2002-3 e 2008-09. Elaboração própria.

Ao elencar os Estados mais ricos e mais pobres de cada uma das grandes regiões brasileiras²⁰, o gráfico 13 mostra, por exemplo, que o Estado do Piauí, um dos mais pobres do País, foi o que apresentou a maior proporção de famílias que ofertaram ou demandaram crédito em 2008-09, tendo triplicado sua taxa de participação em relação a 2002-03. Além do mais, observa-se, também, que o Estado de Roraima, na região Norte, registrou a maior proporção de famílias que movimentaram sua conta poupança em 2008-09, em uma taxa próxima a 30%.

Gráfico 14: Posse de cartão ou cheque especial segundo áreas do Brasil

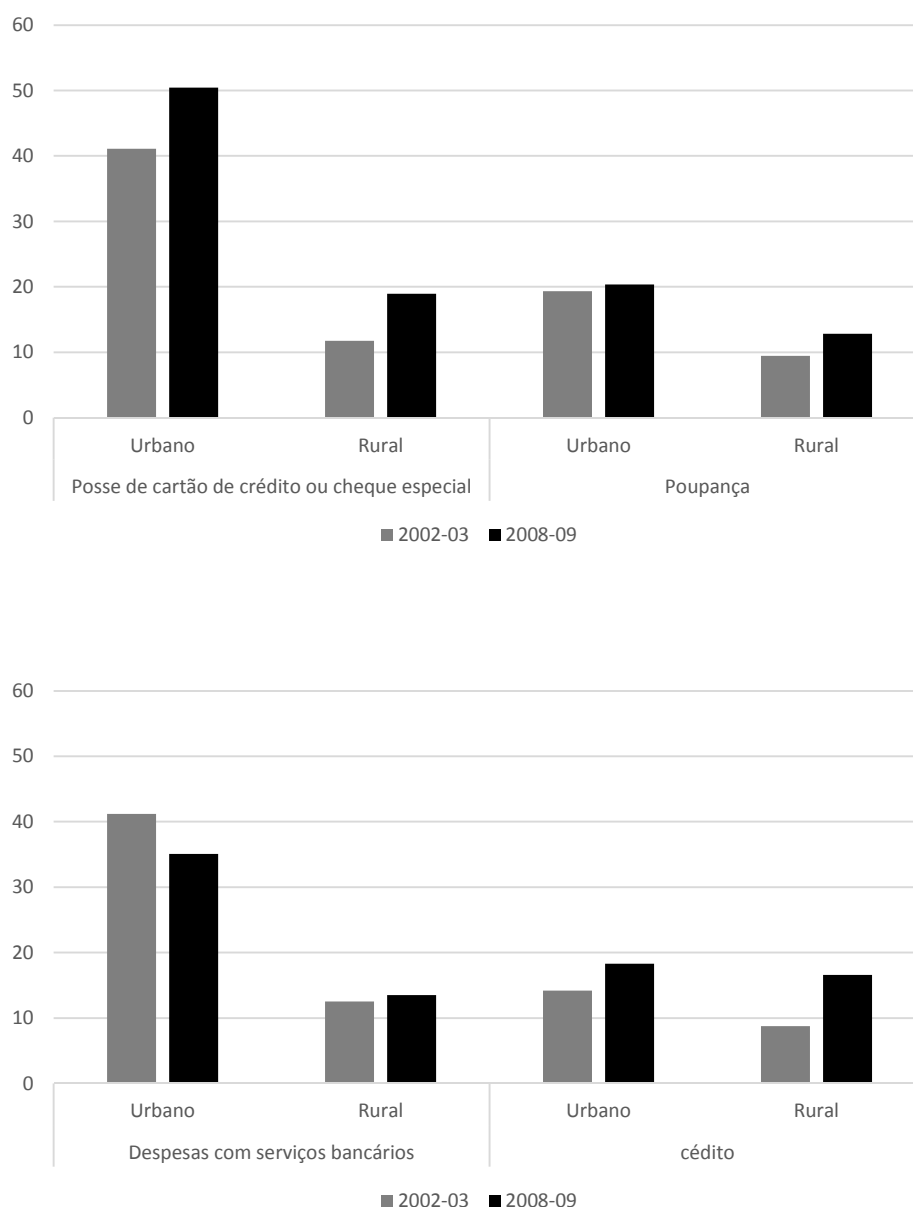


Fonte: IBGE/POF 2002-3 e 2008-09. Elaboração própria.

Por fim, analisando o último nível de detalhamento que os dados da pesquisa permitem observar, constata-se que as áreas urbanas possuem níveis maiores de acesso e uso para todos os produtos avaliados neste trabalho. A discrepância entre as proporções observadas mostram que a área rural possui altos níveis de exclusão financeira e, conseqüentemente, um alvo certo para políticas públicas de inclusão.

²⁰ De acordo com o PIB de 2009.

Gráfico 15: Posse e consumo de produtos e serviços financeiros no meio rural e urbano



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Como mostra o gráfico 15 a diferença é bastante acentuada para a posse de cartão de crédito ou cheque especial e para as despesas com serviços bancários. Trata-se de um resultado esperado, dado que a concentração bancária nas áreas urbanas, em relação ao meio rural, faz com que até mesmo os produtos mais básicos estejam distantes das famílias que vivem no campo. Apesar disso, o resultado aproximado para o uso dos mercados formal e informal de crédito mostra que, provavelmente, não se trata de níveis distintos de demanda entre estas regiões, mas sim, de acesso.

4 PERFIS FAMILIARES E A EXCLUSÃO FINANCEIRA

Após a descrição da posse e do consumo de produtos e serviços financeiros para as famílias brasileiras fica claro que o processo de exclusão é, assim como a pobreza, um fenômeno multidimensional. Como foi observado, ele guarda relação direta com fatores econômicos, habitacionais, demográficos, sociais e regionais, tornando complexa a tarefa de extrair causalidades e delimitar a contribuição efetiva ao problema de cada um dos atributos avaliados no capítulo 3.

Mas, como discutido na primeira parte deste trabalho, cada vez mais, as pesquisas que tratam do tema ressaltam a necessidade de conhecer os grupos que compõem os excluídos para compreender suas características, possibilidades e necessidades financeiras reveladas para a elaboração de políticas eficazes de inclusão.

Nesta pesquisa adota-se a tese de que, no Brasil, há conjuntos suficientemente complexos de famílias dentre os excluídos, de tal forma que uma análise mais aprofundada de suas características poderia contribuir para a compreensão do problema. Este passo será executado neste capítulo, cuja pretensão será a construção de perfis consistentes para as famílias brasileiras, a descrição de seu comportamento financeiro e a avaliação, dada a composição, de sua probabilidade, e intensidade de exclusão.

4.1 Elaboração dos perfis: organização e construção das variáveis empregadas na análise

A abordagem para a escolha das informações contidas na POF que comporiam este trabalho privilegiou o emprego da maior quantidade de dados que pudesse caracterizar as famílias brasileiras. Não houve, portanto, parcimônia em sua definição, mas a tentativa de fornecer ao método de construção de agrupamentos o máximo de atributos possível na descrição dos domicílios, seus moradores e chefes.

Mesmo com pouca moderação na inclusão de variáveis, ressalta-se que não se trata de ausência de critérios, mas sim da busca de utilizar o maior número de informações de qualidade disponibilizadas pela POF para determinado aspecto específico de interesse da pesquisa na caracterização das famílias. Para uma melhor exposição de sua importância e propósito, elas foram reunidas em sete grupos que, de maneira geral, buscaram descrever características individuais e domiciliares referentes ao poder de compra, ciclo de vida, condições de moradia, hábitos e preferências, estoque de riqueza, vulnerabilidades e ocupação. Com isso, no processo de formação de agrupamentos, foram empregadas 129 variáveis, cujo detalhamento está reportado na seção A1 do apêndice.

O primeiro conjunto de variáveis, o grupo 1, reuniu informações sobre o poder de compra dos domicílios e de seus moradores. Apesar de a POF compilar dados sobre renda, optou-se por seguir as recomendações de DEATON e ZAIDI (2002), e usar uma variável de consumo em seu lugar para refletir o nível de riqueza das famílias. Como ressaltado pelos autores, a adoção de uma medida de consumo agregada seria a forma mais adequada de se mensurar o bem-estar e o padrão de vida das pessoas, pois é menos suscetível às flutuações de curto prazo (e em alguns casos até mesmo de longo prazo) quando comparadas com a renda, sejam elas sazonais ou choques inesperados.

Nesta pesquisa, sua construção foi feita seguindo o Plano Tabular adotado pelo IBGE para a divulgação dos resultados da POF²¹. Nele, cada um dos itens apurados pelos questionários está associado a um componente definido de despesas monetárias e não monetárias da pesquisa, que, de forma mais ampla, estão divididos entre despesas correntes e despesas de consumo.

As despesas de consumo estão classificadas em onze categorias e compreendem gastos com alimentação, habitação, vestuário, transporte, higiene e cuidados pessoais, assistência à saúde, educação, recreação e cultura, fumo e despesas diversas. As

²¹ O relatório para 2008-09 é disponibilizado junto aos microdados da POF pelo IBGE. Já o arquivo referente à pesquisa de 2002-03 foi obtido com técnicos do órgão.

variáveis que integram o grupo 1 e que foram utilizadas para a análise posterior de agrupamentos – o consumo e o consumo per capita – são resultantes do somatório destas categorias e estão avaliadas em seus decis, com o objetivo de incorporar não apenas seu nível, mas também a distribuição das famílias para este atributo.

O segundo grupo de variáveis trata das características dos moradores. Foram incluídos nele a quantidade de crianças, jovens, adultos e idosos no domicílio, bem como a relação de dependentes presentes, ou seja, a proporção de adultos com respeito aos demais moradores. Além delas, foram elaboradas variáveis indicativas das características dos chefes do domicílio, como sua cor, grupo de idade ao qual pertence, escolaridade, sexo e presença de cônjuge.

Com o grupo 2 pretendeu-se identificar informações sobre o ciclo de vida e características pessoais marcantes do conjunto de moradores dos domicílios que compõe a amostra. Por se tratar de componentes importantes nas decisões comportamentais e de despesas familiares, acredita-se que as informações nele contidas permitiram uma separação analítica das famílias brasileiras segundo suas características demográficas e que estas, por sua vez, contribuíram de forma importante para o entendimento de suas decisões financeiras.

No terceiro grupo estão reunidos dados sobre os domicílios. De maneira geral, eles refletem as condições das habitações e, em algumas variáveis, fornecem um indicativo da qualidade de vida de seus moradores²². Para as condições habitacionais, optou-se pela inclusão de informações sobre o tipo de domicílio, de abastecimento de água, de escoadouro sanitário e o material que predomina no piso. Além delas, há ainda variáveis que capturam o tamanho do domicílio, como o número de cômodos, dormitórios e banheiros, bem como sua relação com os residentes, ou seja, sua proporção por morador. Incluiu-se, também, uma variável para a condição sob a qual o imóvel é ocupado e outra que informa a existência de pavimentação ou não na rua.

²² A fim de construir variáveis idênticas para 2002-03 e 2008-09, alguns ajustes foram feitos na forma em que os dados são apresentados pela respectiva POF, sendo, após este procedimento, perfeitamente comparáveis.

Espera-se que esta última, além de ser, na maior parte dos casos, uma boa aproximação para o padrão de vida dos moradores de determinado domicílio, seja também, juntamente com o escoadouro sanitário e abastecimento de água, um indicativo do grau de presença (ou não) do poder público local em determinada região.

O grupo 4 compilou diversas informações disponibilizadas pela POF sobre as despesas familiares. Trata-se do maior conjunto de variáveis empregadas neste trabalho para qualificar uma característica domiciliar, cuja meta principal foi permitir que a análise de *cluster* fosse capaz de capturar, de forma consistente, hábitos e preferências dos indivíduos no processo de formação dos grupos e, simultaneamente, suas alterações ao longo do tempo. Os dados para este conjunto seguem a mesma classificação dos quadros disponibilizados pela POF para as despesas individuais e coletivas (de doze meses, noventa dias, com alimentação e outras despesas).

As despesas individuais foram organizadas seguindo o mesmo padrão entre os dois períodos e por isso, em ambos os casos, abrangeram os quadros 22 a 51 da POF-4, com 30 variáveis. Mas, em função dos propósitos do trabalho, foram removidas informações financeiras existentes nos quadros 44 e 48 que tratam, respectivamente, das despesas com serviços bancários e encargos financeiros. Com essa alteração, buscou-se evitar a ocorrência de endogenia em estimações posteriores, que incluíam variáveis dessa natureza.

Assim como os gastos individuais, as despesas coletivas seguem a mesma classificação entre os períodos e abrangem os quadros 7 a 19 da POF-2²³, totalizando 12 variáveis. Já as despesas com alimentação foram agrupadas segundo sua disposição na POF 2002-03, permitindo a elaboração de 17 variáveis comparáveis entre as pesquisas. Todas as despesas descritas foram empregadas como proporção do total despendido pelo domicílio. A razão para isso foi a tentativa de minimizar as discrepâncias regionais

²³ Para uma perfeita comparação entre os dois períodos, os quadros 6 e 7 da POF 2008-09 foram agrupados, formando, assim como na POF 2002-03, um único quadro, que representa as mesmas despesas (com serviços públicos e combustíveis domésticos e outros no domicílio principal).

para o valor das despesas e, simultaneamente, trazer para a análise a importância relativa de cada uma delas no orçamento familiar.

Se, por um lado, a decisão de inserir 59 variáveis para este grupo trouxe consigo a impossibilidade de se interpretá-las de forma concisa após a formação dos *clusters*, por outro, acredita-se que essa diversidade de informações diz muito sobre as decisões das famílias brasileiras na alocação de seus recursos e, por essa razão, contribuiu de forma decisiva para uma boa descrição dos perfis domiciliares elaborados.

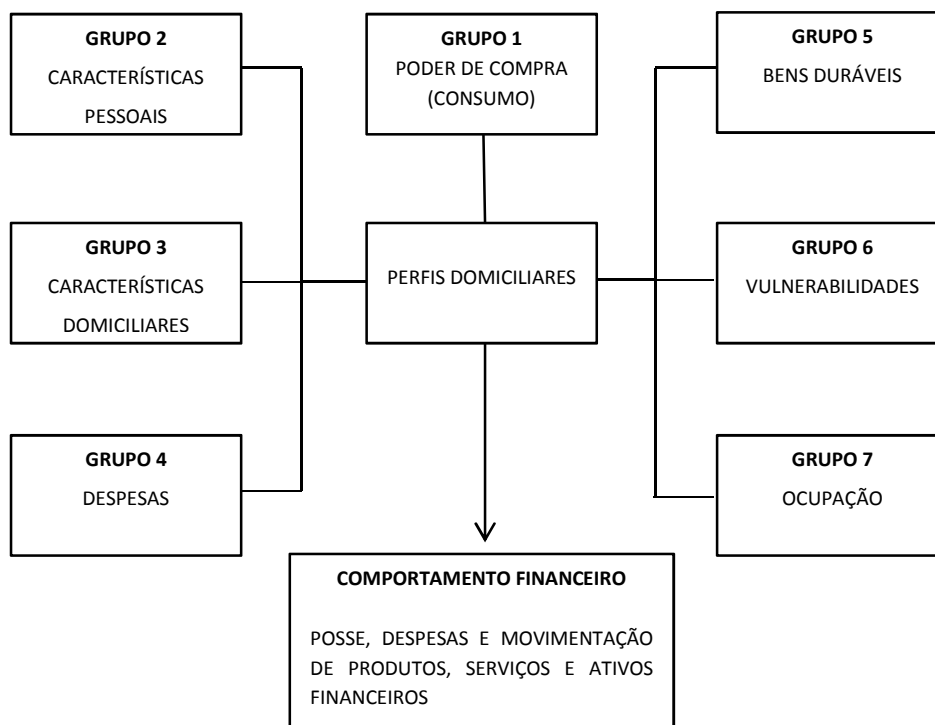
No grupo 5, por sua vez, foram reunidas informações sobre o inventário de bens duráveis. Sua inclusão teve como principal objetivo adicionar à análise uma perspectiva do estoque de riqueza das famílias entrevistadas, admitindo ser este um componente importante na definição de um perfil domiciliar. Dada sua natureza, algumas compatibilizações tiveram que ser feitas a fim de que fossem reunidos itens existentes em ambos os períodos. Ao final destes ajustes, foi possível definir 27 produtos que, juntos, refletiam não apenas a riqueza, mas também preferências dos moradores para um amplo conjunto de bens.

Para o grupo 6, foram reunidas 17 variáveis para despesas com seguros, previdência e plano de saúde. Com elas, pretendeu-se inserir na definição dos perfis domiciliares informações sobre o grau de vulnerabilidades aos quais as famílias estão expostas, assumindo que sua posse seja fundamental para a proteção contra choques de renda que todos os indivíduos, em maior ou menor grau, estão suscetíveis. Além do mais, admitiu-se, explicitamente, que este tipo de vulnerabilidade é, em grande medida, decisivo para as decisões de consumo das famílias, incluindo, claro, suas despesas financeiras.

No sétimo e último grupo, buscou-se incorporar na análise informações sobre trabalho no domicílio. Com ele, tratou-se de adicionar à formação dos agrupamentos as diferentes ocupações dos chefes e, até mesmo, sua ausência, na tentativa de relacioná-las ao perfil de despesas domiciliar.

A figura 1 reproduz, de forma esquemática, a estratégia adotada por este trabalho para a elaboração de perfis domiciliares. Como descrito nela, a amostra, que inclui informações para ambos os períodos, foi particionada, por meio da análise de *clusters*, segundo as informações contidas em cada um dos sete grupos.

Figura 1: Composição dos grupos na elaboração dos perfis domiciliares



Fonte: Elaboração própria.

Com este procedimento foram obtidos, assim, “tipos domiciliares”, ou seja, famílias representativas de grupos mais amplos da sociedade brasileira, definidas por traços preponderantes para os atributos eleitos. De posse deles, buscou-se, então, identificar relações existentes entre o perfil domiciliar e seu comportamento financeiro.

A próxima seção apresenta o método escolhido para a segmentação dos domicílios. Como será exposto, trata-se de uma abordagem bastante sensível às suas possibilidades metodológicas e, fundamentalmente, ao conjunto de variáveis (componentes dos grupos) aqui apresentado.

4.2 Metodologia

4.2.1 Análise de agrupamentos (*cluster analysis*)

A análise de agrupamentos é uma técnica multivariada utilizada para reunir objetos (CORRAR *et al*, 2011). Seja com o objetivo de reduzir dados em subgrupos, seja para avaliar hipóteses relativas à sua natureza, a análise de *clusters* vem sendo amplamente adotada como uma ferramenta útil para organizar e descrever indivíduos em função de características pré-selecionadas.

Por meio do uso de medidas de similaridade e dissimilaridade, o método é capaz de identificar e organizar a estrutura existente em um conjunto de dados em grupos, de maneira que os elementos pertencentes a um mesmo grupo sejam similares entre si e díspares com respeito aos demais agrupamentos. Portanto, em uma estratégia de pesquisa bem elaborada, espera-se obter elevada homogeneidade entre os elementos dentro dos agrupamentos e, ao contrário, alta heterogeneidade entre eles.

O passo mais crítico em seu uso é a definição das variáveis estatísticas que responderão pela similaridade entre os objetos. Como descrito por HAIR *et al* (2009), trata-se de uma técnica descritiva que sempre criará agrupamentos, ainda que não haja qualquer estrutura de relacionamento entre as variáveis. Dessa forma, apenas com uma definição adequada das variáveis estatísticas fundamentais para os propósitos da pesquisa será possível extrair uma descrição aceitável para os subgrupos existentes no conjunto de dados.

Após a seleção das variáveis, a análise segue com a definição da medida de similaridade ou dissimilaridade, o algoritmo que indicará o método de formação dos agrupamentos e o número de grupos desejados. As medidas de similaridade e dissimilaridade identificam a semelhança entre os objetos ao longo de todas as características selecionadas (HAIR *et al*, 2009), sendo que três delas dominam as aplicações: as medidas de correlação, distância e associação (CORRAR *et al*, 2011).

As medidas correlacionais capturam a similaridade entre os objetos pelo coeficiente de correlação. Assim, alta correlação entre indivíduos indicaria semelhança entre eles e baixas correlações, sua ausência. Porém, uma vez que as correlações representam, primordialmente, padrões nas variáveis e não sua magnitude, tais medidas são raramente empregadas na análise empírica (HAIR *et al*, 2009).

As medidas mais utilizadas são as de distância, que medem a dissimilaridade entre os objetos, de tal forma que quanto menor seu valor, mais similares são os elementos por ela comparados. O objetivo é agrupar em g grupos as informações provenientes de um conjunto de dados composto de n elementos amostrais e p -variáveis aleatórias, mensuradas para todos eles. Assim, com um vetor de medidas X_{ij} para cada elemento amostral, temos:

$$X_{ij} = [X_{1j} X_{2j} \dots X_{pj}]', j = 1, 2, \dots n$$

Sendo X_{ij} o valor da variável i medida no elemento j .

Para se calcular a distância entre dois elementos desse grupo X_l e X_k , MINGOTI (2005) apresenta as seguintes possibilidades:

1. Distância euclidiana

Adequada para variáveis com propriedades métricas em escalas de razão ou intervalares (LATTIN *et al*, 2011), a distância euclidiana se caracteriza como a técnica mais empregada neste tipo de análise, e é definida da seguinte forma:

$$d(X_l, X_k) = [(X_l - X_k)'(X_l - X_k)]^{\frac{1}{2}}$$

$$d(X_l, X_k) = \left[\sum_{i=1}^p (X_{il} - X_{ik})^2 \right]^{\frac{1}{2}}$$

Uma vez que a análise de agrupamentos é bastante sensível a escalas ou magnitudes das variáveis em aplicações que utilizam medidas de distância (HAIR *et al*, 2009),

recomenda-se a padronização dos dados²⁴ que, neste caso, terão a mesma importância (peso) na determinação da proximidade dos objetos (LATTIN *et al*, 2011)²⁵.

2. Distância de Minkowsky (City-block ou Manhattan)

Com o objetivo de amenizar o impacto de valores discrepantes na amostra, a medida de Minkowsky emprega a soma das diferenças absolutas entre elas:

$$d(X_l, X_k) = \left[\sum_{i=1}^p w_i |X_{il} - X_{ik}| \right]$$

Onde w_i são ponderações.

Para HAIR *et al* (2009), apesar de simplificar consideravelmente os cálculos, a distância de Minkowsky resultará em agrupamentos inválidos, se as variáveis tiverem alta correlação.

3. Distância generalizada ou ponderada

Definindo $A_{p \times p}$ como uma matriz positiva de ponderação, temos:

$$d(X_l, X_k) = [(X_l - X_k)' A (X_l - X_k)]^{\frac{1}{2}}$$

Quando $A_{p \times p}$ é igual a $S_{p \times p}^{-1}$, obtém-se a distância de Mahalanobis. Trata-se de uma medida que já incorpora o procedimento de padronização dos dados, ajustando-os pelos desvios-padrão e matriz de variância-covariância total do grupo (CORRAR *et al*, 2011). A medida de Mahalanobis é equivalente ao R^2 da análise de regressão e seu emprego mostra-se adequado a uma estrutura de dados com variáveis altamente correlacionadas (HAIR *et al*, 2009).

²⁴ Cujas forma mais comum é sua transformação em “escores padrão (Z)” (HAIR *et al*, 2009).

²⁵ A exceção a essa ponderação ocorre nos casos em que se utiliza a análise de componentes principais no auxílio aos agrupamentos.

Nos casos em que $A_{p \times p} = \text{diag}\left(\frac{1}{p}\right)$, obtém-se a distância euclidiana média. Na comparação de dois elementos amostrais, a métrica resulta em um índice de dissimilaridade, que pode ser convertido em um coeficiente de concordância simples (medida de sneath)²⁶.

Os coeficientes de concordância são recomendados para pesquisas em que os dados são qualitativos. Já em trabalhos que envolvem tanto dados dicotômicos quanto contínuos, recomenda-se a aplicação de medidas de dissimilaridade para dados mistos.

4. Coeficiente de dissimilaridade de Gower

Além das medidas apresentadas em MINGOTI (2005), há ainda o emprego na literatura do coeficiente de Gower. O método é capaz de lidar com conjuntos de dados que contém, simultaneamente, variáveis métricas e binárias. A matriz de distância, neste caso, é construída com medidas tratadas de forma particular em cada situação.

Quando as variáveis (v) são binárias, temos:

$$d_{lkv} = \begin{cases} 0 & \text{se } X_{lv} = X_{kv} \\ 1 & \text{caso contrário} \end{cases}$$

Nos casos em que há apenas variáveis contínuas, o cálculo se altera para:

$$d_{lkv} = \frac{|X_{lv} - X_{kv}|}{\{\max_r(X_{rv}) - \min_r(X_{rv})\}}$$

Onde d_{lkv} é fixado em zero quando $\max_k(X_{kv}) - \min_k(X_{kv}) = 0$.

A comparação entre duas variáveis u e v é feita por:

$$\frac{\sum_l \delta_{luv} d_{luv}}{\sum_l \delta_{luv}}$$

²⁶ Outras medidas dessa natureza estão descritas em MINGOTI (2005).

Sendo δ_{luv} uma variável binária que assumirá o valor 1 se u e v não forem dados faltantes para a observação l , e 0, caso contrário.

Se, ao contrário, todas as variáveis são binárias, o cálculo será:

$$d_{luv} = \begin{cases} 0 & \text{se } X_{lu} = X_{lv} \\ 1 & \text{caso contrário} \end{cases}$$

E, por fim, para os casos em que há pelo menos uma variável contínua, teremos:

$$d_{luv} = \frac{|X_{lu} - X_{lv}|}{\{max_v(X_{lv}) - min_v(X_{lv})\}}$$

De maneira que d_{luv} é fixado em 0, se $max_v(X_{lv}) - min_v(X_{lv}) = 0$.

Trata-se, portanto, de um método adequado a conjuntos de dados mistos.

Após a definição de quais medidas serão empregadas, deve-se decidir o algoritmo que guiará a formação dos agrupamentos. Nesta etapa, é possível adotar três abordagens: (i) hierárquica, (ii) não hierárquica ou (iii) a combinação de ambas.

As técnicas hierárquicas são bastante utilizadas em análises exploratórias. Combinando uma série de $n-1$ de agrupamentos²⁷ em uma estrutura de “tipo árvore” (HAIR *et al*, 2009), o método é capaz de identificar os agrupamentos e apontar o provável número de grupos existente nos dados (MINGOTI, 2005).

Nos procedimentos não-hierárquicos, por sua vez, a atribuição dos objetos é feita em grupos previamente especificados pelo pesquisador, cuja habilidade é fundamental na determinação da qualidade do ajuste. O método pode ser descrito em dois passos fundamentais: (i) a especificação do ponto de partida para o início da formação dos agrupamentos e (ii) a escolha do algoritmo para designação dos elementos.

²⁷ Com n observações.

Na primeira etapa, são definidas as “sementes”, ou seja, a indicação da partição inicial dos dados em K agrupamentos, onde, na etapa subsequente, serão alocados cada um dos elementos. Neste ponto, ressalta-se que não há uma forma objetiva para sua definição, cabendo ao pesquisador testar diferentes soluções e optar pela que lhe parece mais adequada.

Definidas as sementes, o pesquisador deve optar, ainda, pelo algoritmo que definirá a designação dos elementos a cada uma delas. Há três deles disponíveis (LATTIN *et al*, 2011 e HAIR *et al*, 2009), sendo referidos na literatura como métodos das K-médias.

O primeiro método, de “referência sequencial”, define uma única semente e atribui a ela todos os objetos que estão a uma distância pré-definida, repetindo o procedimento até que todos os elementos estejam devidamente alocados. Na segunda opção, conhecida como “referência paralela”, as sementes são consideradas de forma simultânea, recebendo os indivíduos mais próximos a elas, em virtude da distância especificada.

E, por fim, no método conhecido como “procedimento de otimização”, a redesignação das sementes é permitida, podendo ser atribuída ao agregado mais próximo, caso se afaste dele no procedimento de partição.

Algumas pesquisas adotam, ainda, as duas metodologias para construção dos agrupamentos. Aproveitando-se de cada uma delas, o pesquisador é capaz de obter o conjunto de soluções para o dados e o centros de agrupamentos (sementes) pelo emprego de técnicas hierárquicas para, na sequência, utilizar um procedimento não-hierárquico em sua partição (HAIR *et al*, 2009).

Em virtude do tamanho da amostra e do elevado número de variáveis optou-se pelo uso do procedimento não-hierárquico e, seguindo a recomendação de HAIR *et al* (2009), foram testadas distintas especificações para a construção dos perfis domiciliares. Apenas de posse destes é que se definiu a medida de dissimilaridade e o

procedimento para formação dos grupos que se mostrou adequado aos propósitos da pesquisa. Os resultados estão reportados a seguir.

4.3 Análise dos resultados

Como descrito na seção 4.2, a definição do perfil domiciliar foi elaborada pelo emprego simultâneo das informações reunidas nas POFs de 2002-03 e 2008-09, perfazendo um total de 103.177 observações²⁸. O procedimento de partição escolhido foi o método não-hierárquico das k-médias, cuja definição das sementes foi feita de forma aleatória e de maneira a permitir a redesignação de observações durante o processo²⁹. Todas as variáveis descritas nos grupos foram empregadas³⁰, normalizadas em escores padrão (Z), como forma de evitar interferências das escalas nos resultados.

Após testar diversas medidas de dissimilaridade, optou-se, por duas razões, pelo método do Gower. A primeira delas deve-se ao fato desta abordagem ser referida na literatura como mais adequada a estimativas que contenham dados mistos. Especificamente nesta pesquisa, foram construídas importantes variáveis de natureza binária, cujos resultados são de interesse especial do trabalho. Além disso, a composição observada para os grupos com esta medida mostraram-se satisfatórias e em linha com os objetivos perseguidos³¹.

²⁸ O número total de domicílios é de 104.440. No entanto, 1.263 deles foram excluídos das estimativas, pois representam famílias cuja escolaridade de seu chefe (anos de estudo) foi dada como “indeterminada” pelos entrevistadores. Para estes casos, optou-se por registra-los como dados faltantes.

²⁹ Definidos em opções do comando “kmeans” do pacote estatístico Stata 11.0.

³⁰ Testou-se, ainda, a possibilidade de exclusão de variáveis nos grupos 2 a 6 por meio da análise fatorial. Recorrentemente adotado neste tipo de pesquisa, o método fornece critérios objetivos para a decisão da viabilidade de redução dos dados em um conjunto menor de informações (fatores), que compartilham entre si elevada parcela da variância total. Porém, ao final, observou-se que não foi possível reduzir (em nenhum dos casos) o conjunto de dados sem que houvesse grande perda de poder explicativo.

³¹ Seguindo as recomendações de HAIR *et al* (2009), foram avaliadas métricas alternativas de dissimilaridade, como a euclidiana, euclidiana quadrada, cityblock e manhattan. Na maior parte dos

Como último procedimento, decidiu-se pela criação de nove perfis domiciliares. Dado que, em abordagens não hierárquicas, o número de agrupamentos é uma decisão do pesquisador, optou-se por uma partição relativamente ampla, que permitisse ao método reunir, em grupos distintos, determinados traços familiares e comportamentais específicos já identificados e tidos como relevantes na literatura que trata do tema. Sob esta perspectiva, acredita-se que os agrupamentos atenderam às expectativas. Seus resultados são apresentados a seguir.

4.3.1 Clusters: características gerais e descrição preliminar dos perfis domiciliares

O objetivo final do capítulo 4 é obter um conjunto de “tipos familiares” únicos, consistentes e bem definidos, segundo atributos escolhidos para sua distinção.

Para alcançá-lo, foi feita, nesta parte, uma apresentação geral dos agrupamentos criados, bem como de alguns resultados observados para subconjuntos de variáveis selecionadas, tidas como fundamentais em sua caracterização. Neste momento, foi despendida atenção especial à eficiência da metodologia escolhida em criar *clusters* distintos entre si, mas com características muito semelhantes entre os períodos e, simultaneamente, que apresentassem uma distribuição aceitável de indivíduos entre os agrupamentos e no tempo.

Na sequência, de posse destes resultados preliminares, reuniram-se as características mais marcantes identificadas pela pesquisa em cada *cluster*, e atribuiu-se a eles rótulos que os definissem de forma precisa e inequívoca. Assim, todos foram caracterizados de acordo com os resultados obtidos, para então, na sequência, buscar identificar idiosincrasias associadas a eles em seu comportamento financeiro.

casos foram obtidos agrupamentos inadequados (que, por exemplo, concentravam a maior parte das observações) ou, ainda, que não atendiam aos propósitos da pesquisa. Apenas com a medida euclidiana quadrada foram observados *clusters* igualmente aceitáveis.

Apesar dos rótulos terem sido atribuído apenas ao final de toda a análise, ou seja, após efetivamente ter observado as principais características de cada grupo, optou-se por incluí-los nos gráficos e tabelas já a partir da próxima seção, a fim de facilitar sua identificação. Assim, ainda que a referência aos clusters criados seja feita, no corpo do texto, a partir de um número atribuído a cada um deles, o perfil proposto pode ser identificado na descrição de seus atributos.

4.3.1.1. Descrição geral e distribuição regional: quantos eram, onde estavam e como se comportaram os tipos familiares entre 2002-03 e 2008-09?

A distribuição das famílias entre os *clusters* criados está apresentada na tabela 10. Em primeiro lugar, observa-se que os dados estão bem distribuídos entre os agrupamentos e anos da pesquisa. Com isso, nesta abordagem inicial, não é possível dizer que há “tipos familiares” dominantes ou muito escassos, de tal forma a sugerir um reagrupamento mais heterogêneo. Adicionalmente, a tabela mostra que os perfis existentes em 2002-03 se mantiveram relativamente estáveis ao longo dos anos, já que não foram observadas reduções drásticas no número de famílias alocadas em nenhum deles.

Tabela 10: Distribuição das famílias entre os agrupamentos: 2002-03 e 2008-09

Cluster	Descrição	2002-03		2008-09	
		Frequência	Proporção	Frequência	Proporção
1	Adultos pobres	3.099	6,5	3.505	6,3
2	Aposentados que viviam sós	2.356	5,0	3.537	6,4
3	Chefiados por idosos	2.212	4,7	2.559	4,6
4	Extremo pobre	5.587	11,8	4.750	8,5
5	Misto	5.655	11,9	5.070	9,1
6	Extremo rico	11.004	23,1	14.856	26,7
7	Famílias numerosas de classe média	7.162	15,1	8.052	14,5
8	Uniparentais femininos ricos	7.368	15,5	9.625	17,3
9	Uniparentais femininos pobres	3.108	6,5	3.673	6,6
Total		47.551	100	55.627	100

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Os resultados apontam, também, que o perfil mais comum encontrado no país estava reunido no *cluster* 6. Em ambos os períodos ele representava, de maneira geral, traços de aproximadamente um quarto da população brasileira. Por outro lado, observando-se os demais *clusters* obtidos, pode-se dizer que há elevada heterogeneidade dentre as famílias no País, uma vez que não há tipos dominantes entre eles. Além do mais, observa-se que as maiores variações entre os períodos foram as reduções na proporção de famílias para os perfis 4 e 5, e seu aumento no tipo 6.

Os perfis familiares menos comuns em 2002-03 foram agrupados nos *clusters* 1, 2, 3 e 9. Nenhum deles atingia proporção superior a 10% e, juntos, reuniam 23% das famílias. Na pesquisa seguinte, os grupos menos representativos reuniam a mesma proporção de famílias (24%), mas, agora, apresentaram um reordenamento entre eles, especialmente dado pelas reduções das proporções nos perfis 4 e 5.

Avançando para a análise geográfica de sua distribuição, pôde-se ver que a maior incidência dos perfis domiciliares gerados encontra-se no Nordeste e Sudeste. Essa pluralidade está descrita nas tabelas 11 e 12, que mostram que três dos nove tipos criados são preponderantes no Nordeste (1, 4 e 9) e cinco deles no Sudeste (2, 3, 5, 6 e 8). Indo além, é possível notar, ainda, que houve pouca mobilidade entre as

proporções verificadas entre 2002-03 e 2008-09. Dentre os grupos que mais se alteraram, estão os grupos 3 e 5 no Sudeste e o agrupamento 5 no Nordeste.

Ainda que no Nordeste e Sudeste se verifique alta representatividade em boa parte dos agrupamentos, a metodologia gerou o *cluster* 5, com alta incidência na região Sul. Nas demais áreas não se observou um predomínio de um perfil específico.

Tabela 11: Distribuição das famílias brasileiras entre os agrupamentos segundo regiões: 2002-03

Cluster	Descrição	Sul	Nordeste	Centro Oeste	Sudeste	Norte	Total
1	Adultos pobres	11,2	38,4	10,9	28,6	11,0	100
2	Aposentados que viviam sós	18,4	23,4	5,6	49,4	3,3	100
3	Chefiados por idosos	15,5	27,1	5,9	48,1	3,5	100
4	Extremo pobre	5,7	53,6	9,8	14,9	16,0	100
5	Misto	35,2	13,3	4,1	41,9	5,5	100
6	Extremo rico	17,2	8,5	4,1	68,8	1,5	100
7	Famílias numerosas de classe média	10,2	35,0	11,2	36,3	7,4	100
8	Uniparentais femininos ricos	14,9	15,3	5,8	61,1	2,9	100
9	Uniparentais femininos pobres	8,9	48,5	10,2	20,4	12,0	100

Fonte: IBGE/POF 2002-3 e 2008-09. Elaboração própria.

Tabela 12: Distribuição das famílias brasileiras entre os agrupamentos segundo regiões: 2008-09

Cluster	Descrição	Sul	Nordeste	Centro Oeste	Sudeste	Norte	Total
1	Adultos pobres	7,9	43,9	11,0	24,9	12,4	100
2	Aposentados que viviam sós	16,7	22,4	6,3	50,9	3,7	100
3	Chefiados por idosos	17,0	30,9	7,2	39,9	5,1	100
4	Extremo pobre	5,6	53,5	8,3	14,0	18,6	100
5	Misto	34,6	21,5	5,4	31,6	6,8	100
6	Extremo rico	18,7	9,9	5,1	64,4	1,9	100
7	Famílias numerosas de classe média	7,8	36,4	11,5	34,5	9,8	100
8	Uniparentais femininos ricos	15,4	16,1	7,3	57,3	4,0	100
9	Uniparentais femininos pobres	7,3	50,1	10,7	20,6	11,2	100

Fonte: IBGE/POF 2002-3 e 2008-09. Elaboração própria.

Explorando ainda mais o desenho amostral da POF, é possível inferir sobre a distribuição dos perfis gerados nos meios urbano e rural. Todos os perfis criados são

predominantemente urbanos, porém, mais da metade das famílias agrupadas nos tipos 1 e 4, em 2008-09, estavam no meio rural. Já nas áreas urbanas, como mostram as tabelas 13 e 14, a maior parte dos perfis criados vivia no interior dos Estados, ou seja, fora da região metropolitana, mas não nas áreas rurais.

Tabela 13: Distribuição dos agrupamentos segundo áreas urbanas e rurais: 2002-03

Cluster	Descrição	Áreas urbanas			Áreas rurais	Total
		Município da capital	Resto da região metrop.	Resto da Unidade da Federação		
1	Adultos pobres	10,0	9,3	37,4	43,3	100
2	Aposentados que viviam sós	20,4	9,1	54,1	16,4	100
3	Chefiados por idosos	15,7	7,4	61,6	15,3	100
4	Extremo pobre	9,1	4,4	33,7	52,8	100
5	Misto	12,5	20,8	44,6	22,1	100
6	Extremo rico	33,0	16,6	49,6	0,9	100
7	Famílias numerosas de classe média	24,3	10,8	60,4	4,5	100
8	Uniparentais femininos ricos	39,7	15,2	44,0	1,2	100
9	Uniparentais femininos pobres	20,3	8,9	54,3	16,5	100

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Tabela 14: Distribuição dos agrupamentos segundo áreas urbanas e rurais: 2008-09

Cluster	Descrição	Áreas urbanas			Áreas rurais	Total
		Município da capital	Resto da região metrop.	Resto da Unidade da Federação		
1	Adultos pobres	9,2	7,5	32,5	50,8	100
2	Aposentados que viviam sós	21,6	11,5	52,5	14,4	100
3	Chefiados por idosos	15,3	11,8	51,8	21,1	100
4	Extremo pobre	7,6	4,4	30,8	57,2	100
5	Misto	12,9	14,5	41,3	31,4	100
6	Extremo rico	31,7	16,2	50,6	1,5	100
7	Famílias numerosas de classe média	24,1	11,9	58,3	5,7	100
8	Uniparentais femininos ricos	35,6	15,5	46,8	2,0	100
9	Uniparentais femininos pobres	18,8	9,9	52,6	18,7	100

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Por fim, identificou-se que a proporção de tipos domiciliares entre os meios urbano e rural permaneceu, na maior parte dos casos, estável no período. À exceção coube aos perfis 1, 4 e 5, que cresceram em representatividade em áreas rurais.

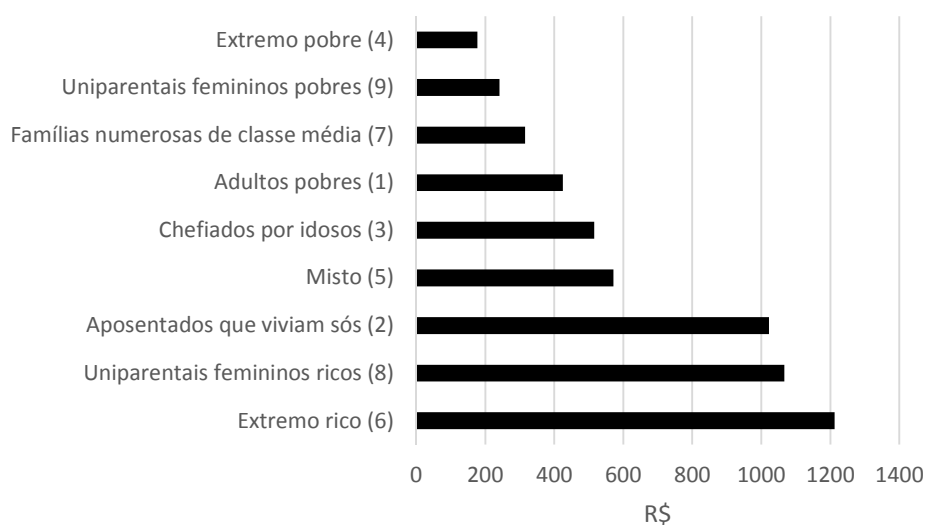
4.3.1.2. Poder de compra, características pessoais e domiciliares intragrupos: quem eram e como viviam as famílias no País?

A partir desta seção tem-se o início do processo de caracterização dos domicílios de acordo com as informações extraídas da POF. Aqui será apresentado, especificamente, o nível de renda observado em cada um dos *clusters*, seus principais atributos demográficos e algumas características dos domicílios das famílias que os compõem.

A apresentação dos resultados foi feita pela exposição do valor médio obtido, em cada atributo, para toda amostra. Uma vez que a metodologia teve sucesso no processo de partição dos domicílios, foram gerados indivíduos extremamente parecidos nas qualidades avaliadas em ambas as pesquisas, não havendo, portanto, a necessidade de compará-los no tempo.

Como foi descrito na seção 4.2, a renda das famílias foi medida através de seu consumo. Observando o gráfico 16, é possível notar que os domicílios podem ser agregados em três grandes grupos. No primeiro deles, que reúne os *clusters* 4, 7 e 9, estão residências consideradas de renda baixa, cujo consumo médio mensal per capita se situou entre R\$ 177 e R\$ 315.

Gráfico 16: Consumo médio mensal domiciliar per capita segundo agrupamentos



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Nos agrupamentos 1, 3 e 5, por sua vez, os moradores apresentaram despesas mensais intermediárias, com consumo entre R\$ 425 e R\$ 572. E, para os demais domicílios, dos agrupamentos 2, 6 e 8, o método reuniu indivíduos com elevado poder de compra, que gastaram, mensalmente, valores acima de R\$ 1.000.

No que diz respeito às características pessoais, nota-se que método foi capaz de separar famílias compostas, quase exclusivamente, por adultos, nos clusters 1 e 8, e idosos, para o perfil 2. Como descrito na tabela 15, nos demais casos, os domicílios são formados primordialmente por adultos, mas com destaque para os tipos 4, 5, 7 e 9, que registraram, proporcionalmente aos demais, elevada proporção de crianças e jovens em suas famílias.

Tabela 15: Distribuição percentual de crianças, jovens, idosos e adultos no domicílio

Cluster	Descrição	Crianças	Jovens	Adultos	Idosos	Total
1	Adultos pobres	0,2	0,6	98,4	0,8	100
2	Aposentados que viviam sós	0,3	1,1	0,1	98,5	100
3	Chefiados por idosos	2,0	3,5	46,0	48,3	100
4	Extremo pobre	24,3	19,1	53,8	2,7	100
5	Misto	13,1	13,0	72,0	1,7	100
6	Extremo rico	8,3	9,2	78,4	4,0	100
7	Famílias numerosas de classe média	16,4	14,0	68,2	1,1	100
8	Uniparentais femininos ricos	4,6	6,3	84,4	4,7	100
9	Uniparentais femininos pobres	15,8	18,8	58,4	6,7	100

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Os resultados para a renda e a faixa etária já permitem identificar traços marcantes para alguns perfis, como o agrupamento 2, que é formado por idosos de renda alta, e os clusters 1 e 8, formados, respectivamente, por adultos de renda média e alta.

O detalhamento para os grupos de idade torna possível, também, a identificação da relação de dependência presente no domicílio. Como mostra a tabela 16, há uma elevada proporção de crianças e jovens por adulto nos *clusters* 4, 5, 7 e 9, e de idosos, no agrupamento 3.

Tabela 16: Distribuição percentual de dependentes no domicílio: crianças, jovens e idosos

Cluster	Descrição	Proporção de dependentes		
		Crianças	Jovens	Idosos
1	Adultos pobres	0,5	1,1	1,3
2	Aposentados que viviam sós	0,0	0,0	0,3
3	Chefiados por idosos	5,9	10,2	111,5
4	Extremo pobre	53,7	42,4	5,7
5	Misto	24,2	23,9	2,9
6	Extremo rico	14,7	16,1	5,7
7	Famílias numerosas de classe média	31,9	27,8	2,1
8	Uniparentais femininos ricos	9,8	13,5	9,0
9	Uniparentais femininos pobres	42,0	47,9	13,8

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

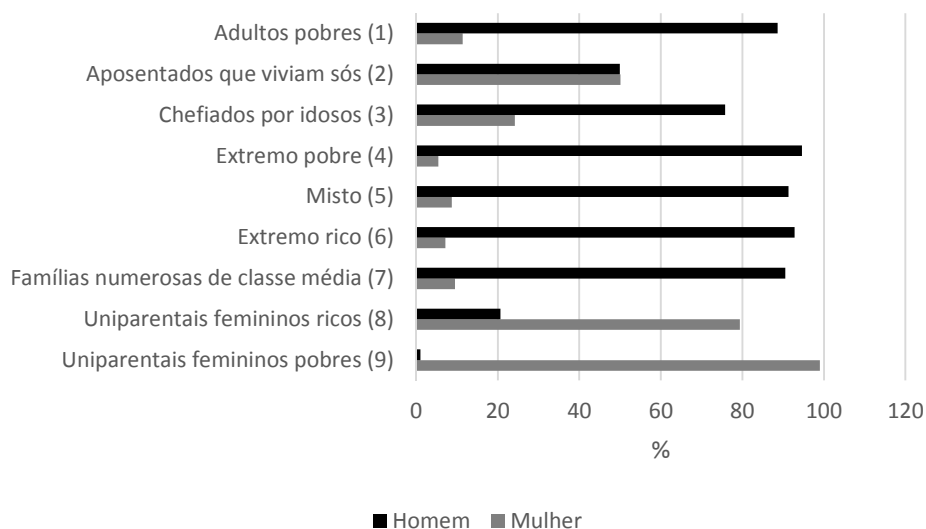
Como era esperado, observou-se uma relação inversa entre a renda per capita e o grau de dependência. Com isso, famílias tidas pelo método como de renda mais baixa apresentaram uma alta proporção de crianças e jovens em suas residências. Além deles, pôde-se ver, ainda, que o *cluster 3* possuía uma elevada relação de dependência com indivíduos acima de 64 anos, tendo, em média, um adulto para cada idoso.

Já para avaliação de algumas características dos chefes domiciliares admitiu-se que, em alguns casos, seu emprego traz implicações diretas para o perfil existente no domicílio, como, por exemplo, nas variáveis que registraram seu sexo e a presença de cônjuge. Nas demais, além destes traços, buscou-se uma boa aproximação para as características dos demais moradores, como nas variáveis de cor e anos de estudo.

O detalhamento segundo a chefia nos domicílios, apresentado no gráfico 17, mostra que a maior parte das residências brasileiras era comandada por homens, como pode ser visto nos *clusters 1, 4, 5, 6 e 7*. Neles, vemos que 9 em cada 10 chefes eram do sexo masculino. Por outro lado, o método foi capaz de identificar, também, domicílios cuja predominância era de famílias lideradas por mulheres, como nos agrupamentos 8 e 9.

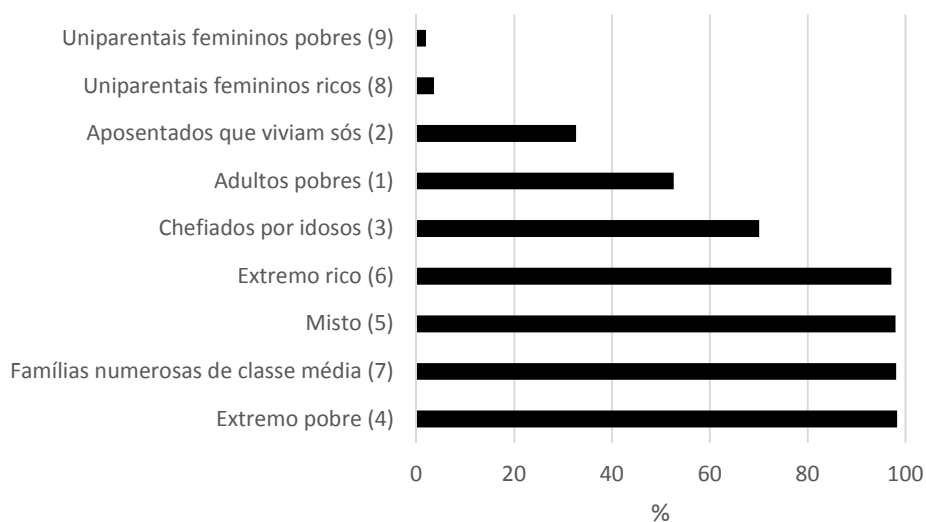
Além destes, observou-se, ainda, os tipos 2, em que não é possível se fazer distinção para a predominância da chefia no domicílio; e 3, que era chefiado por homens, mas que contava com boa proporção de residências comandadas por mulheres.

Gráfico 17: Proporção de chefes homens e mulheres



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Gráfico 18: Proporção de domicílios com presença de cônjuge



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Adicionalmente a esta característica, o gráfico 18 mostra, também, a parcela de domicílios com cônjuge. Nela, vemos que os agrupamentos 4 a 7 eram compostos, em sua quase totalidade, por famílias chefiadas por homens e que contavam com a presença de sua companheira.

Para os *clusters* 1, 2 e 3, observou-se uma elevada parcela de famílias monoparentais, com destaque para os tipos 2, com 70% dos casos; e 1, cuja metade das residências tinham esta característica. Por último, para os agrupamentos 8 e 9, foram obtidos domicílios, predominantemente, sem cônjuge.

Juntando a estas informações os atributos já descritos, pode-se inferir, assim, que tanto o tipo 8, quanto o tipo 9, reuniram famílias chefiadas por mulheres que não contavam com seus parceiros no domicílio. Além disso, observando a elevada proporção de dependentes crianças e jovens no perfil 9, é possível que ele tenha reunido um conjunto elevado de famílias compostas por “mães solteiras³²”, um tipo cada vez mais comum no País. Finalmente, vale destacar que o tipo 8 compreendeu famílias consideradas ricas, enquanto o 9, preponderantemente pobres.

No que diz respeito à cor, pode-se afirmar que a maior parte dos perfis familiares brasileiros é chefiada por indivíduos pardos ou brancos. As pessoas que se declararam pretos na pesquisa se distribuíram de forma relativamente equânime entre os *clusters*, cuja exceção é o agrupamento 6, que ficou abaixo da média.

Na avaliação intragrupos (e assumindo que a cor do chefe é uma boa aproximação para os traços dos demais membros) nota-se, em linhas gerais, que os *clusters* 2, 3, 5, 6 e 8 eram formados, predominantemente, por indivíduos de cor branca, enquanto os grupos 1, 4, 7 e 9, por pardos.

³² Ou seja, mulheres com dependentes crianças e jovens que, por opção, morte, divórcio ou abandono, cuidavam de seus dependentes sem a presença do companheiro.

Tabela 17 – Distribuição percentual das famílias entre os clusters segundo a cor do chefe

Cluster	Descrição	Branca	Preta	Parda	Outras	Total
1	Adultos pobres	30,8	10,9	57,4	1,0	100
2	Aposentados que viviam sós	62,0	7,5	29,2	1,3	100
3	Chefiados por idosos	52,5	10,6	35,7	1,2	100
4	Extremo pobre	22,8	8,3	67,7	1,3	100
5	Misto	63,6	8,0	27,8	0,7	100
6	Extremo rico	73,2	5,5	19,7	1,5	100
7	Famílias numerosas de classe média	30,8	10,4	57,7	1,1	100
8	Uniparentais femininos ricos	59,1	9,8	29,7	1,4	100
9	Uniparentais femininos pobres	24,4	11,2	63,1	1,4	100

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Mais uma vez, como esperado, as famílias de menor poder aquisitivo eram formadas, principalmente, por chefes de cor parda e preta, corroborando a perspectiva racial enquanto componente relevante do cenário mais amplo da exclusão social no País.

Ainda com respeito aos chefes, identifica-se, de maneira geral, uma alta correlação entre escolaridade e renda, como, por exemplo, nos agrupamentos 6 e 8.

Tabela 18: Distribuição percentual de famílias entre os clusters segundo anos de estudo do chefe

Cluster	Descrição	0	1 a 4	5 a 9	10 a 14	15+	Total
1	Adultos pobres	25,4	46,1	19,3	8,6	0,58	100
2	Aposentados que viviam sós	32,9	44,3	7,6	10,9	4,27	100
3	Chefiados por idosos	38,3	50,6	6,0	4,3	0,82	100
4	Extremo pobre	25,2	49,3	18,9	6,5	0,19	100
5	Misto	5,7	33,8	35,0	23,3	2,34	100
6	Extremo rico	2,3	15,9	19,1	42,8	19,85	100
7	Famílias numerosas de classe média	9,3	35,9	34,6	18,9	1,32	100
8	Uniparentais femininos ricos	6,6	22,8	21,1	35,2	14,4	100
9	Uniparentais femininos pobres	26,3	41,6	20,9	10,5	0,71	100

Fonte: IBGE/POF 2002-3 e 2008-09. Elaboração própria.

Entretanto, há exceções. Enquanto as famílias reunidas no tipo 2 contavam com chefes muito pouco escolarizados e de renda alta, no perfil 7 observou-se exatamente o contrário, ou seja, chefes com boa escolaridade, mas com renda baixa.

A este respeito, vemos que, no primeiro caso, os domicílios são habitados preponderantemente por idosos. Isso indicaria que, talvez, a configuração mais comum para este perfil seja a de indivíduos que recebem fluxo contínuo de renda (proveniente de aposentadorias) e, ao mesmo tempo, poucas despesas com outros membros da família. Já no segundo caso, a única evidência obtida que contribuiria para explicar a baixa renda em residências chefiadas por homens de boa escolaridade, e com incidência mínima de monoparentais, é a alta proporção existente de dependentes (crianças e jovens) no domicílio.

Tabela 19: Distribuição percentual das famílias e média de moradores segundo tipo de domicílio

Cluster	Descrição	Casa		Apto		Cômodo		Total %
		%	média morad.	%	média morad.	%	média morad.	
1	Adultos pobres	96,8	2,2	0,6	2,2	2,5	1,4	100
2	Aposentados que viviam sós	87,4	1,4	11,9	1,3	0,7	1,0	100
3	Chefiados por idosos	97,6	2,9	2,3	2,6	0,1	2,0	100
4	Extremo pobre	98,9	5,0	0,2	4,5	0,9	4,3	100
5	Misto	98,9	3,9	1,1	3,6	0,1	4,0	100
6	Extremo rico	80,4	3,7	19,6	3,2	0,0	2,6	100
7	Famílias numerosas de classe média	96,3	4,2	3,1	3,6	0,6	3,5	100
8	Uniparentais femininos ricos	77,5	2,6	21,5	2,0	1,1	1,6	100
9	Uniparentais femininos pobres	98,2	3,9	0,8	3,3	0,9	3,2	100

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Avançando em direção às características habitacionais, os resultados mostraram que a maior parte das famílias vivia em casas. Ainda que este traço tenha sido predominante em todos os tipos criados, é possível identificar também, como descrito na tabela 19, que havia uma boa parcela de famílias morando em apartamentos, sendo reunidas nos clusters 2, 6 e 8.

Ainda de acordo com a tabela 19, observou-se que as maiores famílias estão representadas pelos perfis 4 e 7, com média entre 4 e 5 moradores por habitação, enquanto as menores se concentraram no *cluster* 2. Neste último caso, registrou-se um valor médio pouco acima da unidade, de maneira que, agregando outras informações da pesquisa, é possível inferir que o agrupamento reuniu, na média, idosos que viviam sós.

Quanto ao porte dos domicílios, descrito na tabela 20, foi possível ver que as maiores residências estão nos perfis 6, que tinham, em média, 7 cômodos. Neles foi identificada, também, a maior média de banheiros por habitação e uma relação de um dormitório para cada dois moradores. Trata-se, portanto, de domicílios amplos e que fornecem uma boa qualidade de vida a seus moradores.

Os agrupamentos 4, 7 e 9 figuram no outro extremo, tendo registrado média pouco acima de um cômodo por morador e de cerca de um banheiro para cada três deles. Os resultados, que já haviam indicado que estes agrupamentos reuniram as famílias tidas como de mais baixa renda da amostra, apontam, também, para uma baixa qualidade em seus domicílios.

Tabela 20: Média de cômodos e banheiros per capita

Cluster	Descrição	Cômodos				Banheiros	
		Em toda habitação		Servindo como dormitórios		Média	Per capita
		Média	Per capita	Média	Per capita		
1	Adultos pobres	4,8	2,7	1,5	0,7	0,9	0,5
2	Aposentados que viviam sós	5,8	4,5	1,1	0,9	1,2	1,0
3	Chefiados por idosos	6,3	2,4	2,0	0,7	1,2	0,5
4	Extremo pobre	4,9	1,1	2,1	0,4	0,8	0,2
5	Misto	5,9	1,7	2,1	0,6	1,2	0,3
6	Extremo rico	7,1	2,2	2,1	0,6	1,8	0,6
7	Famílias numerosas de classe média	5,3	1,4	2,0	0,5	1,1	0,3
8	Uniparentais femininos ricos	5,8	3,1	1,8	0,8	1,3	0,7
9	Uniparentais femininos pobres	5,1	1,6	2,0	0,6	1,0	0,3

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Estas inferências feitas foram corroboradas também pela análise da distribuição percentual das famílias entre os agrupamentos de acordo com o abastecimento de água, esgotamento sanitário e material que predominava no piso.

Como descrito nas tabelas 21 e 22, os indivíduos de renda baixa apresentaram, de maneira geral, carências quanto ao provimento de serviços básicos de água e esgoto. Os casos mais dramáticos foram agrupados nos perfis 4 e 1, em que havia uma proporção muito elevada de famílias sem esgotamento sanitário. No primeiro deles, além da ausência do esgotamento em 25% das residências, constata-se que, em cerca

de metade dos casos, ele é feito por meio de fossa rudimentar, reforçando ainda mais o caráter extremamente precário dos domicílios deste perfil.

Tabela 21: Distribuição percentual de famílias entre os clusters segundo abastecimento de água

Cluster	Descrição	Rede Geral	Poço ou Nascente	Outra Proveniência	Total
1	Adultos pobres	43,8	41,7	14,6	100
2	Aposentados que vivem sós	82,8	13,3	4,0	100
3	Chefiados por idosos	82,8	14,2	3,0	100
4	Extremo pobre	40,8	40,8	18,4	100
5	Misto	70,3	27,4	2,4	100
6	Extremo rico	96,3	3,6	0,1	100
7	Famílias numerosas de classe média	91,6	7,1	1,3	100
8	Uniparentais femininos ricos	95,6	4,1	0,3	100
9	Uniparentais femininos pobres	77,2	15,4	7,4	100

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

Tabela 22: Distribuição percentual de famílias entre os clusters segundo esgotamento sanitário

Cluster	Descrição	Rede Coletora	Fossa		Outra forma	Não tem	Total
			Séptica	Rudim.			
1	Adultos pobres	9,1	15,8	45,1	12,0	18,0	100
2	Aposentados que vivem sós	56,8	13,4	21,1	4,4	4,3	100
3	Chefiados por idosos	49,1	17,4	26,8	4,2	2,6	100
4	Extremo pobre	5,4	12,9	45,9	11,4	24,6	100
5	Misto	25,4	34,9	31,4	7,7	0,7	100
6	Extremo rico	81,3	11,5	5,8	1,4	0,0	100
7	Famílias numerosas de classe média	51,1	19,2	23,9	4,5	1,3	100
8	Uniparentais femininos ricos	75,8	13,2	8,1	2,4	0,5	100
9	Uniparentais femininos pobres	23,8	19,7	39,0	8,4	9,2	100

Fonte: IBGE/POF 2002-3 e 2008-09. Elaboração própria

Já a baixa qualidade dos domicílios reunidos no tipo 1 não era esperada, já que são formados por famílias adultas de renda média, sem dependentes e com pequena incidência de monoparentais. De qualquer forma, os dados mostraram que, além de 20% dos tipos agrupados neste perfil não possuírem esgotamento sanitário, mais da metade deles não obtinha água proveniente de rede geral de abastecimento.

Da mesma maneira, admitindo que habitações de melhor qualidade tenham pisos predominantemente constituídos de carpete, cerâmica, lajota, pedra ou madeira para construção, nota-se que os melhores domicílios estão contidos nos agrupamentos 6 e 8. Por outro lado, os de pior acabamento estão nos *clusters* considerados de baixa renda (4, 7 e 9) e, novamente, no tipo 1, em que cerca de 70% dos domicílios tinham piso de cimento ou terra.

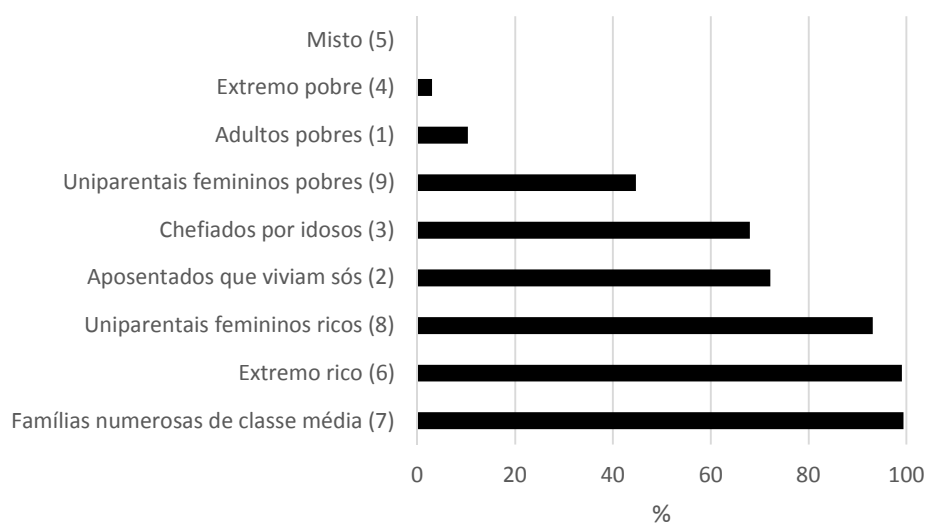
Tabela 23: Distribuição percentual de famílias entre os clusters segundo material que predomina no piso

Cluster	Descrição	Carpete	Cerâmica, lajota, pedra	Madeira para construção	Outro Material	Total
1	Adultos pobres	9,1	15,8	45,1	30,0	100
2	Aposentados que viviam sós	56,8	13,4	21,1	8,7	100
3	Chefiados por idosos	49,1	17,4	26,8	6,7	100
4	Extremo pobre	5,4	12,9	45,9	35,9	100
5	Misto	25,4	34,9	31,4	8,4	100
6	Extremo rico	81,3	11,5	5,8	1,4	100
7	Famílias numerosas de classe média	51,1	19,2	23,9	5,8	100
8	Uniparentais femininos ricos	75,8	13,2	8,1	2,9	100
9	Uniparentais femininos pobres	23,8	19,7	39,0	17,6	100

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Indo para além do domicílio, e considerando um aspecto importante de sua localização, constatou-se que a análise de agrupamentos criou três tipos nos quais, em que sua quase totalidade, possuía pavimentação na rua (6, 7 e 8), e outros três (1, 4 e 5), com o perfil oposto, ou seja, com baixíssima incidência deste beneficiamento.

Gráfico 19: Proporção de ruas pavimentadas segundo clusters



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Como esperado, as famílias de renda alta não registraram, em sua grande maioria, problemas quanto à pavimentação em suas ruas. Nas pobres, ao contrário, a questão é evidente, principalmente nos domicílios reunidos no tipo 4 que, com as demais informações reunidas na pesquisa, tem se apresentado como o perfil mais pobre dentre os tipos encontrados no Brasil.

Ainda a este respeito, dois resultados surpreenderam. O primeiro foi a alta pavimentação de ruas que abrigavam famílias consideradas pobres do *cluster 7*, dada a elevada proporção de domicílios do agrupamento fora das regiões metropolitanas. Além do mais, pôde-se observar, mais uma vez, que mesmo reunindo famílias de renda média, crescem as evidências de que os indivíduos do perfil 1 vivem em habitações precárias. Como mostra o gráfico 19, apenas 10% das ruas deste grupo possuíam o beneficiamento.

Finalmente, após reunir informações sobre as características domiciliares, foram descritas, na tabela 24, as condições de sua ocupação.

Tabela 24: Distribuição percentual de famílias entre os clusters segundo condição da ocupação

Cluster	Descrição	Próprio		Cedido		Outra condição	Alugado	Total
		Já pago	Ainda pagando	Pelo empreg.	De outra forma			
1	Adultos pobres	67,5	1,5	9,5	10,3	2,3	8,8	100
2	Aposentados que vivem sós	79,8	1,2	0,8	8,7	0,6	8,9	100
3	Chefiados por idosos	88,7	1,9	1,0	3,6	0,4	4,3	100
4	Extremo pobre	69,9	1,7	9,4	10,4	2,0	6,6	100
5	Misto	74,5	5,2	4,5	5,9	1,2	8,6	100
6	Extremo rico	66,6	10,8	1,0	5,0	0,5	16,1	100
7	Famílias numerosas de classe média	57,0	3,9	1,5	10,7	1,4	25,4	100
8	Uniparentais femininos ricos	57,2	6,7	0,8	7,9	1,1	26,4	100
9	Uniparentais femininos pobres	72,6	1,8	1,2	9,5	2,0	12,8	100

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Os dados mostram que, para todos os perfis, a maior parte das famílias vivia em habitações próprias e já pagas. Havia, porém, uma alta incidência de famílias vivendo em domicílios alugados nos perfis 7 e 8, onde um em cada quatro residências registraram essa condição.

Além do aluguel, o método identificou, ainda, alta proporção de indivíduos vivendo em imóveis cedidos (pelo empregador ou não) nos perfis 1 e 4. Este resultado confirma, novamente, as condições ruins de vida em parte importante dos morados reunidos no tipo 4 e, ao mesmo tempo, reforça este mesmo traço para pessoas alocadas no *cluster* 1.

4.3.1.3. Estoque e fluxo de riquezas: quantos bens possuíam os perfis criados e qual a destinação de sua renda entre as despesas no período?

Na seção 3.2 foi observado que a inclusão de variáveis que retratavam o estoque de bens duráveis tinha dois objetivos. O primeiro deles era de fornecer, juntamente com as variáveis de despesa, uma perspectiva aos agrupamentos para hábitos e preferências de seus moradores. Com isso, admitiu-se, explicitamente, que a escolha do tipo e do número de itens existentes poderia se relacionar, entre outras coisas, com o comportamento dos indivíduos que habitavam determinado domicílio.

Em segundo lugar, adotou-se, também, a hipótese de que a posse destes bens poderia ser uma boa aproximação para o estoque de riqueza nas residências que compunham a amostra, já que pesquisas de orçamentos familiares se ocupam, primordialmente, do fluxo da riqueza na alocação da renda domiciliar, e não de seu nível. Por isso, espera-se que a inclusão dos itens pesquisados na POF para o inventário de bens duráveis tenha contribuído para a construção de um retrato um pouco mais consistente para os perfis domiciliares no que diz respeito, também, ao nível de bem-estar dos indivíduos previamente às pesquisas.

Tabela 25: Posse média de bens duráveis selecionados segundo clusters (%)

Cluster	Descrição	Fogão	Geladeira	Máquina lavar roupas	Televisão em cores	Ar condic.	Automóvel
1	Adultos pobres	88,6	67,1	9,7	68,2	0,5	8,5
2	Aposentados que viviam sós	97,0	87,4	36,6	83,4	6,8	14,7
3	Chefiados por idosos	98,2	90,7	32,9	88,4	4,5	20,6
4	Extremo pobre	89,1	63,2	10,5	69,2	0,4	6,5
5	Misto	99,6	96,0	50,0	93,4	6,5	41,1
6	Extremo rico	99,8	98,5	75,8	97,9	18,6	70,8
7	Famílias numerosas de classe média	99,3	91,7	22,8	92,3	2,8	15,3
8	Uniparentais femininos ricos	98,5	94,6	48,6	94,6	8,8	26,3
9	Uniparentais femininos pobres	95,9	77,5	15,3	81,9	1,0	2,3

(continua)

(continuação)

Cluster	Descrição	Motocic.	Microcom.	Purificador de água	Forno microond.	Filtro de água	Aparelho de DVD
1	Adultos pobres	12,4	1,5	0,6	1,5	28,0	19,3
2	Aposentados que viviam sós	1,0	4,1	5,3	16,1	40,7	14,1
3	Chefiados por idosos	6,7	7,0	4,1	9,8	44,2	21,9
4	Extremo pobre	11,3	0,9	0,6	1,1	32,0	22,2
5	Misto	19,1	14,3	3,7	17,5	30,3	35,5
6	Extremo rico	14,0	52,2	10,2	55,3	36,1	53,2
7	Famílias numerosas de classe média	11,3	7,4	2,0	5,9	37,8	37,2
8	Uniparentais femininos ricos	7,5	28,0	5,4	30,6	34,4	40,4
9	Uniparentais femininos pobres	4,5	3,0	1,2	2,8	32,8	26,5

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Sob essa perspectiva, foi agrupada na tabela 25 a posse média de bens duráveis selecionados a cada um dos *clusters*. Nela, é possível notar que no agrupamento 6 foram reunidas as famílias “mais ricas” da amostra, que detinham percentuais muito destoantes dos demais indivíduos para, por exemplo, a posse de ar condicionado, automóvel, microcomputador e forno de micro-ondas.

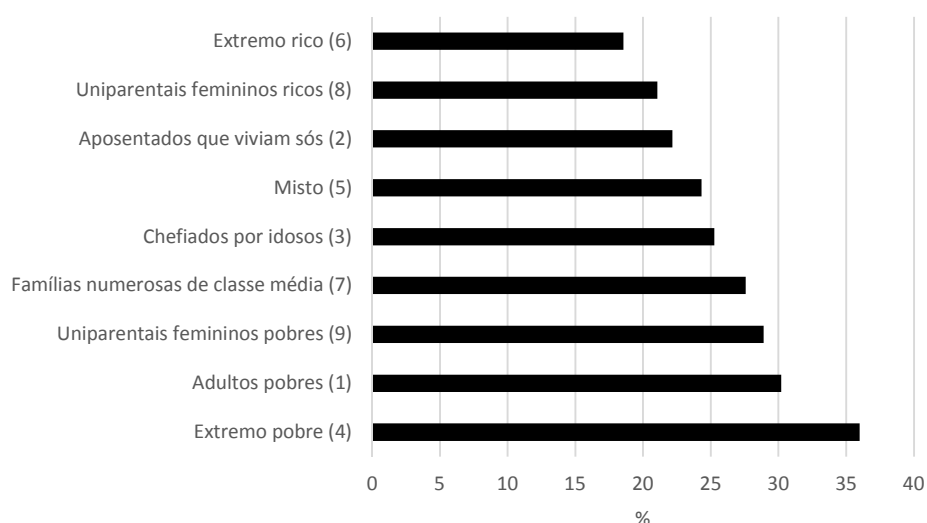
No extremo oposto, os perfis 4 e 9 registram as famílias de menores posses, cujo estoque de itens considerados básicos, como geladeira, televisão e filtro ou purificador de água, estão abaixo da média.

Além disso, também para este atributo, puderam-se identificar resultados não esperados. Contrariando a avaliação para o consumo per capita, feita na seção 4.1.1, identificou-se realidades diferentes dentre os perfis 1 e 7. Enquanto o primeiro havia se apresentado como um domicílio de renda média, foi no segundo que se observou um padrão de posses compatível com essa classificação. Portanto, o inventário de bens duráveis se constitui, assim como outras características já descritas, em mais uma evidência de que o consumo per capita médio dos adultos do perfil 1 não foi capaz, ainda, de garantir-lhes uma boa qualidade de vida.

Para a análise das despesas, optou-se por observar como as famílias se comportaram perante grandes grupos de dispêndios, que foram apresentados sob as contas de alimentação, habitação, transporte, educação, cultura e saúde. Para facilitar a exposição, sua agregação seguiu o Plano Tabular do IBGE de parte das despesas de consumo, já que variáveis inseridas na análise de agrupamentos, para estes mesmos gastos, foram bastante desagregadas.

Como mostra o gráfico 20, as despesas com alimentação estão entre os principais gastos para todos os *clusters* e, em linhas gerais, representam entre 20% e 30% dos dispêndios totais. Nele, é possível notar, como se esperava, que as famílias mais pobres alocam uma proporção elevada de seu rendimento com alimentos. Um bom exemplo disso, são as famílias de tipo 4, cuja despesas com estes produtos consumiam cerca de 35% de seu orçamento.

Gráfico 20: Proporção de despesas com alimentação segundo clusters



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

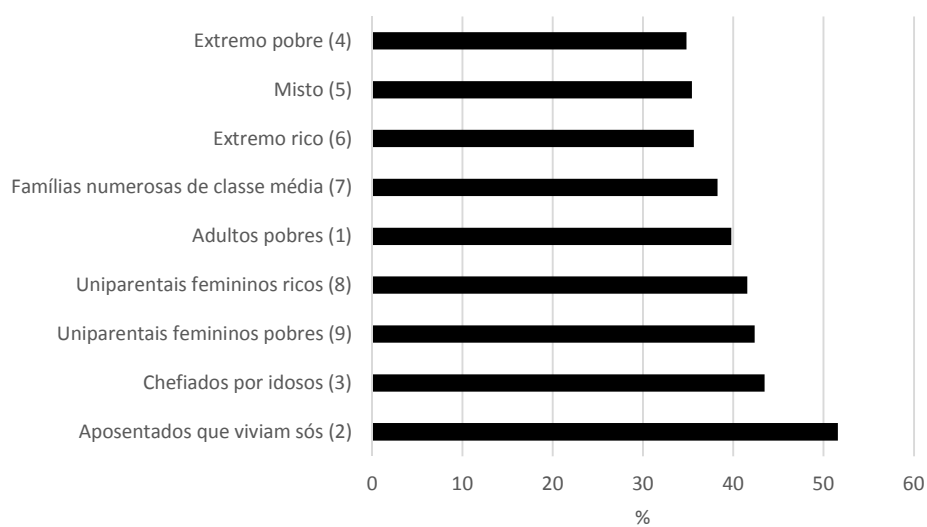
Já as despesas com habitação, que reúne gastos com aluguel (incluindo o não monetário³³), despesas diversas (como internet, luz e telefone), manutenção e aquisição de produtos para a residência, mostram que as famílias também dedicam boa parte de suas decisões de consumo ao domicílio. Adicionando a elas os gastos com

³³ Valor que o informante pagaria se seu domicílio estivesse alugado.

alimentação, vemos que, juntas, elas representam a maior destinação da renda domiciliar em todos os perfis criados, situando-se entre 60% e 70% do total.

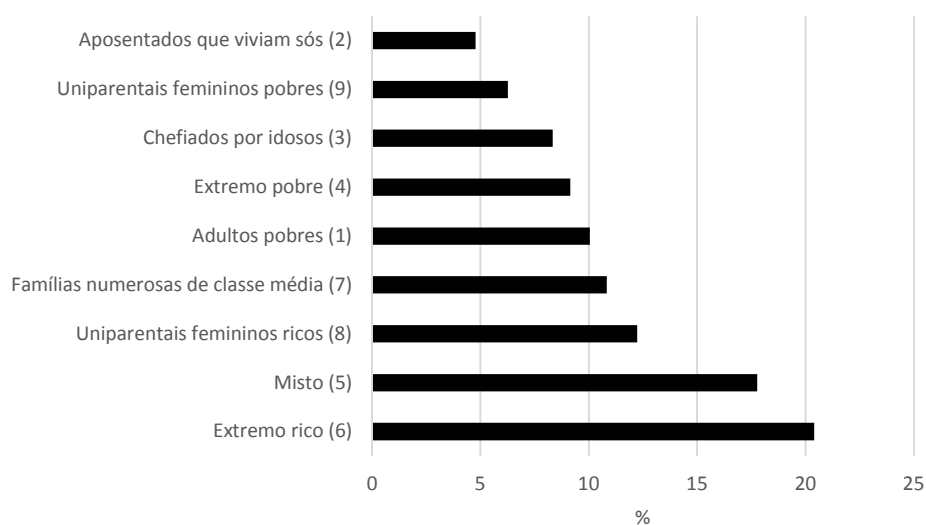
Ainda com respeito à habitação, destacaram-se os domicílios reunidos no cluster 2, mostrando que, em média, idosos que vivem só alocam mais da metade de seu consumo em despesas com o domicílio.

Gráfico 21: Proporção de despesas com habitação segundo clusters



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Gráfico 22: Proporção de despesas com transporte segundo clusters

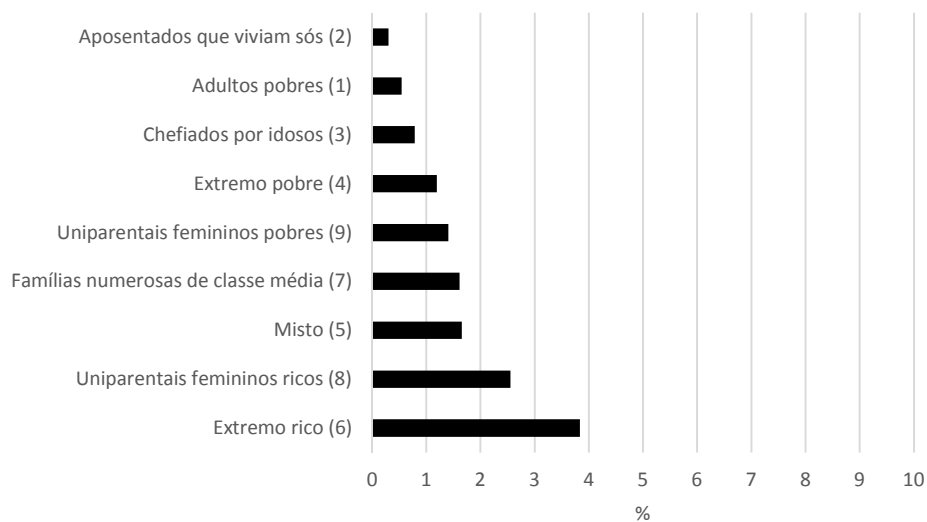


Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Além da habitação, o gráfico 22 descreve, também, o dispêndio familiar com transportes. Observa-se que se trata de um gasto relativamente alto, que consome, em média, cerca de 10% das despesas totais do orçamento doméstico. No gráfico 22 pode-se notar, ainda, que as famílias que tem o maior comprometimento de sua renda com despesas dessa natureza se encontram nos clusters 5 e 6.

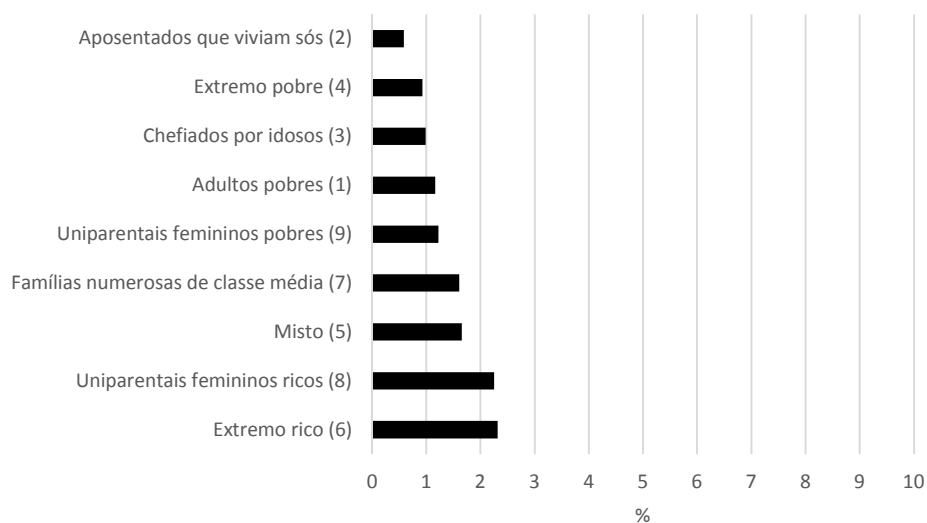
Por outro lado, os dados mostram que uma parcela bem pequena das decisões de consumo é destinada à educação, cultura e recreação. Isso é válido para todos os agrupamentos, uma vez que a maior proporção de despesa verificada, em ambos os casos, foi de 4%. De qualquer maneira, elas corresponderam às expectativas, e mostraram que famílias de renda mais alta consomem, proporcionalmente, mais produtos e serviços dessa natureza.

Gráfico 23: Proporção de despesas com educação



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

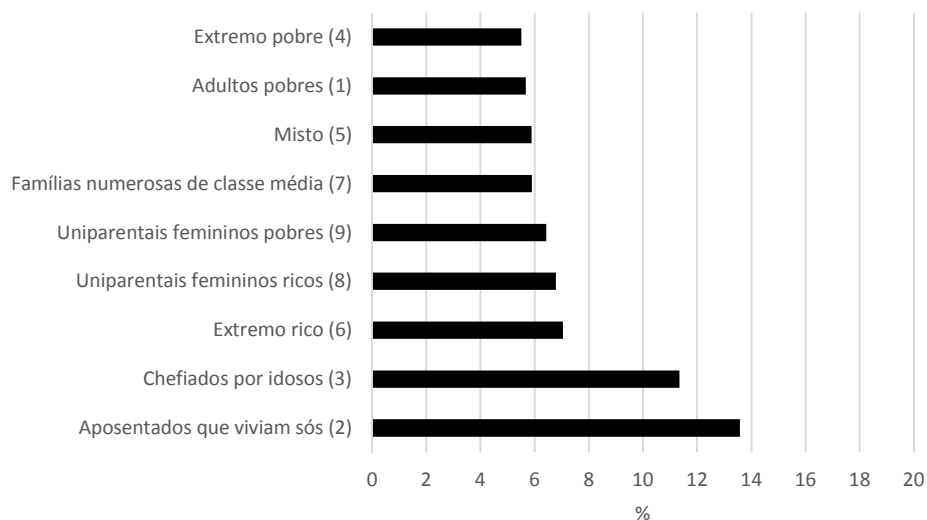
Gráfico 24: Proporção de despesas com cultura



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Finalmente, foram descritas a destinação do orçamento familiar em despesas com saúde. Reunidas no gráfico 25, pode-se ver que, à exceção dos agrupamentos 2 e 3, elas se distribuíam de forma equânime entre os tipos domiciliares, correspondendo, em média, a 5% da despesa total.

Gráfico 25: Proporção de despesas com saúde segundo clusters



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

O resultado para as famílias de maior despesa não surpreendem, pois se tratavam de moradias compostas, predominantemente, por idosos. Como indica o gráfico, as famílias com o perfil 3, formado por adultos e idosos, gastava mais que o dobro da média domiciliar para esta despesa, enquanto os desembolsos entre os indivíduos do tipo 2, de idosos que viviam sós, foram de, aproximadamente, 14%.

4.3.1.4. Vulnerabilidade: qual o nível de proteção dos tipos familiares a alterações em seu estilo de vida ou a choques inesperados em sua renda?

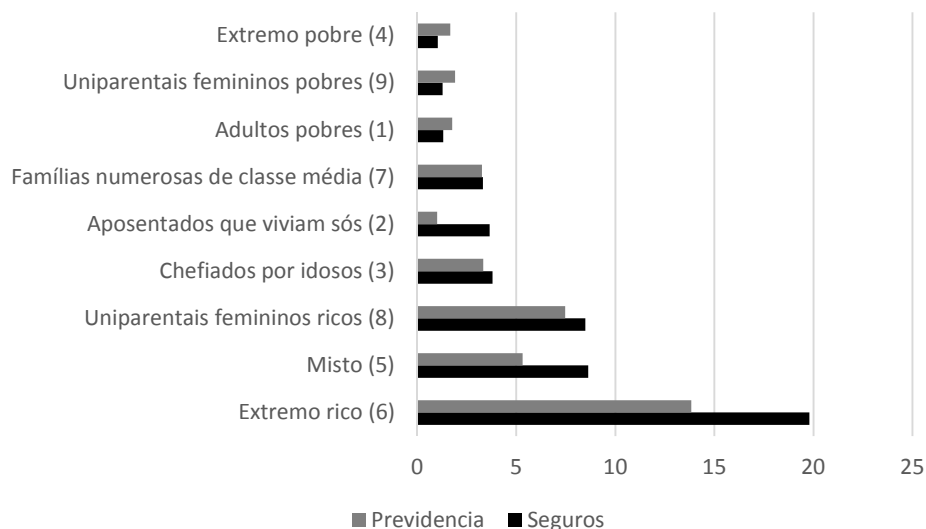
Outra característica que mereceu cuidado especial neste trabalho foi a exposição das famílias a choques de renda. Por acreditar que sua ausência afeta decisivamente seu comportamento e decisões de consumo (incluindo as financeiras), buscou-se identificar, pela introdução de informações sobre despesas com seguros, previdências e planos de saúde, o quanto elas seriam capazes de se proteger de alterações bruscas em seu estilo de vida ou a eventos fortuitos.

Em linhas gerais, o que se pôde observar é que a maioria dos perfis está amplamente sujeito a choques. Confirmando a expectativa, as exceções foram as famílias agrupadas no *cluster 6*, que, juntamente com as demais informações já descritas, podem ser caracterizadas, sem dúvida, como as mais ricas da amostra. Moradores com este perfil se protegem, em média, três vezes mais que os demais, em todas as modalidades pesquisadas e, por essa razão, se expõe menos a adversidades.

Especificamente para as despesas com seguros ou previdência, pode-se observar, pelo gráfico 26, que os *clusters 5 e 8* também mostraram atenção especial em sua proteção. Em ambos os casos, as famílias com este perfil alocaram, proporcionalmente, mais recursos em dispêndios dessa natureza.

Por outro lado, constata-se que as famílias mais pobres, reunidas nos *clusters 1, 4, 9*, estavam altamente expostas ao risco. Além do mais, observou-se, também, que havia uma proporção duas vezes maior de famílias protegidas no tipo 7, quando confrontadas com domicílios da mesma faixa de consumo per capita, indicando, assim, um perfil de maior aversão a choques de renda de parte de seus moradores.

Gráfico 26: Proporção de domicílios em que houve a despesa com seguros ou previdência



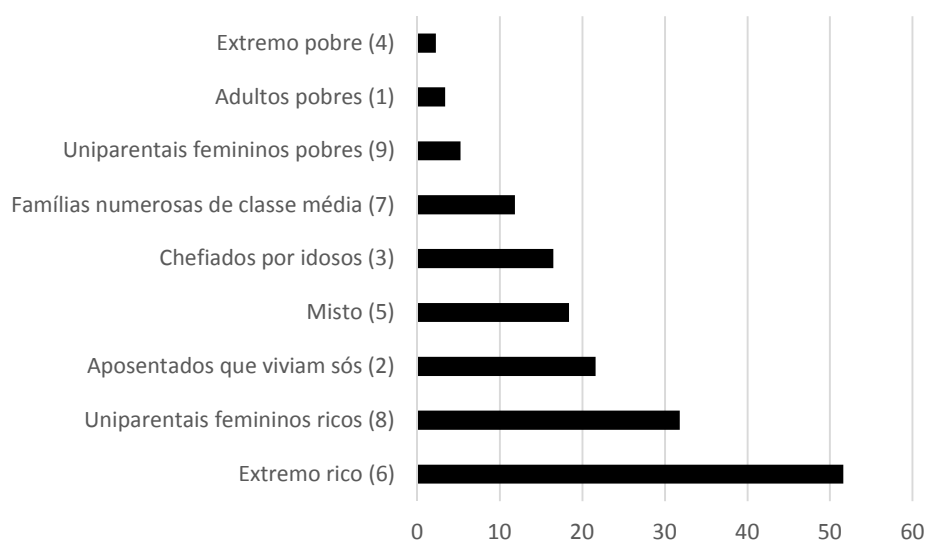
Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Por último, foi considerada a proporção de famílias que incorreram em despesas com planos de saúde nas pesquisas. As informações estão reunidas no gráfico 27 que mostra que apenas os agrupamentos 6 e 8 possuíam um nível elevado de domicílios cobertos.

Porém, em dispêndios como este, novas configurações puderam ser identificadas dentre os perfis criados. A principal delas diz respeito a uma redistribuição relativa quanto a despesas dessa natureza em favor dos *clusters* 2 e 3. Como já descrito, há uma elevada proporção de idosos nestes domicílios, fazendo com que haja entre duas ou três vezes mais famílias com plano de saúde em relação a gastos com seguros ou previdência.

Ainda de acordo com o gráfico 27, pode-se afirmar que, à exceção do perfil 4, em todos os tipos familiares há uma proporção maior de indivíduos que privilegia a aquisição de planos de saúde em detrimento às demais formas de proteção aqui avaliadas.

Gráfico 27: Proporção de domicílios em que houve despesa com plano de saúde



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Por fim, registra-se a observação de que famílias chefiadas por mulheres de renda alta apresentaram, proporcionalmente às demais, um nível mais elevado de dispêndios em todas as formas de seguro aqui avaliadas. Além da renda alta, é possível que tal comportamento também se relacione com uma maior preocupação por parte de indivíduos com este perfil quanto ao acometimento de eventos inesperados em seus domicílios.

4.3.1.5. Uma breve investigação sobre o mercado de trabalho: há ocupações dominantes entre perfis familiares?

Nesta parte, será descrito o último atributo empregado nesta pesquisa para a caracterização das famílias no País. Além de contribuir para uma maior riqueza na construção de perfis, acredita-se que a ocupação dos chefes pode se relacionar diretamente com as decisões de consumo no domicílio, sendo, assim, importante para a análise feita.

Tabela 26: Distribuição percentual dos chefes domiciliares entre os agrupamentos segundo sua ocupação

Cluster	Descrição	Sem Ocupação	Empregado privado	Empregado público	Empregado doméstico	Subtotal (I)
1	Adultos pobres	11,7	29,2	3,8	3,6	48,3
2	Aposentados que viviam sós	80,1	2,6	0,7	1,0	84,4
3	Chefiados por idosos	70,6	5,5	1,8	0,7	78,6
4	Extremo pobre	7,0	31,7	3,9	2,1	44,6
5	Misto	9,9	43,5	7,3	2,6	63,3
6	Extremo rico	13,7	41,3	12,7	0,7	68,4
7	Famílias numerosas de classe média	10,9	44,2	8,2	2,3	65,7
8	Uniparentais femininos ricos	28,9	29,7	13,7	9,6	81,8
9	Uniparentais femininos pobres	44,7	13,2	6,8	16,5	81,1

Cluster	Descrição	Empregador	Conta própria	Outros	Subtotal (II)	Total I+II
1	Adultos pobres	1,6	39,2	10,9	51,7	100
2	Aposentados que viviam sós	1,1	11,2	3,3	15,6	100
3	Chefiados por idosos	1,8	14,8	4,9	21,4	100
4	Extremo pobre	1,5	38,8	15,1	55,4	100
5	Misto	4,5	29,7	2,5	36,7	100
6	Extremo rico	8,3	22,6	0,6	31,6	100
7	Famílias numerosas de classe média	1,9	29,0	3,4	34,4	100
8	Uniparentais femininos ricos	2,0	15,5	0,7	18,2	100
9	Uniparentais femininos pobres	0,2	14,5	4,2	18,9	100

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

Como descrito na seção 3.2, o grupo com informações sobre o mercado de trabalho definiu nove categorias ocupacionais³⁴ e uma para os indivíduos sem ocupação. A tabela 26 mostra que mais da metade deles são empregados privados ou trabalham por conta própria, sendo estas, portanto, as ocupações mais relevantes dentre os indivíduos inseridos no mercado de trabalho. Mesmo assim, é possível notar que o método de agrupamentos também foi capaz de capturar peculiaridades entre os tipos familiares também quanto a sua inserção ocupacional, contribuindo, da mesma forma que as demais características avaliadas, para sua caracterização.

Uma das primeiras observações relevantes é o alto número de chefes sem ocupação em alguns *clusters*. Se para os tipos 2 e 3, por exemplo, o resultado já era esperado, confirmando a alta incidência de aposentados entre eles, os números para o perfil 9 surpreenderam. Nele, foram identificados mais chefes sem ocupação que o perfil 4, tido pela pesquisa como aquele que reúne os indivíduos mais pobres da amostra. Além desse traço marcante, o perfil 9 agrupou, também, a maior proporção de chefes ocupados em serviços domésticos. A este respeito, vale ressaltar, ainda, a elevada proporção de chefes sem ocupação no perfil 8, reforçando ser esta uma característica marcante em domicílios chefiados por mulheres sem cônjuge.

Observando as demais ocupações, vemos que o perfil que reuniu os domicílios mais ricos (*cluster 6*) registrou elevada proporção de empregados públicos e a maior parcela de empregadores da amostra. Por outro lado, o mais pobre (*cluster 4*), não apresentou, surpreendentemente, alta taxa de desocupação mas, ao contrário, muitos chefes empregados no setor privado ou trabalhando por conta própria. Dessa forma, aliando a essa informação a baixa escolaridade dos indivíduos que compõe este perfil e alta proporção deles no meio rural, é possível inferir ele era composto, preponderantemente, por trabalhadores ocupados em atividades de baixa remuneração.

³⁴ Os dados referem-se ao trabalho principal e, para facilitar a exposição, as ocupações “aprendiz ou estagiário” e “não remunerado em ajuda a membro do domicílio” foram agrupadas na categoria “Outras”.

Finalmente, ainda que compostos por indivíduos de consumo per capita distintos, é possível notar uma grande semelhança entre os perfis 5 e 7 quanto à ocupação. A maior incidência é de chefes empregados privados, mas, em ambos os casos, havia cerca de 8% de funcionários públicos, 29% trabalhando por conta própria, 2% de empregados domésticos e 10% de desocupados. Como diferença marcante, por outro lado, tem-se o número distinto de empregadores entre os perfis, cuja maior proporção foi identificada em favor das famílias de renda mais elevada.

4.3. Os perfis domiciliares: uma proposta de tipologia para as famílias brasileiras

Nesta parte da pesquisa, serão descritas as características mais importantes identificadas em cada um dos nove perfis domiciliares propostos. Aqui, eles foram apresentados de forma objetiva e concisa, a fim de atribuir-lhes uma definição única e inequívoca, para identificação posterior de idiosincrasias em seu comportamento³⁵.

O primeiro agrupamento era formado por famílias com nível intermediário de consumo. Os chefes são homens adultos pardos e brancos, com baixa escolaridade e poucos dependentes no domicílio. Apesar de possuírem um nível razoável de consumo, observou-se, pelas características de suas habitações e estoque de bens duráveis, que ele não foi capaz de proporcionar a seus moradores uma boa qualidade de vida. Morando, essencialmente, no Nordeste e Sudeste brasileiros, as famílias com este perfil viviam em casas de porte médio, sem pavimentação e, em muitos casos, com fossas rudimentares (ou sem qualquer outra forma de esgotamento sanitário) e piso feito de cimento ou terra.

Há ainda, para este perfil, duas outras características marcantes. A primeira é a constatação de que cerca de metade de suas famílias residiam no meio rural, configurando-se, juntamente com o perfil 4, como famílias típicas nestas áreas. E, finalmente, a reunião de uma proporção considerável de chefes homens que não

³⁵ Os rótulos descritos nesta seção são os já identificados nos gráficos e tabelas do capítulo.

contavam com a presença de sua companheira no domicílio, um tipo raro entre os perfis. O rótulo atribuído a este grupo foi “adultos pobres”.

No *cluster 2*, por sua vez, foram reunidas as menores famílias dentre os perfis criados. Nele, foram identificados residências formadas por idosos de renda alta, com baixa escolaridade e que, na maior parte dos casos, vivam em casas já pagas e de boa qualidade no Nordeste e Sudeste do País. As famílias eram chefiadas, essencialmente, por homens ou mulheres de cor branca, sem dependentes e, em muitos casos, também sem a presença de cônjuge. Juntos, os traços permitem inferir que o tipo mais comum encontrado nestes domicílios era de “aposentados que viviam sós”, e que alocavam, proporcionalmente aos demais, boa parte de sua renda em habitação e saúde.

Da mesma forma que o tipo 2, o terceiro agrupamento foi capaz de reunir uma elevada porção de indivíduos com idade acima de 64 anos. Neste caso, porém, eles não moravam sós. Ao contrário, observou-se que, em média, havia cerca de um adulto vivendo com eles, em uma relação rara dentre os perfis criados, em que o idoso chefiava o domicílio. Por isso, eles foram chamados de “chefeidos por idosos”.

O perfil dominante dos chefes destas famílias era, assim, de homens aposentados de renda média e que contavam, na maior parte dos casos, com a presença de cônjuge no domicílio. Além disso, eles se configuraram como o grupo de menor escolaridade dentre todos os perfis, pois 40% deles não tinham sequer um ano de estudo, e outros 50%, apenas entre 1 a 4 anos.

Mesmo essa com essa baixa escolaridade, pôde-se observar que suas famílias viviam, em sua maioria, em casas próprias e já pagas de boa qualidade das regiões Nordeste e Sudeste e que, como esperado, gastava boa parte de sua renda com saúde.

Já o *cluster 4* reuniu as famílias de menor consumo per capita da amostra. Vivendo em domicílios com muitas crianças e jovens, elas eram, em sua grande maioria, chefiadas por homens pardos de baixa escolaridade e que tinham a companhia do cônjuge. As

informações domiciliares mostraram, ainda, que seus membros habitavam casas extremamente precárias, com baixa incidência de rede geral de abastecimento de água e elevada proporção contendo fossa rudimentar ou sem qualquer tipo de esgotamento sanitário. Além do mais, observou-se, também, que a maioria absoluta dos domicílios possuía pisos de cimento ou terra e estavam localizados em ruas sem pavimentação de áreas rurais e urbanas.

Aliando-se a estes dados o estoque de bens duráveis e a distribuição espacial encontrada à época da realização das pesquisas, pode-se afirmar que o *cluster 4* reuniu as famílias mais pobres entrevistadas e que se caracterizaram como um perfil tipicamente Nordeste. Pôde observar, assim, que se tratava do conjunto de famílias agrupadas no “extremo pobre” da amostra.

Seguindo a análise, temos o agrupamento 5, em que se encontravam indivíduos de consumo per capita médio. Suas famílias eram formadas, em boa parte, por adultos brancos com boa escolaridade e que viviam com dependentes jovens e crianças em casas no meio rural ou em áreas urbanas do interior da região Sul, Nordeste e Sudeste do País. Mesmo com todos os domicílios localizados em ruas sem pavimentação, observou-se que, aparentemente, seus membros moravam em habitações de boa qualidade, já que muitas delas possuíam rede geral de abastecimento de água, e esgotamento sanitário proveniente de rede coletora ou fossa séptica.

Além disso, observou-se, como traço marcante dos domicílios deste tipo, uma alocação alta de sua renda em gastos com seguros, previdência e planos de saúde. A este respeito, pode-se considerar que, proporcionalmente às demais, as famílias com este perfil têm uma preocupação acima da média quanto a mudanças bruscas em suas vidas ou a choques inesperados em sua renda. Por apresentar características comuns a outros *clusters*, optou-se por rotulá-lo de “misto”.

No *cluster 6*, por sua vez, é onde foram agrupados os indivíduos mais ricos da amostra. Além do maior consumo per capita dentre todos os perfis, constatou-se que, em média, suas famílias moravam nas melhores e mais amplas casas, detinham as maiores

posses e tinham o menor nível de exposição a riscos. Seus chefes eram homens brancos, vivam com suas companheiras na região Sudeste e Sul do País e possuíam a maior escolaridade dentre todos os perfis (com cerca de 60% deles tendo dez ou mais anos de estudo). Trata-se, portanto, do “extremo rico” da amostra.

Para o perfil 7, foram obtidas algumas informações conflitantes. Enquanto a avaliação do consumo per capita de seus moradores posicionava-o como um domicílio de renda baixa, algumas características de suas habitações e de seus chefes indicavam tratar-se de indivíduos de renda média.

Assim, pôde-se constatar que, mesmo abrigando moradores de baixo poder aquisitivo, as famílias deste *cluster* viviam em residências relativamente boas, que contavam com muitos bens, alta taxa de abastecimento de água via rede geral, e esgotamento sanitário proveniente de rede coletora ou fossa séptica. Mas, ainda que em quase todos os casos seus moradores vivessem em ruas pavimentadas, notou-se também que, em muitos deles, o piso era revestido com acabamento precário.

Ao contrário do esperado (e reforçando o caráter peculiar de seus membros), os chefes dessas famílias tinham boa escolaridade e eram, preponderantemente, homens pardos que contavam com a presença de suas companheiras no domicílio e viviam nas áreas urbanas do Nordeste. Em função destes traços, o grupo foi rotulado de “famílias numerosas de classe média”.

Já no *cluster* 8, observou-se que a análise de agrupamentos foi capaz de criar um tipo raro com respeito ao demais. Trata-se de famílias chefiadas por mulheres e que não contavam com a presença de cônjuge. Neste perfil, os domicílios eram comandados, predominantemente, por mulheres adultas brancas, muito escolarizadas e que viviam com poucos dependentes em boas residências das áreas urbanas do Sudeste e Nordeste do País.

Além do mais, pôde-se constatar que a alocação de seu consumo seguiu a mesma tendência dos indivíduos reunidos no agrupamento de maior consumo per capita, com proporção destoante das demais com gastos em proteção (seguro, previdência e plano de saúde), educação e recreação e cultura. Assim, este é o grupo predominantemente formado por “uniparentais femininos ricos”.

No último dos *clusters*, por sua vez, a metodologia proposta reuniu, assim como no tipo 8, famílias chefiadas por mulheres que não tinham a companhia de seu cônjuge. Porém, neste caso observou-se tratar, ao contrário, de famílias com baixo consumo per capita e condições precárias de vida. Ou seja, um perfil composto, fundamentalmente, por “uniparentais femininos pobres”

Lideradas por mulheres pardas de pouca escolaridade, suas famílias viviam em casas ruins nas áreas urbanas do interior do Nordeste, com elevada incidência de ruas sem pavimentação, de esgotamento sanitário proveniente de fossas rudimentares e pisos cobertos com cimento. Nelas, pôde-se verificar, ainda, a presença de muitos dependentes jovens e crianças e, por isso, acredita-se tratar de domicílios compostos, fundamentalmente, por “mães solteiras”.

A descrição dos perfis e seus principais atributos foram reunidos na tabela 27.

Tabela 27: Descrição e distribuição dos principais atributos entre os clusters obtidos

Cluster	Descrição	Consumo	Pessoas	Domicílios	Despesas	Bens duráveis	Vulnerabilidades	Ocupação
1	Adultos pobres	Intermediário	* Chefes são homens adultos * Cor parda e branca * Baixa escolaridade * Poucos dependentes. * Muitas famílias monoparentais	Casas de má qualidade em ruas não pavimentadas das áreas rurais e urbanas do nordeste e sudeste	Proporcionalmente alta em alimentação e baixa com educação e cultura	Posses compatíveis com famílias de baixo consumo per capita	Famílias altamente expostas a riscos	* Empregados privados * Trabalhando por conta própria
2	Aposentados que viviam sós	Alto	* Chefes são aposentados (homens e mulheres), que viviam sós * Cor branca * Baixa escolaridade * Sem dependentes * Muitas famílias monoparentais	Casas de boa qualidade em ruas pavimentadas das áreas urbanas do nordeste e sudeste	Proporcionalmente alte em habitação e saúde	Posses compatíveis com o consumo per capita corrente	Famílias altamente expostas a riscos	Sem ocupação
3	Chefiados por idosos	Intermediário	* Chefes homens aposentados * Cor branca * Menor escolaridade dentre os perfis * Alta incidência de adultos no lar * Poucas familias monoparentais	Casas de boa qualidade em ruas pavimentadas das áreas urbanas do nordeste e sudeste	Proporcionalmente alta em saúde	Posses compatíveis com o consumo per capita corrente	Famílias altamente expostas a riscos	Sem ocupação
4	Extremo pobre	Baixo	* Chefes são homens * Cor parda * Baixa escolaridade * Muitas crianças e jovens no lar	Casas de má qualidade em ruas não pavimentadas de áreas rurais e urbanas do nordeste	Proporcionalmente altos em alimentação	Posses compatíveis com o consumo per capita corrente	Famílias altamente expostas a riscos	* Empregados privados * Trabalhando por conta própria
5	Misto	Intermediário	* Chefes são homens adultos * Cor branca * Boa escolaridade * Muitas crianças e jovens no lar	Casas de boa qualidade, mas sem pavimentação na rua, em áreas urbanas e rurais do sul, nordeste e sudeste	Proporcionalmente altas com transporte, educação e cultura	Posses compatíveis com o consumo per capita corrente	Famílias proporcionalmente menos expostas a riscos que os demais agrupamentos	* Empregados privados * Trabalhando por conta própria
6	Extremo rico	Alto	* Chefes são homens adultos * Cor branca * Maior escolaridade dentre todos os perfis * Poucas crianças e jovens no lar	Casas de boa qualidade em áreas urbanas do sul e sudeste	Proporcionalmente altas com transporte, educação e cultura	Famílias detentoras das maiores posses da amostra	Famílias pouco expostas ao risco	* Empregados privados * Trabalhando por conta própria * Muitos empregados públicos * Maior incidência de empregadores
7	Famílias numerosas de classe média	Baixo	* Chefes são homens adultos * Cor parda * boa escolaridade * Muitas crianças e jovens no lar	Casas de boa qualidade em áreas urbanas do nordeste	Proporcionalmente altas com alimentação, educação e cultura	Posses compatíveis com famílias de consumo per capita intermediário	Famílias altamente expostas a riscos	* Empregados privados * Trabalhando por conta própria
8	Uniparentais femininos ricos	Alto	* Chefes são mulheres adultas * Cor branca * boa escolaridade * Poucas crianças e jovens no lar * Famílias monoparentais	Casas de boa qualidade em áreas urbanas do nordeste e sudeste	Proporcionalmente altas com educação e cultura	Posses compatíveis com o consumo per capita corrente	Famílias proporcionalmente menos expostas a riscos que os demais agrupamentos	* Muitos sem ocupação * Empregados privados * Trabalhando por conta própria * Muitos empregados públicos * Muitos empregados domésticos
9	Uniparentais femininos pobres	Baixo	* Chefes são mulheres adultas * Cor parda * Baixa escolaridade * Muitas crianças e jovens no lar * Famílias monoparentais	Casas de má qualidade em áreas urbanas do nordeste	Proporcionalmente altos em alimentação	Posses compatíveis com o consumo per capita corrente	Famílias altamente expostas a riscos	* Metade dos chefes sem ocupação * Muitos empregados domésticos

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

4.4 Os perfis domiciliares e seu comportamento: há evidências de peculiaridades em suas decisões financeiras?

Após a identificação dos perfis para as famílias brasileiras em 2002-03 e 2008-09, buscou-se, a partir de então, verificar se há especificidades em seu comportamento financeiro que poderiam ser atribuídas às características incluídas em sua formação.

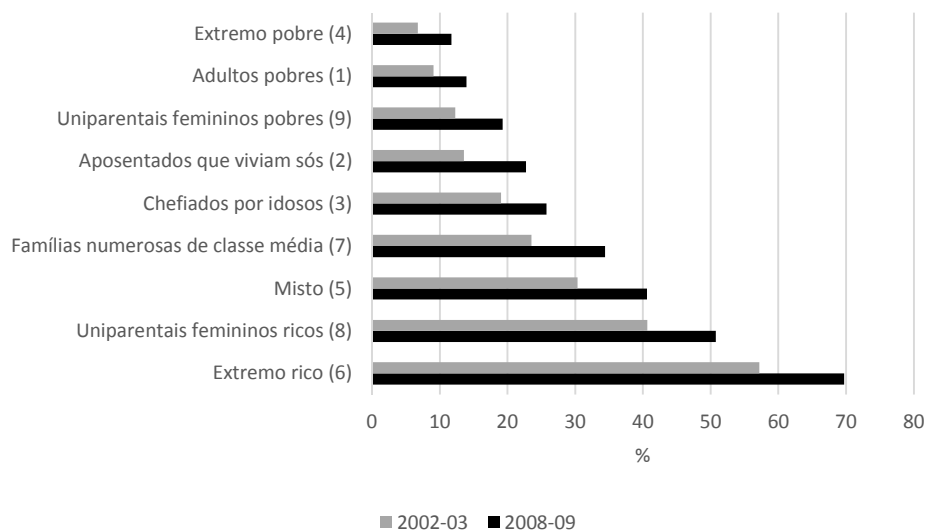
Para cada um dos *clusters* gerados na seção anterior foram descritas, assim, um conjunto de variáveis financeiras reunidas nas pesquisas de orçamento de ambos os períodos e, observando seu *status* econômico, características pessoais, habitacionais, regionais ou comportamentais, inferiu-se sobre a verificação (ou não) de comportamentos idiossincráticos entre eles, bem como suas alterações no tempo.

As primeiras variáveis utilizadas referem-se à propriedade de instrumentos de intermediação financeira. Os arquivos da POF detêm, dentre seus registros, a compilação da posse de cartão de crédito e cheque especial³⁶ para cada indivíduo entrevistado. Mas, em sua exposição (assim como em todas as análises aqui empregadas) as informações foram reunidas por domicílio, de tal forma a considerar, como detentor do instrumento financeiro em questão, domicílios em que pelo menos um morador o possuía.

Optou-se pela descrição domiciliar por acreditar que ela reflete de forma satisfatória o grau de inclusão financeira das famílias, pois se acredita que, em muitos casos, há nelas indivíduos que assumem (ao menos parcialmente) a gestão financeira.

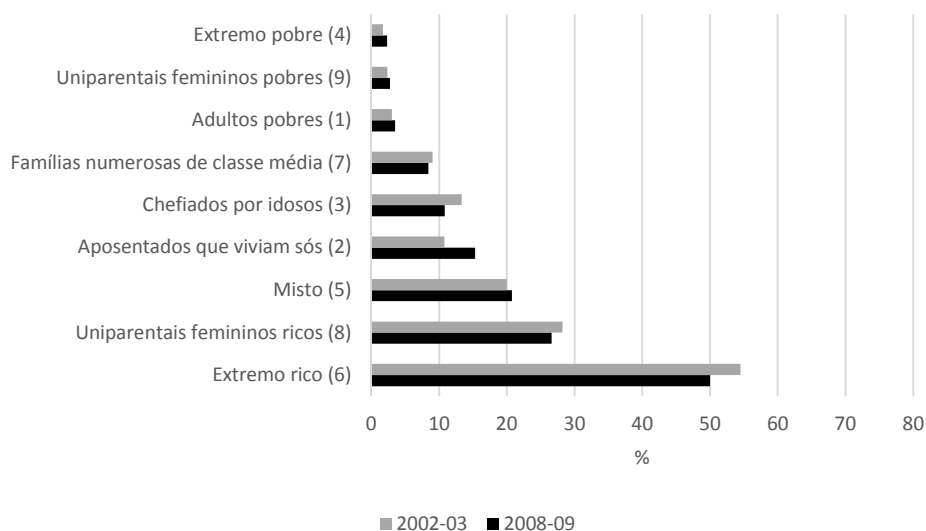
³⁶ Há, ainda, informações sobre a titularidade da conta corrente. Mas, como já salientado, ela refere-se apenas aos proprietários de cheque especial, optou-se por não incluí-la na análise.

Gráfico 28: Posse de cartão de crédito segundo clusters: 2002-03 e 2008-09



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

Gráfico 29: Posse de cheque especial segundo clusters: 2002-03 e 2008-09



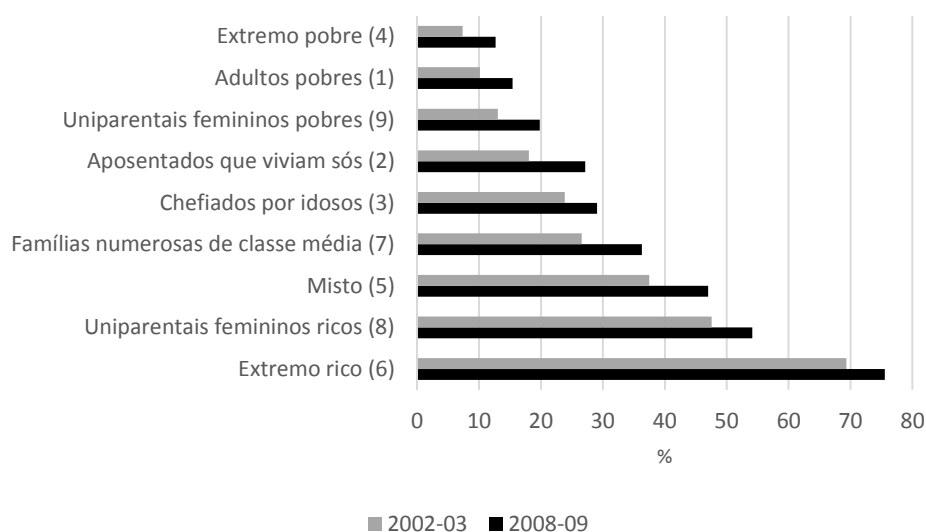
Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

Os gráficos 28 a 30 confirmam que, de maneira geral, há um elevado nível de exclusão financeira entre as famílias brasileiras. Com algumas exceções, nota-se que havia uma proporção ainda muito baixa de domicílios que detinham instrumentos de intermediação financeira desta natureza.

Por se tratarem de itens altamente correlacionados com o nível de renda, os resultados esperados para a alta utilização destes produtos ficaram a cargo dos *clusters* 6 e 8, tidos como os de maior bem-estar dentre os perfis propostos. Além deles, constatou-se que o perfil predominantemente composto por domicílios do *cluster* 5 também possuía boa inclusão financeira. Nele, aproximadamente a metade dos domicílios contavam, na última pesquisa, com moradores que tinham cheque especial ou cartão de crédito.

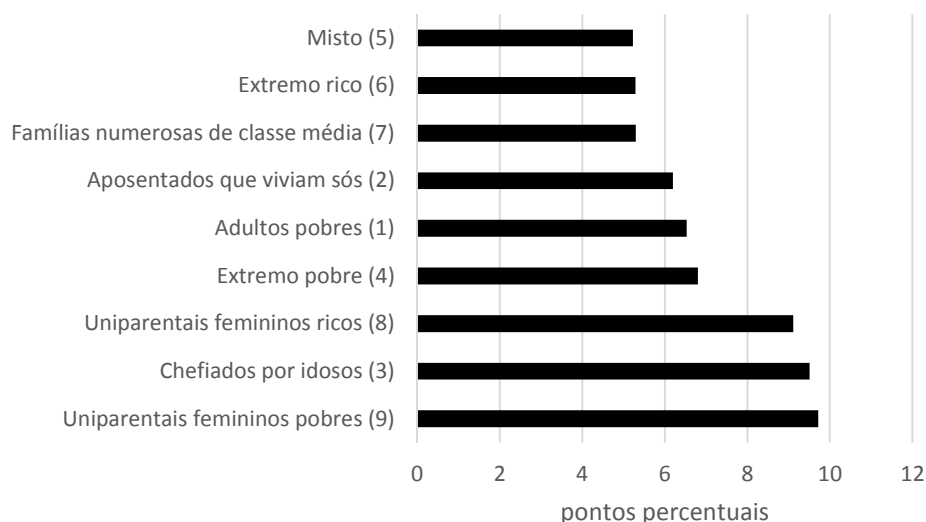
Entretanto, pôde-se verificar, surpreendentemente, um bom nível de inclusão também dentre as famílias reunidas no *cluster* 7, ainda que se tratassem de domicílios com baixo consumo per capita. Como já visto para alguns dos demais atributos, é possível afirmar que os domicílios que compunham este agrupamento possuíam, em média, um comportamento esperado para indivíduos com poder de compra intermediário, incluindo, aparentemente, também sua conduta financeira.

Gráfico 30: Posse de cartão de crédito ou cheque especial segundo clusters: 2002-03 e 2008-09



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

Gráfico 31: Pose de cartão de crédito ou cheque especial: variação, em pontos percentuais, entre as pesquisas



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Ainda com respeito à posse de cartões ou cheques, há outros dois resultados que corroboraram as expectativas para o comportamento intragrupos. Com já identificado em parte da literatura³⁷, indivíduos idosos ou monoparentais, por razões distintas, tendem a apresentar níveis mais altos de exclusão financeira. No que diz respeito aos idosos, por exemplo, os dados confirmaram a exclusão tanto para as famílias monoparentais (*cluster 2*), quanto para aquelas em que foi observada alta proporção de adultos no domicílio (*cluster 3*). Ao que tudo indica, o caráter de exclusão financeira parece ser ainda mais dramático no caso de domicílios que reúnem ambos os atributos, como no *cluster 2*, já que nem mesmo o alto consumo per capita de seus moradores havia sido capaz de dotar a maior parte deles de instrumentos básicos com estes de intermediação financeira.

Além da posse, é possível verificar, também, o quanto os domicílios gastaram com juros e encargos financeiros com estes produtos. A tabela 28 mostra que a proporção de famílias em que há moradores com este tipo de despesa acompanha, de forma geral, seu nível de consumo per capita. Entretanto, ainda que poucos domicílios se deparem com este custo financeiro, destaca-se o aumento do valor pago pela maior parte deles entre 2002-03 e 2008-09. Neste contexto, chama a atenção o aumento

³⁷ Ver KEMPSON e WHYLEY (1999)

considerável registrado para as famílias dos tipos 1 e 2, e o alto dispêndio dentre os indivíduos pobres dos agrupamentos 4 e 9.

Tabela 28: Percentual de domicílios em que houve despesas com juros e encargos financeiros de cartão de crédito e cheque especial e valor per capita mensal despendido por eles em 2002-03

Cluster	Descrição	Prop. Desp. (%)	Domicílios que tiveram despesas com juros (R\$)				
			média	desvio-padrão	mediana	mín.	máx.
1	Adultos pobres	0,9	19	28	13	1,5	249
2	Aposentados que viviam sós	1,1	14	15	8	1,3	51
3	Chefiados por idosos	3,4	45	108	27	1,5	1.195
4	Extremo pobre	0,4	37	46	17	1,0	188
5	Misto	5,0	41	52	23	0,0	663
6	Extremo rico	15,9	104	181	44	0,2	2.225
7	Famílias numerosas de classe média	2,3	35	51	19	0,0	491
8	Uniparentais femininos ricos	8,3	82	141	32	0,2	1.401
9	Uniparentais femininos pobres	1,2	30	38	20	0,9	317
Média total amostral		6,3	85,1	156,8	35,3	0,0	2.225

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Tabela 29: Percentual de domicílios em que houve despesas com juros e encargos financeiros de cartão de crédito e cheque especial e valor per capita mensal despendido por eles em 2008-09

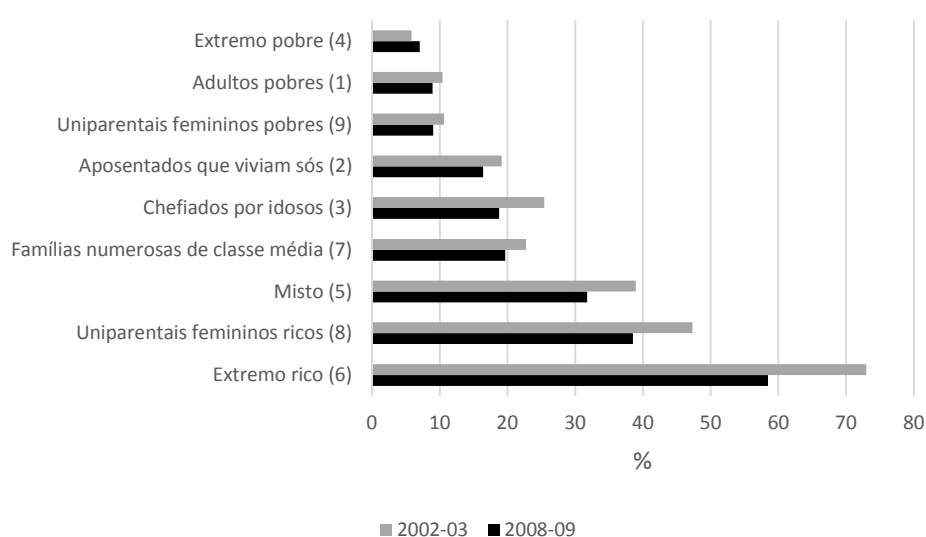
Cluster	Descrição	Prop. Desp. (%)	Domicílios que tiveram despesas com juros (R\$)				
			média	desvio-padrão	mediana	mín.	máx.
1	Adultos pobres	0,7	122	201	75	0,7	1.010
2	Aposentados que viviam sós	0,9	48	59	11	2,3	165
3	Chefiados por idosos	1,4	35	48	12	0,9	219
4	Extremo pobre	0,7	53	92	18	1,0	412
5	Misto	3,1	64	133	16	0,1	1.010
6	Extremo rico	7,7	99	186	34	0,7	2.639
7	Famílias numerosas de classe média	1,8	42	70	12	0,1	727
8	Uniparentais femininos ricos	4,1	62	110	21	0,1	1.033
9	Uniparentais femininos pobres	0,8	64	115	22	1,0	568
Média total amostral		3,6	82,1	159,5	26,9	0,1	2.639

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Indo além, a POF permite construir um indicador mais geral de inclusão financeira através da reunião de informações sobre despesas com serviços bancários³⁸. Com ele, é possível notar que a proporção de famílias que utilizaram algum tipo de serviço financeiro dentre os agrupamentos propostos segue o mesmo perfil identificado quanto à posse de cartões ou cheques.

Mas, se anteriormente foi identificado seu aumento entre as pesquisas, o mesmo não ocorreu para as despesas desta natureza. Como mostra o gráfico 32, o número de domicílios em que moradores incorreram em gastos com serviços bancários caiu entre 2002-03 e 2008-09. Nele, é possível ver, ainda, que a queda foi proporcional ao nível de utilização dos serviços, com os *clusters* 5, 6 e 8 reduzindo muito seus dispêndios no período.

Gráfico 32: Proporção de domicílios que incorreram em despesas com serviços bancários



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Essa queda em sua utilização pôde ser verificada, em parte das famílias, também para o valor médio per capita gasto com estes serviços. Entretanto, como mostra o gráfico 32, esse processo atingiu, essencialmente, domicílios com consumo per capita médio ou alto.

³⁸ Ver tabela A8, no apêndice, para descrição completa dos itens compreendidos.

Tabela 30: Percentual de domicílios em que houve despesas com serviços bancários e valor per capita mensal despendido por eles em 2002-03

Cluster	Descrição	Prop. Desp. (%)	Domicílios que tiveram despesas com serviços bancários (R\$)				
			média	desvio-padrão	mediana	mín.	máx.
1	Adultos pobres	10,4	7	10	5	0,0	98
2	Aposentados que viviam sós	19,1	16	24	7	0,1	184
3	Chefiados por idosos	25,4	9	24	4	0,1	682
4	Extremo pobre	5,8	3	5	1	0,0	63
5	Misto	39,0	8	14	4	0,0	424
6	Extremo rico	73,0	18	40	8	0,0	1.087
7	Famílias numerosas de classe média	22,8	5	8	3	0,0	226
8	Uniparentais femininos ricos	47,3	22	45	8	0,0	1.423
9	Uniparentais femininos pobres	10,6	3	8	1	0,0	166
Média total amostral		36,5	15,4	35,7	5,9	0,0	1.423

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Tabela 31: Percentual de domicílios em que houve despesas com serviços bancários e valor per capita mensal despendido por eles em 2008-09

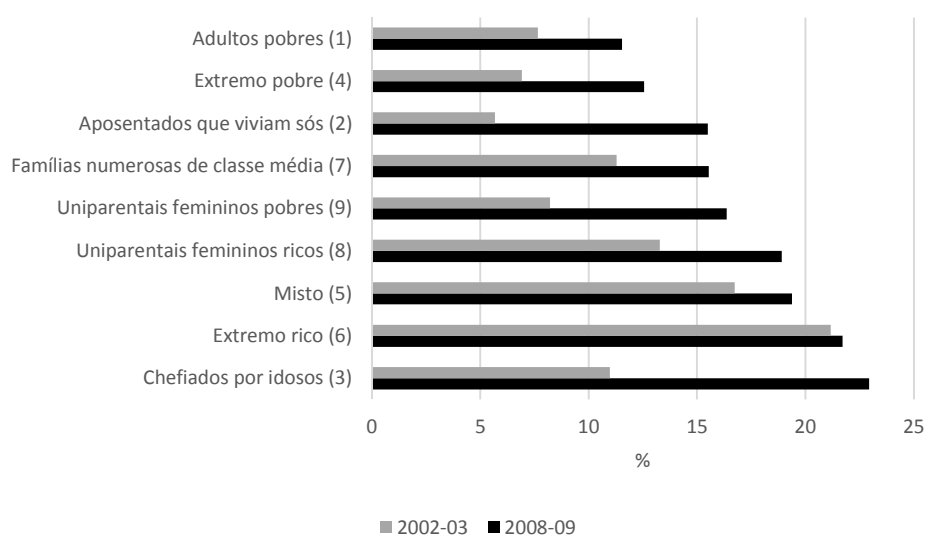
Cluster	Descrição	Prop. Desp. (%)	Domicílios que tiveram despesas com serviços bancários (R\$)				
			média	desvio-padrão	mediana	mín.	máx.
1	Adultos pobres	8,9	14	49	5	0,0	630
2	Aposentados que viviam sós	16,4	17	22	11	0,2	176
3	Chefiados por idosos	18,8	7	10	5	0,1	174
4	Extremo pobre	7,1	4	10	2	0,0	137
5	Misto	31,8	7	16	4	0,1	254
6	Extremo rico	58,5	13	40	6	0,1	1.344
7	Famílias numerosas de classe média	19,7	5	10	3	0,0	373
8	Uniparentais femininos ricos	38,5	16	73	7	0,1	1.700
9	Uniparentais femininos pobres	9,0	4	9	2	0,1	169
Média total amostral		31,7	12,2	44,8	5,4	0,0	1700

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Além das despesas com um amplo conjunto de serviços bancários, a POF permitiu identificar, também, o quanto os entrevistados estão inseridos no mercado de crédito. Por meio da discriminação das despesas com pagamento ou recebimento de

empréstimos foi possível tecer algumas inferências sobre a inserção das famílias brasileiras também neste cenário. O gráfico 33, por exemplo, descreve a proporção de famílias que eram devedoras ou credoras no período avaliado. Nele, podemos ver que a avaliação intragrupos mostra comportamentos distintos até então observados, indicando uma nova dinâmica em relação à posse de instrumentos de intermediação financeira.

Gráfico 33: Inserção no mercado de crédito: percentual de domicílios cujos moradores pagaram ou receberam empréstimos no período



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Dessa forma, como indicado no gráfico, nota-se que há uma participação relativa importante das famílias pobres dos perfis 4, 7 e 9 neste mercado. Para este último grupo, por exemplo, constatou-se que seus moradores têm nível de participação superior ao identificado para famílias de consumo per capita intermediário, como no agrupamento 1, e, até mesmo alto, como registrado no *cluster* 2. Além do mais, é possível notar, de forma geral, um aumento considerável das famílias que entraram neste mercado entre as pesquisas, especialmente entre indivíduos aposentados (agrupamentos 2 e 3) e pobres (agrupamentos 4 e 9).

Como mostrado na tabela 33, os perfis que reuniam, proporcionalmente, os maiores demandantes de crédito dentre suas famílias eram os tipos compostos por aposentados do *cluster* 3 e de famílias ricas do agrupamento 6. Mais uma vez, deve-se

destacar a participação de famílias com alta proporção de idosos, que apresentaram não apenas uma alta incidência de demandantes de crédito, mas os mais altos valores mensais per capita dispendidos com ele dentre os tipos familiares.

Tabela 32: Percentual de domicílios em que houve despesas com pagamento de empréstimos e valor per capita mensal dispendido por eles em 2002-03

Cluster	Descrição	Prop. Desp. (%)	Domicílios que tiveram despesas com pagamento de empréstimos (R\$)				
			média	desvio-padrão	mediana	mín.	máx.
1	Adultos pobres	5,5	68	113	24	0,6	1.056
2	Aposentados que viviam sós	4,7	161	395	40	0,9	1.738
3	Chefiados por idosos	9,6	35	66	18	0,1	627
4	Extremo pobre	5,3	18	27	10	0,1	400
5	Misto	14,0	52	81	26	0,2	1.103
6	Extremo rico	19,0	97	191	46	0,1	4.181
7	Famílias numerosas de classe média	9,7	28	40	14	0,1	681
8	Uniparentais femininos ricos	11,4	115	203	41	0,0	2.041
9	Uniparentais femininos pobres	6,6	19	30	9	0,1	307
Média total amostral		11,4	75,1	163,5	28,9	0,0	4.181

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Tabela 33: Percentual de domicílios em que houve despesas com pagamento de empréstimos e valor per capita mensal dispendido por eles em 2008-09

Cluster	Descrição	Prop. Desp. (%)	Domicílios que tiveram despesas com pagamento de empréstimos (R\$)				
			média	desvio-padrão	mediana	mín.	máx.
1	Adultos pobres	9,9	54	69	35	0,3	1.115
2	Aposentados que viviam sós	13,7	169	462	77	1,1	8.500
3	Chefiados por idosos	20,8	46	55	33	0,7	892
4	Extremo pobre	10,6	24	39	15	0,1	1.530
5	Misto	16,9	58	138	30	0,1	4.373
6	Extremo rico	19,6	109	226	54	0,1	4.141
7	Famílias numerosas de classe média	13,5	37	63	18	0,0	765
8	Uniparentais femininos ricos	16,9	143	520	59	0,1	8.750
9	Uniparentais femininos pobres	14,6	35	56	19	0,3	1.046
Média total amostral		16,0	89,8	287,7	36,0	0,0	8.750

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Tabela 34: Percentual de domicílios em que houve receitas de empréstimos e valor per capita mensal despendido por eles em 2002-03

Cluster	Descrição	Prop. Rec. (%)	Domicílios que tiveram receitas com empréstimos (R\$)				
			média	desvio-padrão	mediana	mín.	máx.
1	Adultos pobres	4,2	128	387	27	0,4	3.946
2	Aposentados que vivem sós	2,7	151	244	66	0,6	1.367
3	Chefiados por idosos	4,7	46	98	24	1,3	1.634
4	Extremo pobre	3,8	25	42	15	0,2	420
5	Misto	8,7	89	137	41	0,2	1.230
6	Extremo rico	8,6	148	569	50	0,3	10.221
7	Famílias numerosas de classe média	5,7	37	92	17	0,2	3.389
8	Uniparentais femininos ricos	5,6	115	263	38	0,4	2.741
9	Uniparentais femininos pobres	4,0	24	53	11	0,2	722
Média total amostral		6,1	98,9	362,2	33,2	0,2	10.221

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Tabela 35: Percentual de domicílios em que houve receitas de empréstimos e valor per capita mensal despendido por eles em 2008-09

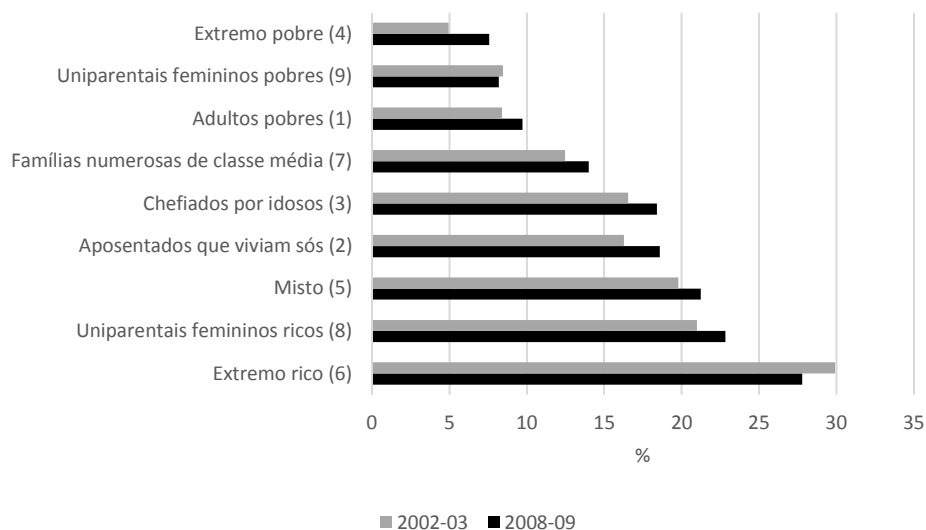
Cluster	Descrição	Prop. Desp. (%)	Domicílios que tiveram receitas com empréstimos (R\$)				
			média	desvio-padrão	mediana	mín.	máx.
1	Adultos pobres	5,9	99	177	59	0,3	3.533
2	Aposentados que vivem sós	7,0	186	301	92	4,4	4.417
3	Chefiados por idosos	9,2	85	207	56	0,7	4.592
4	Extremo pobre	5,4	42	93	24	0,2	1.767
5	Misto	9,5	113	318	45	0,4	7.049
6	Extremo rico	9,5	176	339	67	0,4	5.100
7	Famílias numerosas de classe média	7,5	53	109	29	0,2	4.250
8	Uniparentais femininos ricos	8,0	221	415	88	0,9	5.808
9	Uniparentais femininos pobres	7,4	43	54	29	0,3	673
Média total amostral		8,1	137,0	302,6	54,2	0,2	7.049

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Quanto à oferta de crédito, observa-se que os tipos domiciliares apresentaram participações relativamente próximas entre si, sendo que, em 2008-09, cerca de 8 a cada 100 famílias atuaram como credoras. Entretanto, ainda que a distribuição seja a mesma, destaca-se, mais uma vez, o aumento de participação de domicílios com moradores idosos neste mercado entre as pesquisas.

Por fim, como apresentado no gráfico 34 e tabela 36, a compilação de informações de investimentos em ativos financeiros mostra que a poupança é o investimento mais relevante entre os tipos familiares.

Gráfico 34: Percentual de domicílios cujos moradores movimentaram a conta poupança no período



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Tabela 36: Percentual de domicílios cujos moradores movimentaram fundos, ações ou outros investimentos no período

Cluster	Descrição	Poupança		Fundos		Ações		Outros	
		2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
1	Adultos pobres	8,4	9,7	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1
2	Aposentados que viviam sós	16,3	18,6	1,2	1,2	0,3	0,7	1,4	0,2
3	Chefiados por idosos	16,6	18,4	0,6	1,1	0,1	0,1	0,6	0,2
4	Extremo pobre	4,9	7,6	0,1	0,2	0,0	0,0	0,1	0,0
5	Misto	19,8	21,2	1,1	1,3	0,4	0,1	0,9	0,3
6	Extremo rico	29,9	27,8	6,0	5,5	1,9	2,0	2,4	0,4
7	Famílias numerosas de classe média	12,5	14,0	0,7	0,2	0,1	0,1	0,4	0,1
8	Uniparentais femininos ricos	21,0	22,8	2,9	2,4	0,5	0,8	1,0	0,3
9	Uniparentais femininos pobres	8,5	8,2	0,4	0,1	0,0	0,0	0,2	0,0
Média total amostral		17,7	19,2	2,2	2,2	0,6	0,7	1,0	0,2

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Enquanto as famílias reunidas nos perfis de maior consumo per capita seguem o comportamento esperado, nota-se que a poupança também é um produto utilizado por boa parte dos indivíduos idosos dos *clusters* 2 e 3 e moradores da região sul do País, alocados no agrupamento 5.

E, além do mais, nota-se que, assim como visto para os demais produtos e serviços, os domicílios mais pobres (agrupados nos clusters 4 e 9) são os mais excluídos dentre toda a amostra, com níveis muito baixos de movimentação da conta poupança e praticamente inexistentes para as demais aplicações financeiras.

4.5 Tipos familiares no Brasil e inserção no sistema financeiro: estimativas para o nível e a probabilidade de exclusão

4.5.1. Uma proposta para um índice de exclusão financeira no Brasil

A fim de poder agrupar todas as informações financeiras disponibilizadas pela POF e, mais do que isso, utilizar-se de um indicador que fornecesse uma apresentação para a intensidade da inclusão financeiras dos domicílios da amostra, a pesquisa propôs a construção de um índice, elaborado a partir da soma ponderada de cinco produtos e serviços financeiros: (i) cartão de crédito, (ii) cheque especial, (iii) serviços bancários, (iv) empréstimos e (v) investimentos. Todos foram avaliados de acordo com a proporção de moradores que os detinha ou consumia para, em seguida, aplicar pesos para sua composição³⁹.

Assim, para cada produto j , calculou-se:

$$I_{dj} = \left(\frac{p_{ij} - p_{j_{min}}}{p_{j_{max}} - p_{j_{min}}} \right) \times 100$$

Sendo p a proporção de posse ou uso do produto j no domicílio d , e i cada um dos moradores elegíveis.

³⁹ Em todos os casos consideraram-se apenas os indivíduos pelo menos 16 anos.

Na sequência, foram aplicadas as ponderações. Definidos de forma *ad hoc*, os pesos foram distribuídos de maneira a refletir o patamar da exclusão financeira no Brasil. Com isso, optou-se por atribuir peso três aos itens mais básicos, ou seja, que definem a posse de instrumentos de intermediação financeira, e dois para os de maior complexidade, empréstimos (para credores ou tomadores) e investimentos (poupança, ações, fundos e outros). Por fim, atribui-se peso unitário para serviços bancários, por acreditar, como visto nas análises descritivas, que ele guarda elevada correlação com a posse de cartão de crédito ou cheque especial.

Portanto, o índice de inclusão financeira foi definido como:

$$I_i = \theta_1(I_{cart\tilde{a}o} + I_{cheque}) + \theta_2(I_{empr\tilde{e}stimos} + I_{investimentos}) + \theta_3(I_{servi\tilde{c}os\ banc\tilde{a}rios})$$

$$\text{Com } \theta = \frac{\textit{peso}}{\textit{n\tilde{u}mero de produtos}}$$

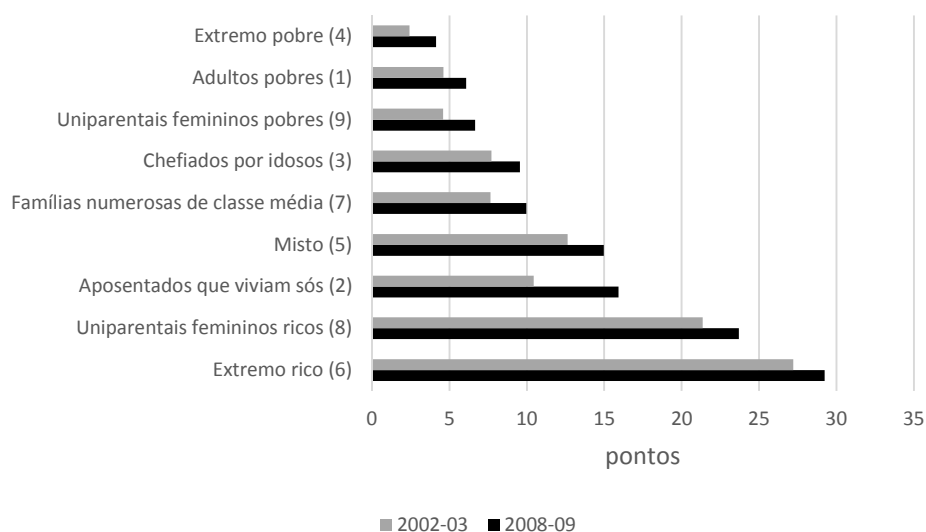
O resultado final foi, portanto, um indicador que tenta capturar o nível de inclusão financeira no Brasil. Trata-se de um *ranking* que varia de 0 a 100 e atribui, nesta escala, uma pontuação a cada domicílio da amostra.

Os pesos e produtos escolhidos para a composição do índice seguiram os resultados encontrados nas várias análises descritivas feitas até sua construção. Porém, em virtude de seu caráter discricionário, optou-se por, ainda assim, fazer uma breve análise dos resultados obtidos para tipos familiares, regiões e áreas, a fim de observar se, em linhas gerais, os resultados seguem o comportamento observado nas seções anteriores.

4.5.1.1. O índice de exclusão financeira: uma breve análise descritiva para o Brasil

A análise descritiva dos resultados para o índice indica que ele representaria de maneira adequada os resultados já observados na análise feita, produto a produto, para os perfis familiares.

Gráfico 35: Índice de inclusão financeira no Brasil segundo clusters

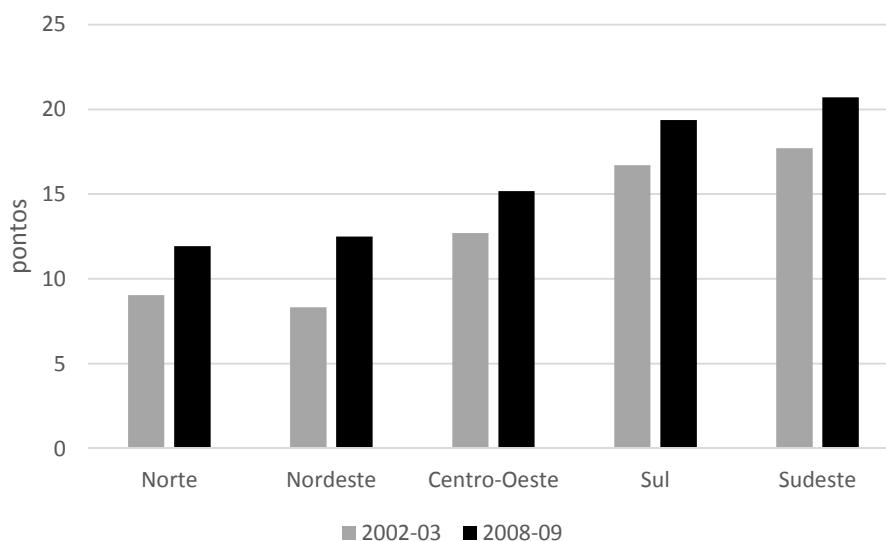


Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Os domicílios mais ricos, representados pelos grupos “extremo rico” e Uniparentais femininos ricos” obtiveram, em média, as maiores pontuações da amostra. Em seguida, nota-se, como registrado no gráfico 35, que os grupos “aposentados que viviam sós” e “misto” enquadravam-se em uma posição intermediária, tendo atingido, em 2008-09, cerca de 15 pontos no *ranking* gerado. E, por fim, os demais agrupamentos, com menos de 10 pontos, podem ser considerados, conjuntamente, como os perfis de menor inclusão financeira no Brasil.

Da mesma forma, a compilação do índice para as regiões do Brasil mostrou que os domicílios do Sudeste e Sul do País apresentam maior inclusão financeira frente aos demais. Já o Norte e o Nordeste, como esperado, reuniram os domicílios com a menor média de pontos e, como já observado anteriormente, são as áreas mais relevantes para políticas de inclusão financeira no Brasil. Apesar disso, observa-se, também, que foi no Nordeste que se verificou o maior avanço no período avaliado.

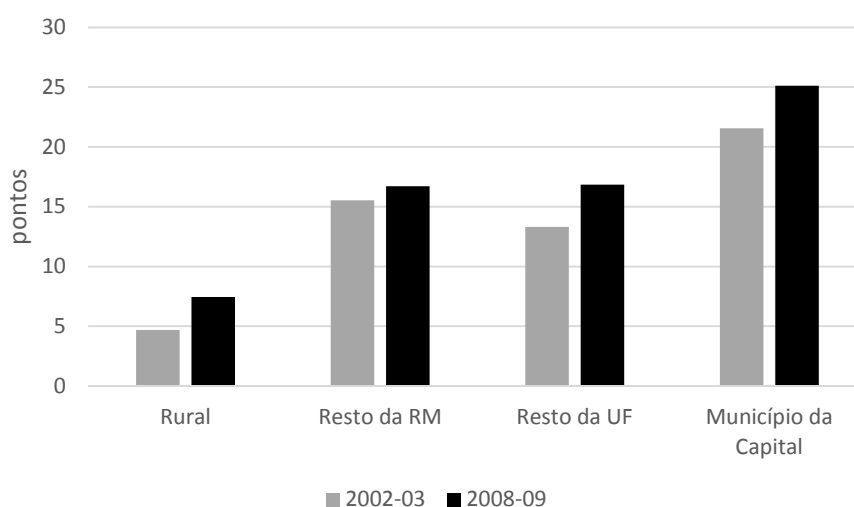
Gráfico 36: Índice de inclusão financeira no Brasil segundo regiões



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Por último, o índice mostra que as capitais reuniam, em média, os domicílios que mais possuíam e consumiam produtos financeiros no Brasil. Porém, ao contrário do que observado em outras análises, nesta composição de indicadores não foi possível observar, em 2008-09, uma diferença significativa entre domicílios situados em regiões metropolitanas e no interior do Estado.

Gráfico 37: Índice de inclusão financeira no Brasil segundo áreas



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Além do mais, como já esperado, ele mostra que as áreas rurais reuniam as famílias com maiores níveis de exclusão financeira do País. Apesar do crescimento no período, os domicílios nestas áreas registraram, em média, cerca de 7 pontos no *ranking*, indicando que seus moradores teriam um nível de participação no sistema financeiro cerca de quase quatro vezes menor que habitantes da capital.

4.5.2. Avaliação econométrica

O índice de inclusão financeira reflete, em boa medida, o nível de integração no sistema financeiro de cada domicílio do País. Da mesma forma, o enquadramento de cada um deles em um típico perfil familiar correspondente permitiu analisar, em um cenário mais completo, como a interação de complexos atributos econômicos, sociais e demográfico poderiam moldar e até mesmo definir comportamentos financeiros.

Com o cumprimento destas etapas, buscar-se-á identificar, dado o índice de inclusão financeira, o nível e a probabilidade de exclusão para cada um dos perfis familiares identificados para o Brasil, bem como seu comportamento entre as pesquisas.

Para isso, foram feitas estimativas econométricas para três especificações distintas que, por sua vez, foram empregadas em duas classes de modelos. Em todos eles, o objetivo foi o de capturar o nível e a probabilidade de exclusão financeira no País para os perfis criados na pesquisa. Entretanto, em duas das especificações, optou-se por controlar estes efeitos por aspectos regionais. As equações estimadas foram:

$$\text{Modelo 1: } I_t = \beta_0 + \beta C + u$$

$$\text{Modelo 2: } I_t = \beta_0 + \beta C + \delta R + u$$

$$\text{Modelo 3: } I_t = \beta_0 + \beta C + \delta R + \omega A + u$$

Sendo **C**, **R** e **A** vetores-linha compreendendo, respectivamente, os nove clusters criados, as cinco regiões do Brasil e as áreas urbanas e rural. Da mesma forma, **β** , **δ** e **ω** , são vetores-coluna contendo os parâmetros correspondentes.

4.5.2.1. Metodologia: o uso dos modelos Probit e Tobit em estimativas de variáveis dependentes limitadas

Dado o índice criado, foram adotadas duas estratégias de avaliação. Na primeira delas, optou-se por transformá-lo em uma variável binária, atribuindo-se o valor um, quando positivo, ou seja, quando o domicílio possuía algum nível de participação no mercado financeiro, e zero, caso contrário. Neste caso, a variável dependente empregada fornecia uma aproximação para a participação ou não no sistema financeiro e o modelo utilizado foi o Probit.

Na segunda abordagem, utilizou-se o índice criado sem qualquer transformação. Nele, apesar de estar distribuído de forma contínua em torno de valores positivos, há uma extensa concentração de registros em torno do valor zero, indicando, como referido na literatura, a existência de uma “solução de canto”. Estes valores carregam consigo, claro, a importante informação sobre o grande contingente de domicílios que não possuíam ou consumiram qualquer um dos produtos avaliados no período e, por essa razão, tiveram que ser estimadas com um tratamento especial. Para isso, o modelo empregado foi o Tobit que, para gerar estimadores consistentes, é capaz de combinar a distribuição discreta em zero com a distribuição contínua para os valores positivos.

A variável dependente é, em ambas as estimativas, um caso peculiar das chamadas “variáveis dependentes limitadas (VDL)”. Uma VDL é assim definida por reunir um conjunto de casos nos quais a variável dependente possui um contradomínio limitado, ou seja, cujo intervalo é substancialmente restrito. A forma de tratamento dada a cada uma delas é apresentada a seguir.

Para conjuntos de dados binários a variável dependente y pode assumir apenas dois valores, um representando sucesso do evento observado, ou seja, possuía ou consumia pelo menos algum dos cinco produtos escolhidos; e, o outro, fracasso, indicando não haver qualquer forma de participação.

Assim, tem-se:

$$y = \begin{cases} 1 & \text{com probabilidade } p, \\ 0 & \text{com probabilidade } 1 - p \end{cases}$$

Como descrito em WOOLDRIDGE (2013), nesta classe de modelos de regressão o impacto em y é mensurado pela parametrização da probabilidade p , que dependerá de um conjunto x de variáveis explicativas e seus respectivos parâmetros β .

$$P(y = 1|\mathbf{x}) = G(\mathbf{x}\beta) \equiv p(\mathbf{x})$$

Sendo \mathbf{x} um vetor $1 \times K$ de variáveis explicativas, β o vetor $K \times 1$ de parâmetros estimados e G uma função que assume valores entre 0 e 1 para todo Z real. Assumindo o valor unitário ao primeiro elemento de \mathbf{x} , de forma a incluir a constante no modelo, temos:

$$P(y = 1|\mathbf{x}) = G(\beta_0 + \mathbf{x}\beta)$$

Dentre o espectro de funções não lineares possíveis para G , será adotada, neste trabalho, a função de distribuição cumulativa normal padrão, empregada nas estimativas Probit.

$$G(z) \equiv \Phi(z) \equiv \int_{-\infty}^z \phi(v)dv$$

Em que $\phi(v)$ é a densidade normal padrão:

$$\phi(v) = 2\pi^{-\frac{1}{2}} \exp\left(\frac{-z^2}{2}\right)$$

A estimativa destes modelos é feita por máxima verossimilhança e os testes de restrições utilizados serão os de Wald e a razão de verossimilhança.

A avaliação de impactos positivos ou negativos das variáveis explicativas nestes modelos é direta. Quando se tratam de variáveis contínuas, o resultado de x_j é dado pela derivada parcial de p :

$$\frac{\partial p(\mathbf{x})}{\partial x_j} = g(\beta_0 + \mathbf{x}\beta)\beta_j \text{ em que } g(z) \equiv \frac{dG}{dz}(z)$$

Caso a função de densidade em $G(\cdot)$ seja estritamente crescente, como é em modelos Probit, o sinal de β é suficiente para determinar também a direção do efeito em y .

Já para variáveis discretas, há duas formas de se obtê-la. Em casos binários, a direção do efeito sobre a probabilidade se alterar de 0 a 1 como consequência de mudanças em x , mantendo todas as demais constantes, é:

$$G(\beta_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_{k-1} x_{k-1} + \beta_k) - G(\beta_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_{k-1} x_{k-1})$$

Em que x_k é uma variável binária

E, para os demais, mede-se o efeito de x_k ir de c_k para c_{k+1} é dado pela expressão:

$$G[\beta_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_{k-1} x_{k-1} + \beta_k (c_k + 1)] - G(\beta_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_k c_k)$$

Em todos os casos, para estimar o efeito dos coeficientes é necessário escolher um nível de referência para as variáveis dependentes.

Assim, a estimativa dos efeitos de x_j contínuos sobre as probabilidades de resposta é dada por:

$$\Delta \hat{P}(y = 1 | \mathbf{x}) \approx \left[\frac{g(\hat{\beta}_0 + \mathbf{x}\hat{\beta})\hat{\beta}_j}{\Delta x_j} \right]$$

Utilizando-se de valores de interesse para x (recorrentemente, sua média amostral).

E, para x_k discreta, pela expressão:

$$G[\hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 \bar{x} + \dots + \hat{\beta}_{k-1} \bar{x}_{k-1} + \hat{\beta}_k (c_k + 1)] - G(\hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 \bar{x} + \dots + \hat{\beta}_{k-1} \bar{x}_{k-1} + \hat{\beta}_k c_k)$$

Já para as estimativas da pesquisa em que o índice foi empregado em sua forma contínua, optou-se pelo emprego do modelo Tobit que, para lidar com “soluções de canto”, estima a variável resposta como uma variável latente (não observada), que satisfaz as hipóteses do modelo linear clássico:

$$y^* = x\beta + u, u|\mathbf{x} \approx \text{normal}(0, \sigma^2)$$

$$y = \max(0, y^*)$$

De maneira que:

$$y = \begin{cases} y^* & \text{se } y^* > 0, \\ . & \text{se } y^* \leq 0 \end{cases}$$

Ou seja, sendo observado como dado faltante quando menor ou igual a 0.

A função de densidade de y condicionada a \mathbf{x} será, portanto, a função densidade de y^* para valores positivos de x :

$$P(y_i = 0|x_i) = 1 - \Phi \frac{x_i \beta}{\sigma}$$

Sendo Φ a função densidade normal padrão.

Assim como nos casos anteriores, as estimativas são feitas pelo método da máxima verossimilhança e o valor esperado de y condicionado a \mathbf{x} é dado por:

$$E(y|\mathbf{x}) = P(y > 0|\mathbf{x}) \cdot E(y|y > 0, \mathbf{x}) = \Phi \frac{(x\beta)}{\sigma} \cdot E(y|y > 0, \mathbf{x})$$

E, considerando alguns resultados da distribuição normal, o termo $E(y|y > 0, \mathbf{x})$ pode ser obtido por:

$$E(y|y > 0, \mathbf{x}) = \mathbf{x}\beta + \sigma\lambda\left(\frac{\mathbf{x}\beta}{\sigma}\right)$$

Resultando, dessa maneira, na equação que fornece o valor esperado condicional de y para estimativas nestes modelos:

$$E(y|\mathbf{x}) = \Phi\left(\frac{\mathbf{x}\beta}{\sigma}\right) \left[\mathbf{x}\beta + \sigma\lambda\left(\frac{\mathbf{x}\beta}{\sigma}\right) \right] = \Phi\left(\frac{\mathbf{x}\beta}{\sigma}\right) \mathbf{x}\beta + \sigma\phi\left(\frac{\mathbf{x}\beta}{\sigma}\right)$$

Em modelos Tobit, o efeito de x_j tem a mesma direção dos coeficientes β_j , mas, com magnitudes dependentes do nível das variáveis explicativas, seus parâmetros e variância.

Se x_j for contínua, seu efeito parcial y é dado por:

$$\frac{\partial E(y|y > 0, \mathbf{x})}{\partial x_j} = \beta_j \left\{ 1 - \lambda\left(\frac{\mathbf{x}\beta}{\sigma}\right) \left[\frac{\mathbf{x}\beta}{\sigma} + \lambda\left(\frac{\mathbf{x}\beta}{\sigma}\right) \right] \right\}$$

E, quando binária, é obtida pela diferença entre $E(y|y > 0, \mathbf{x})$, quando x_j assumir os valores 1 e 0.

4.5.2.2. Resultados

O principal objetivo desta seção é encontrar evidências estatísticas que suportem a hipótese de exclusão financeira no Brasil. Especificamente, buscar-se-á identificar e quantificar a tese de que os perfis familiares encontrados no País experimentam níveis muito distintos de inclusão financeira.

Nos modelos Probit, os sinais e significância estatísticas são avaliados da mesma forma que regressões estimadas por mínimos quadrados ordinários. Entretanto, sua interpretação é diferente, pois, nele, seus coeficientes carregam a informação sobre a probabilidade de ocorrência de um evento. Neste trabalho, o referido evento diz respeito à “probabilidade de se participar do sistema financeiro no Brasil”, ou seja, de

se possuir ou consumir qualquer um dos cinco produtos/serviços agrupados pelo índice de inclusão financeira, dado que pertence a um dos perfis familiares apurados no trabalho.

Os resultados das estimativas Probit estão reunidos na tabela 37, que descreve a relação não-linear estabelecida pelas estimativas de máxima verossimilhança entre alterações nas variáveis explicativas e a “probabilidade de participação” no sistema financeiro. Porém, por ser de difícil interpretação, foram descritos, na tabela 38, o resultado do efeito marginal de variações em **C**, **R** ou **A** sobre a probabilidade de $Y = 1$, cujo resultado é dado pela derivada da função de probabilidade normal acumulada.

Neste caso, portanto, a tabela 38 descreverá a “diferença na probabilidade de participação prevista”, ou seja, o efeito marginal de se pertencer ou não a um determinado grupo ou região do país. E, como, em todos os casos, tratam-se de variáveis *dummy*, o efeito marginal na probabilidade de participação no sistema financeiro para cada um dos perfis avaliados é dado, em cada ocorrência, pela mudança de 0 para 1 no coeficiente de interesse, ou seja, pela presença ou não do perfil familiar avaliado.

Em ambas as situações, o modelo 1 contempla a especificação mais restrita estimada, compreendendo as equações com os nove perfis familiares gerados pela análise de *cluster*, feita na seção 4.3. Já os modelos 2 e 3 medem a sensibilidade dos resultados do modelo 1 à mudanças na especificação da regressão. No modelo 2, foram incluídas como controles as regiões Norte, Nordeste, Centro-Oeste, Sul e Sudeste e, no modelo 3, por sua vez, as áreas urbanas (região metropolitana e resto da UF) e rural.

Uma vez que a especificação do Modelo 1 consiste de um conjunto de variáveis *dummy* que abarcam todos os perfis criados, elegeu-se um dos *cluster* como base para a estimativa, a fim de evitar a multicolinearidade. O perfil escolhido foi “extremo pobre”, de tal forma que toda a avaliação subsequente foi feita tendo como base o *cluster* formado pelos domicílios com maior exclusão financeira do País.

Os resultados para o Modelo 1, descritos na tabela 37, mostram que todos os coeficientes, para ambos os períodos, foram significativamente diferente de zero, com 15 dos 16 apurados, estatisticamente significantes ao nível de 1%. Os sinais observados também foram os esperados, de tal forma que os perfis têm probabilidade prevista de participação no sistema financeiro maior que as famílias do *cluster* “extremo pobre”, o grupo de referência. Além do mais, os perfis tidos como mais incluídos financeiramente nas análises descritivas apresentaram coeficientes maiores em relação aos demais.

Já a avaliação dos efeitos marginais da tabela 38 mostra, por exemplo, que as famílias que compunham o perfil “extremo rico”, tinham, em 2002-03, uma probabilidade prevista de participação no sistema financeiro 59,3% maior que os domicílios do perfil “extremo pobre”.

Tabela 37: Estimativas Probit para a *dummy* de participação no sistema financeiro, na avaliação da exclusão financeira no Brasil

Descrição	Probit Modelo 1		Probit Modelo 2		Probit Modelo 3	
	(1) 2002-03	(2) 2008-09	(3) 2002-03	(4) 2008-09	(5) 2002-03	(6) 2008-09
Cluster						
Adultos pobres	0,243 *** (0,039)	0,074 ** (0,033)	0,229 *** (0,039)	0,098 *** (0,033)	0,084 *** (0,033)	0,202 *** (0,039)
Aposentados que viviam sós	0,561 *** (0,053)	0,508 *** (0,040)	0,533 *** (0,053)	0,582 *** (0,040)	0,495 *** (0,041)	0,435 *** (0,053)
Chefiados por idosos	0,781 *** (0,052)	0,690 *** (0,040)	0,759 *** (0,052)	0,747 *** (0,040)	0,678 *** (0,041)	0,676 *** (0,052)
Extremo pobre	-	-	-	-	-	-
Misto	1,152 *** (0,036)	0,969 *** (0,034)	1,108 *** (0,038)	1,031 *** (0,035)	0,974 *** (0,035)	1,014 *** (0,038)
Extremo rico	1,982 *** (0,038)	1,680 *** (0,032)	1,942 *** (0,040)	1,779 *** (0,033)	1,658 *** (0,036)	1,784 *** (0,042)
Famílias numerosas de classe média	0,743 *** (0,030)	0,624 *** (0,027)	0,729 *** (0,030)	0,666 *** (0,027)	0,564 *** (0,029)	0,600 *** (0,032)
Uniparentais femininos ricos	1,298 *** (0,036)	1,083 *** (0,031)	1,265 *** (0,037)	1,167 *** (0,031)	1,042 *** (0,034)	1,094 *** (0,040)
Uniparentais femininos pobres	0,308 *** (0,037)	0,195 *** (0,031)	0,305 *** (0,036)	0,211 *** (0,031)	0,134 *** (0,032)	0,205 *** (0,037)
Região						
Sul			0,143 *** (0,026)	-0,116 *** (0,025)	-0,104 *** (0,025)	0,170 *** (0,026)
Nordeste			-	-	-	-
Centro-Oeste			0,123 *** (0,022)	-0,123 *** (0,022)	-0,135 *** (0,022)	0,131 *** (0,022)
Sudeste			0,103 *** (0,026)	-0,162 *** (0,021)	-0,174 *** (0,021)	0,085 *** (0,026)
Norte			0,153 *** (0,025)	0,017 (0,022)	0,002 (0,022)	0,126 *** (0,025)
Área						
Região metropolitana					-	-
Resto da UF					-0,128 *** (0,021)	-0,210 *** (0,026)
Área rural					-0,276 *** (0,026)	-0,405 *** (0,029)
Observações	47.551	55.626	47.551	55.626	55.626	47.551
Prob>chi2	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,1708	0,1349	0,1719	0,1367	0,1396	0,1781

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

* p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.01

Tabela 38: Diferença na probabilidade de participação no mercado financeiro: efeitos parciais das estimativas Probit para a *dummy* de participação no sistema financeiro, na avaliação da exclusão financeira no Brasil

Descrição	Efeito marginal Probit Modelo 1		Efeito marginal Probit Modelo 2		Efeito marginal Probit Modelo 3	
	(1) 2002-03	(2) 2008-09	(3) 2002-03	(4) 2008-09	(5) 2002-03	(6) 2008-09
Cluster						
Adultos pobres	0,095 *** (0,015)	0,028 * (0,012)	0,090 *** (0,015)	0,037 ** (0,012)	0,031 ** (0,012)	0,079 *** (0,015)
Aposentados que viviam sós	0,209 *** (0,017)	0,174 *** (0,012)	0,200 *** (0,018)	0,195 *** (0,011)	0,170 *** (0,012)	0,166 *** (0,019)
Chefiados por idosos	0,278 *** (0,015)	0,222 *** (0,010)	0,271 *** (0,015)	0,236 *** (0,010)	0,219 *** (0,011)	0,246 *** (0,016)
Extremo pobre	-	-	-	-	-	-
Misto	0,386 *** (0,009)	0,293 *** (0,007)	0,375 *** (0,009)	0,306 *** (0,007)	0,294 *** (0,008)	0,351 *** (0,010)
Extremo rico	0,593 *** (0,006)	0,49 *** (0,006)	0,586 *** (0,007)	0,508 *** (0,006)	0,485 *** (0,007)	0,557 *** (0,008)
Famílias numerosas de classe média	0,274 *** (0,010)	0,212 *** (0,008)	0,270 *** (0,010)	0,224 *** (0,008)	0,194 *** (0,009)	0,226 *** (0,011)
Uniparentais femininos ricos	0,428 *** (0,008)	0,335 *** (0,007)	0,421 *** (0,009)	0,353 *** (0,007)	0,325 *** (0,008)	0,378 *** (0,011)
Uniparentais femininos pobres	0,120 *** (0,014)	0,072 *** (0,011)	0,119 *** (0,014)	0,077 *** (0,011)	0,050 *** (0,012)	0,080 *** (0,014)
Região						
Sul			0,057 *** (0,010)	-0,044 *** (0,010)	-0,040 *** (0,010)	0,067 *** (0,010)
Nordeste			-	-	-	-
Centro-Oeste			0,049 *** (0,009)	-0,047 *** (0,008)	-0,052 *** (0,008)	0,052 *** (0,009)
Sudeste			0,041 *** (0,010)	-0,062 *** (0,008)	-0,066 *** (0,008)	0,034 *** (0,010)
Norte			0,060 *** (0,010)	0,006 (0,008)	0,001 (0,009)	0,050 (0,010)
Área						
Região metropolitana					-	-
Resto da UF					-0,048 *** (0,008)	-0,083 *** (0,010)
Área rural					-0,107 *** (0,010)	-0,16 *** (0,011)
Observações	47.551	55.626	47.551	55.626	55.626	47.551
Prob>chi2	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,1708	0,1349	0,1719	0,1367	0,1396	0,1781

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

* p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.01

Efeitos marginais para mudanças nas variáveis *dummy* de 0 para 1

Essa diferença se manteve acentuada seis anos depois, na pesquisa de 2008-09, mas registrou uma queda significativa, de cerca de 10 pontos percentuais entre os dois perfis.

A avaliação intertemporal, dada pela comparação das colunas (1) e (2), mostra que a diferença entre a probabilidade de participação no sistema financeiro de todos os perfis criados, com respeito ao *cluster* 4, tido como o de maior exclusão financeira do País, caiu em 2008-09. Porém, as discrepâncias observadas entre eles em 2002-03 se mantiveram no período, reunindo, de um lado, os grupos “extremo pobre”, “adultos pobres” e “uniparentais femininos pobres” dentre os perfis de menor probabilidade de participação e, de outro, os domicílios agrupados em “extremo rico” e “uniparentais femininos ricos”, como os de probabilidade de inclusão.

Tanto nas estimativas Probit, quanto nas estimativas de seu efeito marginal, as regressões das colunas (3) e (5) buscaram avaliar a sensibilidade dos resultados reproduzidos na coluna (1) frente a mudanças em sua especificação, para o ano de 2002-03. Da mesma forma, as regressões reportadas nas colunas (4) e (6) testam o efeito de novas especificações para 2008-09, reunidos na coluna (2).

A nova composição das equações incorporou variáveis geográficas ao modelo restrito, na tentativa de capturar o resultado da participação no sistema financeiro nacional da localização espacial dos domicílios.

Adotando a região Nordeste como base, os resultados reproduzidos nas colunas (3) e (4), da tabela 37, mostram que os coeficientes para as regiões do País foram, de maneira geral, estatisticamente significativos ao nível de 1%. Apesar deste resultado, nota-se também que, para 2008-09, os coeficientes obtidos registraram sinais não esperados, já que regiões de maior poder aquisitivo e concentração espacial de agências bancárias tiveram uma probabilidade de participação inferior à região Nordeste.

De qualquer forma, a inclusão das cinco macrorregiões brasileiras na regressão mostrou que os coeficientes de interesse, que reúnem os perfis familiares, não se alteraram de forma significativa. Com isso, pode-se dizer que a especificação adotada pelo modelo 2 não contribuiu, de forma importante, para explicar o nível de participação no sistema financeiro tanto para 2002-03, quanto para 2008-09.

Finalmente, com a especificação 3, buscou-se capturar a sensibilidade do modelo para a probabilidade prevista de participação no sistema financeiro dos perfis com a inserção de variáveis representativas para as áreas urbanas e rurais ao Modelo 2.

Como mostra a tabela 37, os resultados para o modelo 3 também foram robustos do ponto de vista estatístico, cujos coeficientes, à exceção da região Norte, foram significativos ao nível de 1%. Os novos coeficientes inseridos registraram os sinais esperados, uma vez que revelaram uma queda da probabilidade prevista na participação no sistema financeiro para o interior do estado e áreas rurais em relação às áreas metropolitanas, admita como variável base entre elas.

Além do mais, ao contrário do modelo 2, as especificações reunidas nas colunas (5) e (6) mostraram, para alguns perfis, variações importantes na probabilidade prevista em ambos os períodos. Em 2002-03, as maiores alterações foram verificadas para os perfis 5 a 9 e, na pesquisa seguinte, para os agrupamentos 1, 5, 6 e 8.

Assim, no modelo que incorpora todas as dimensões geográficas possíveis disponibilizadas pela POF, podemos ver, por exemplo, que a diferença na probabilidade prevista de participação no sistema financeiro para os indivíduos do perfil “extremo rico”, com respeito ao grupo “extremo pobre”, passou de 48,5%, em 2002-03, para 55,7% em 2008-09. Este resultado, indica, portanto que houve um aumento na chance de inclusão financeira para a faixa de domicílios de maior poder aquisitivo do País, com respeito aos menos incluídos.

Por outro lado, os perfis “adultos pobres” e “Uniparentais femininos pobres”, que já exibiam uma probabilidade apenas ligeiramente maior em 2002-03, pouco evoluíram

entre as pesquisas e, em 2008-09, apresentavam ainda patamares muito baixos em sua probabilidade de participação.

Estes resultados indicam que a avaliação dada pela probabilidade de participação no sistema financeiro no Brasil, aqui tomada como a probabilidade de inclusão financeira, é determinada não apenas pelo *status* social do domicílio em questão, dado pelo perfil familiar o qual se encontra, mas também por sua localização geográfica. Além do mais, o fato relevante a ser destacado é a grande disparidade na probabilidade de inclusão financeira reportada pelas estimativas. Perfis como “extremo rico” e “uniparentais femininos ricos” tinham chances muito maiores de participação no sistema financeiro com respeito aos demais, especialmente os grupos com domicílios formados, predominantemente, por famílias pobres. Além do mais, os resultados permitiram comprovar, ainda, a redução na chance de participação para idosos e famílias monoparentais chefiadas por mulheres, com respeito a sua contrapartida que, além de elevada renda, é chefiada por homens e tem presença de cônjuge no domicílio, como já identificado em outros países.

Na sequência, foram feitas regressões com as mesmas especificações utilizando-se o modelo Tobit. Com elas, buscou-se estimar a pontuação no *ranking* criado para a inclusão financeira domiciliar, dado, novamente, o perfil ao qual pertence determinado domicílio do País.

O agrupamento do conjunto de variáveis financeiras disponibilizadas pela POF e o fornecimento de distintos pesos a elas acrescentou às estimativas feitas na pesquisa uma visão sobre a intensidade da inclusão financeira para as famílias brasileiras. Ao contrário das estimativas de participação, as regressões que utilizam o índice enquanto variável dependente permitem distinguir não apenas se há qualquer tipo de posse ou consumo neste mercado, mas também uma avaliação do nível de sofisticação financeira de cada um dos domicílios da amostra. Assim, o objetivo da inclusão de estimativas Tobit, e do confronto de seus resultados com as regressões Probit, é observar se a exclusão financeira observada no Brasil é consistente não apenas frente ao acesso e uso de produtos básicos, mas, também, em relação à complexidade da composição da oferta e consumo de bens e serviços financeiros entre os indivíduos.

Mesmo com informações para todos os atributos a todos os elementos da amostra, não foi observado qualquer consumo ou despesas de produtos e serviços financeiros para uma fração relevante dela. Temos, portanto, um exemplo de amostra censurada, causada por um comportamento de otimização por parte dos domicílios, cuja estimativa Tobit, por máxima verossimilhança, é recomendada. Em 2002-03, essa proporção foi de 56% e, em 2008-09, de cerca de 45% do dados.

A organização e estimação dos modelos foi a mesma empregada nas regressões Probit e estão descritos nas tabelas 39, que reportam os resultados das estimativas Tobit, e 40, que reúne as estimativas do efeito parcial médio de cada um dos perfis e regiões do País⁴⁰.

⁴⁰ Neste caso, o efeito marginal da parcela não-negativa da variável latente ($E[y^*|y > 0]$)

Tabela 39: Estimativas Tobit para o índice de exclusão financeira

Descrição	Tobit Modelo 1		Tobit Modelo 2		Tobit Modelo 3	
	(1) 2002-03	(2) 2008-09	(3) 2002-03	(4) 2008-09	(5) 2002-03	(6) 2008-09
Cluster						
Adultos pobres	8,068 *** (1,043)	4,040 *** (0,815)	6,187 *** (0,650)	4,362 *** (0,816)	5,747 *** (0,646)	2,996 *** (0,549)
Aposentados que viviam sós	21,117 *** (1,587)	22,083 *** (1,255)	12,313 *** (0,835)	23,091 *** (1,237)	10,362 *** (0,837)	11,557 *** (0,638)
Chefiados por idosos	20,202 *** (1,226)	16,233 *** (0,881)	15,031 *** (0,835)	17,009 *** (0,886)	13,284 *** (0,837)	11,922 *** (0,662)
Extremo pobre						
Misto	30,222 *** (0,835)	24,968 *** (0,723)	31,221 *** (0,630)	25,845 *** (0,744)	29,024 *** (0,629)	24,545 *** (0,569)
Extremo rico	51,051 *** (0,780)	43,823 *** (0,638)	51,183 *** (0,581)	45,112 *** (0,660)	46,489 *** (0,606)	38,780 *** (0,522)
Famílias numerosas de classe média	19,652 *** (0,721)	16,028 *** (0,608)	20,581 *** (0,506)	16,559 *** (0,608)	17,700 *** (0,527)	13,100 *** (0,476)
Uniparentais femininos ricos	41,223 *** (1,009)	35,297 *** (0,818)	39,612 *** (0,600)	36,403 *** (0,803)	34,690 *** (0,627)	28,968 *** (0,533)
Uniparentais femininos pobres	9,075 *** (0,920)	6,585 *** (0,760)	7,398 *** (0,613)	6,795 *** (0,761)	5,065 *** (0,624)	3,677 *** (0,546)
Região						
Sul			0,532 (0,495)	-1,700 ** (0,532)	2,154 *** (0,495)	-1,611 *** (0,422)
Nordeste						
Centro-Oeste			3,222 *** (0,436)	-1,318 ** (0,504)	4,209 *** (0,434)	-1,267 *** (0,379)
Sudeste			2,471 *** (0,431)	-1,964 *** (0,485)	3,604 *** (0,430)	-1,084 *** (0,328)
Norte			1,929 *** (0,480)	0,755 (0,492)	1,364 ** (0,477)	0,651 (0,393)
Área						
Região metropolitana						
Resto da UF					-8,162 *** (0,340)	-5,603 *** (0,285)
Área rural					-11,103 *** (0,480)	-8,369 *** (0,398)
Observações	47.515	55.593	47.515	55.593	47.515	55.593
Prob>chi2	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,0491	0,0372	0,0544	0,0374	0,0575	0,0402

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

* p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.01

Tabela 40: Efeitos marginais nas estimativas Tobit para o índice de exclusão financeira

Descrição	Efeito marginal Tobit Modelo 1		Efeito marginal Tobit Modelo 2		Efeito marginal Tobit Modelo 3	
	(1) 2002-03	(2) 2008-09	(3) 2002-03	(4) 2008-09	(5) 2002-03	(6) 2008-09
Cluster						
Adultos pobres	4,654 *** (0,655)	2,632 *** (0,551)	2,952 *** (0,333)	2,850 *** (0,554)	2,724 *** (0,328)	1,764 *** (0,333)
Aposentados que viviam sós	13,861 *** (1,232)	16,481 *** (1,065)	6,425 *** (0,502)	17,337 *** (1,055)	5,273 *** (0,482)	7,458 *** (0,457)
Chefiados por idosos	13,173 *** (0,944)	11,719 *** (0,710)	8,120 *** (0,530)	12,347 *** (0,718)	7,027 *** (0,514)	7,740 *** (0,478)
Extremo pobre	-	-	-	-	-	-
Misto	20,489 *** (0,673)	18,758 *** (0,615)	19,315 *** (0,478)	19,506 *** (0,634)	17,653 *** (0,469)	17,492 *** (0,469)
Extremo rico	35,188 *** (0,635)	32,282 *** (0,527)	35,197 *** (0,481)	33,321 *** (0,532)	31,237 *** (0,499)	28,766 *** (0,445)
Famílias numerosas de classe média	12,216 *** (0,513)	11,238 *** (0,466)	10,896 *** (0,305)	11,646 *** (0,466)	9,156 *** (0,309)	8,218 *** (0,323)
Uniparentais femininos ricos	28,991 *** (0,852)	26,781 *** (0,701)	25,949 *** (0,484)	27,726 *** (0,683)	21,978 *** (0,492)	20,770 *** (0,442)
Uniparentais femininos pobres	5,290 *** (0,588)	4,387 *** (0,535)	3,568 *** (0,320)	4,535 *** (0,537)	2,374 *** (0,310)	2,178 *** (0,335)
Região						
Sul			0,236 (0,221)	-1,052 ** (0,325)	0,974 *** (0,229)	-0,904 *** (0,233)
Nordeste			-	-	-	-
Centro-Oeste			1,471 (0,206)	-0,817 ** (0,309)	1,938 *** (0,209)	-0,714 *** (0,211)
Sudeste			1,118 (0,200)	-1,229 *** (0,300)	1,647 *** (0,204)	-0,614 *** (0,184)
Norte			0,870 (0,221)	0,477 (0,313)	0,610 ** (0,217)	0,374 *** (0,227)
Área						
Região metropolitana					-	-
Resto da UF					-3,592 *** (0,149)	-3,192 *** (0,162)
Área rural					-4,405 *** (0,170)	-4,485 *** (0,199)
Observações	47.515	55.593	47.515	55.593	47.515	55.593
Prob>chi2	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,0491	0,0372	0,0544	0,0374	0,0575	0,0402

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

* p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.01

Efeitos marginais para mudanças nas variáveis *dummy* de 0 para 1.

O modelo 1 mostra que todas as variáveis estimadas foram estatisticamente significativas a 1% e registraram os sinais esperados, ou seja, todos os perfis apresentaram uma pontuação maior no ranking da exclusão financeira frente aos domicílios reunidos no agrupamento “extremo pobre”, tomados como base nas estimativas. Além disso, como já observado nas estimativas Probit, os perfis tidos como os mais incluídos nas análises descritivas, o “extremo rico” e o “uniparentais femininos ricos”, apresentaram pontuações bem mais altas que os demais. Porém, há agora uma queda na maioria dos coeficientes obtidos para o período de 2008-09, indicando uma menor disparidade na sofisticação da cesta de produtos consumidas pelas famílias brasileiras frente ao perfil de menor inclusão.

No modelo 2, que inseriu os controles para as regiões do Brasil, é possível observar dois resultados distintos. Para o primeiro período, 2002-03, nota-se que a maioria das regiões foram significativas e apresentaram os sinais esperados, ou seja, em média, os domicílios localizados nas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste tinham uma pontuação mais alta no ranking frente às famílias nordestinas. Já em 2008-09, além dos sinais não esperados, constata-se que a inclusão das regiões pouco contribuiu para explicar o nível de consumo de produtos e serviços financeiros no Brasil.

O modelo 3, por fim, confirma a robustez das estimativas para os perfis familiares construídos na pesquisa pois, como nas estimativas anteriores, todos os coeficientes foram significativos a 1% e apresentaram os sinais esperados. Novamente os controles inseridos referentes à regiões do Brasil apresentaram sinais esperados apenas para o período 2002-03. Mas, dada a pequena magnitude de seus coeficientes, aliada à alta significância estatística, pode-se dizer que as regiões pouco contribuíram, em ambos os períodos, para explicar as diferenças nos níveis de inserção financeira dos domicílios brasileiros.

Entretanto, assim como observado nas estimativas Probit, o emprego de variáveis indicativas de áreas urbanas e rurais às regressões mostrou-se altamente significativo e relevante na extração do efeito líquido do pertencimento a determinado grupo familiar no País. Como mostra a tabela 39, o efeito de se pertencer ou não a

determinada área afetou de forma relevante a pontuação obtida para a maioria dos agrupamentos e indicou que domicílios localizados em localidades urbanas têm níveis mais altos de inserção financeira. A este respeito ressalta-se, assim como já demonstrado nas estimativas Probit, o elevado grau de exclusão financeira de domicílios localizados no meio rural do País.

5 TRANSFERÊNCIA DE RENDA E INCLUSÃO FINANCEIRA: EVIDÊNCIAS PARA OS PROGRAMAS BOLSA-ESCOLA/AUXÍLIO GÁS E BOLSA-FAMÍLIA

A análise da exclusão financeira como uma das várias dimensões da pobreza suscita muitas questões relevantes e ainda pouco estudadas. Um ponto tido como fundamental em pesquisas recentes é o entendimento claro do mecanismo de possíveis interações entre estes problemas sociais, assim como sua mensuração para indivíduos, famílias e o conjunto da sociedade.

Admitindo que o acesso a produtos e serviços financeiros compõe um conjunto necessário de atributos para o exercício de uma cidadania plena (LEYSHON e THRIFT, 1995), torna-se importante a avaliação das consequências da exclusão de uma parcela da sociedade destes direitos na perpetuação de sua condição social. Da mesma forma, sendo o sistema financeiro um instrumento para a ampliação de oportunidades aos indivíduos, sua privação pode se converter em uma barreira ao desenvolvimento econômico e social dos excluídos.

Para o caso brasileiro, em que há evidente associação entre a pobreza e a falta de acesso a produtos e serviços financeiros, a avaliação de experiências que envolvam ambas as dimensões, ou seja, a pobreza e a exclusão financeira, poderia contribuir para desenhos mais efetivos de políticas públicas a elas direcionadas.

Com a proposição e descrição de perfis familiares, feita no capítulo 4, foi possível obter um ponto de partida para a identificação dos principais traços e formas de organização encontradas entre as famílias brasileiras em 2002-03 e 2008-09. A partir delas, pôde-se, na sequência, observar a experiência de exclusão financeira vivenciada por cada um destes principais núcleos familiares, bem como seu comportamento no período.

Além destes objetivos explícitos, foi possível ver, ainda, que há uma porção relevante da sociedade brasileira que sofre de exclusão financeira extrema e que, não

supreendentemente, são as famílias mais pobres do País, alvo recorrente de políticas públicas de combate à pobreza.

Com isso, tendo as construções já feitas e este cenário em mente, o presente capítulo propõe dar um passo adiante na análise. O objetivo, agora, é buscar identificar se políticas públicas de combate à pobreza recentemente implementadas, notadamente, de transferências de renda, foram capazes de alterar o comportamento financeiro de seu público alvo.

Há dois méritos neste tipo de investigação. O primeiro deles, dada a alta correlação entre renda e exclusão financeira, é observar se o acréscimo de renda proporcionado por estes programas é capaz incentivar a demanda por tipos específicos de produtos e serviços financeiros, como, por exemplo, aumentar a demanda por poupança de parte dos beneficiários, em virtude da renda extra, ou, da mesma forma, de produtos de intermediação financeira para executar despesas até então inexistentes.

Em segundo lugar, a forma sob a qual a política é desenhada pode, além de cumprir seu objetivo de combate à pobreza, proporcionar externalidades positivas a seus beneficiários. Para o caso de programas de transferência de renda, o recebimento de recursos através do sistema bancário (incluindo seus correspondentes) propicia a parte dos beneficiários uma nova forma de relacionamento com o sistema financeiro que, em função do perfil de seu público-alvo, pode representar oportunidades, através de mais acesso a outros produtos e serviços financeiros, ou riscos, por seu mau uso.

Dessa forma, para analisar o efeito de políticas públicas de transferência de renda no comportamento financeiro de seus beneficiários, optou-se por um procedimento em três etapas. Em primeiro lugar, as políticas escolhidas para avaliação foram os Programas Bolsa-Escola (PBE) e “Auxílio-Gás”, para o período 2002-03, e o Programa Bolsa-Família (PBF), brevemente descritos na seção 5.1, dada sua relevância e abrangência no País. Em seguida, no intuito de conhecer quem eram os beneficiários, foi feita uma análise descritiva de seu perfil, incluindo, claro, seu comportamento financeiro. Por fim, utilizando-se de metodologias empregadas pela literatura de

avaliação de políticas, foi feita uma investigação econométrica do efeito destes programas no comportamento financeiro de seus beneficiários, cujos resultados e conclusões são apresentados ao final, assim como proposições de políticas adicionais.

5.1 A análise de políticas públicas de transferência de renda no Brasil: o caso dos programas Bolsa-Escola (PBE), Auxílio-Gás e Bolsa-Família (PBF)

Programas de transferência de renda para famílias de alta vulnerabilidade social são considerados, por boa parte da população brasileira, como uma importante conquista recente na luta pela eliminação da pobreza extrema no Brasil.

Ao superar a difícil tarefa de obter apoio da sociedade em abordagens dessa natureza, o PBF, aliado aos programas que a ele antecederam, constitui um avanço inegável pois, dentre outras contribuições, “rompeu com a tradição do governo em atender os pobres por meio de medidas emergenciais e, na maioria das vezes, assistemática de alimentos” [ROCHA (2013), p. 1]. Indo além, pode-se dizer que sua abrangência, aliada à desintermediação do pagamento dos benefícios, permitiu tanto a redução de práticas clientelistas, recorrentemente observadas em medidas de assistencialismo no País, quanto a incorporação de um amplo conjunto de famílias até então desassistidas de quaisquer políticas sociais.

O modelo não é novo e pode-se dizer que, atualmente, é fruto de cerca de quatro décadas de experiências do governo brasileiro em transferências de recursos a indivíduos pobres e/ou em situação de risco.

De acordo com ROCHA (2013), um dos primeiros programas dessa natureza foi o Renda Mensal Vitalícia (RMV) que, na década de 70, assistia a pessoas idosas e portadoras de deficiência de baixa renda. Implementado no âmbito da Previdência Social, o RMV teve seu número de beneficiários ampliado consideravelmente no período 1975-83 até que, em função de restrições orçamentárias, percebeu-se a necessidade de se expandir as transferências a partir de um orçamento específico, fora

da receita previdenciária. Por essa razão, a partir da Constituição de 1988 e da aplicação da Lei Orgânica de Assistência Social de 1993 (LOAS), os benefícios de caráter assistencial passavam a ser custeados pelo Tesouro Nacional e, denominados de Benefícios de Prestação Continuada (BPC), incorporavam, além do RMV, as Pensões Mensais Vitalícias (PMV) e os Amparos Assistenciais.

Por meio dessas primeiras experiências, já é possível observar a escolha de formuladores de política pública no Brasil de tomar os mecanismos de transferência de renda como instrumento contínuo de mecanismo antipobreza, ainda que tenha sido, desde seu início, um acúmulo de experiências isoladas.

A este respeito, outras duas propostas lançaram, juntamente com as experiências prévias, as bases para o conceito, operacionalização e reafirmação do PBF: a proposta de renda mínima⁴¹ e o Programa Bolsa-Escola (PBE).

A primeira delas propunha, como forma de promover a justiça social, o estabelecimento de uma renda mínima de cidadania, ou seja, a transferência de valores que proporcionassem às famílias em situação de elevada pobreza um padrão básico e aceitável de vida e que, simultaneamente, reduzissem a elevada (e crônica) desigualdade de renda observada no Brasil.

Já a iniciativa original do Bolsa-Escola incluía em sua proposta, além da redução da pobreza, a delimitação das transferências a famílias com crianças em idade escolar. Ainda que a questão orçamentária tenha influenciado no estabelecimento dessa restrição, o PBE contribuiu decisivamente para o crescimento e difusão de programas de cunho social como esses, pois trazia para o debate a importante questão dos condicionantes para a superação das raízes pobreza.

Tomada como um fato amplamente aceito pela sociedade, a principal bandeira do PBE, a promoção da educação para a superação da pobreza, teve forte influência junto

⁴¹ Submetida ao senado, por Eduardo Suplicy, em 1991, foi aprovada e encaminhada à câmara dos deputados em 1992.

a pesquisadores, formuladores de políticas públicas e entes governamentais na década de 90. O relativo êxito de suas experiências pioneiras, nas cidades de Campinas e Brasília, levou a adoção de estratégias semelhantes em diversos municípios brasileiros, ampliando, assim, seu público-alvo e, conseqüentemente, reconhecimento de seus méritos.

Apesar do sucesso junto ao público-alvo (e, principalmente, a seus potenciais beneficiários), o programa enfrentava dificuldades em sua expansão e gerenciamento. De acordo com ROCHA (2013), a proliferação de iniciativas locais não reunia as condições necessárias para operar com êxito, o que impulsionou a federalização do programa nos anos seguintes.

A adoção do PBE na esfera federal foi o passo final para as necessidades orçamentárias e de visibilidade no estabelecimento de uma ampla política antipobreza no Brasil. A partir de então, sob a coordenação federal, impulsionaram-se os esforços e aperfeiçoamentos dos mecanismos necessários para maior eficiência do programa, especialmente no atingimento a famílias então pouco privilegiadas por programas sociais.

Foi neste contexto que, em outubro de 2003, o governo federal unifica todos os programas de transferência de renda em vigor e cria o bolsa-família. O PBF foi, portanto, um marco importante no desenho de políticas públicas de combate à pobreza, pois, diferentemente dos demais ensaios, nasce a partir do amadurecimento de muitas experiências passadas, sob a coordenação nacional e, principalmente, com amplo respaldo da sociedade.

À época, havia duas regras de qualificação para o programa. Na primeira delas eram consideradas beneficiárias as famílias com renda *per capita* inferior a R\$ 50 por mês. Elas recebiam um benefício fixo de R\$ 50, e outro variável, no valor de R\$ 15 por criança de até quinze anos (com um limite máximo de três benefícios).

A outra possibilidade de habilitação compreendia famílias cuja renda *per capita* estivesse entre R\$ 50 e R\$ 100. Mas, agora, a transferência estava vinculada à existência de filhos, com as mesmas regras válidas para o caso anterior.

Os pontos de elegibilidade foram sendo modificados com o passar do tempo. A primeira mudança foi em abril de 2006, quando o critério básico de renda aumentou para R\$ 60 e o limite superior para R\$ 120, sendo estes os valores em vigor no período investigado neste trabalho. Após este período, houve ainda mais um aumento em setembro de 2009, em que o critério básico de renda aumentou para R\$ 70, e seu limite superior para R\$ 140.

Já as transferências sofreram ajustes com uma frequência maior. A partir dos parâmetros estabelecidos em 2003, os valores pagos para benefícios básicos passaram para R\$ 58, em agosto de 2007 e R\$ 62 em julho de 2008. Estes formam, portanto, os parâmetros válidos durante a avaliação deste trabalho. A partir de então, o benefício saltou para R\$ 68, um ano mais tarde e, desde março de 2011, é de R\$ 70.

Os ganhos variáveis, acompanhando a frequência de reajustes para os benefícios básicos, eram, durante o período de interesse da pesquisa, de R\$ R\$ 18 em 2007, R\$ 20 em 2008 e R\$ 22 em 2009. Atualmente, o benefício é de R\$ 32, estabelecido em março de 2011. Por fim, ressalta-se a inclusão, a partir de março de 2008, do pagamento de benefícios a famílias que possuíam jovens no domicílio. O benefício, que inicialmente era de R\$ 30, começou a ser pago em março de 2008, sendo reajustado para R\$ 33 em julho de 2009 e R\$ 38 em 2011.

Observa-se, por fim, que a breve descrição das origens do PBF evidencia que essas políticas trouxeram peculiaridades relevantes para os propósitos deste trabalho. A primeira delas foi o caráter nacional do pagamento dos benefícios, permitindo que fossem controlados, na extração de seu impacto, tantos os efeitos regionais quanto as distintas características sociais encontradas nas famílias brasileiras.

Outro ponto importante foi a possibilidade de observar a evolução da experiência em dois pontos no tempo. A este respeito, ressalta-se que mesmo em 2002-03 as transferências fossem realizadas no âmbito do PBE e do “Auxílio-Gás”, sua natureza, público-alvo, operacionalização e benefícios eram próximos aos que, meses depois, seriam abarcados pelo PBF. Por essa razão, e para simplificar, a referência aos programas será feita, também em 2002-03, como PBF⁴².

Mas, a característica mais relevante do PBE/PBF para os propósitos desta pesquisa foi a inovação inserida por seus formuladores quando o programa foi abarcado pelo governo federal: o pagamento de benefícios às famílias diretamente através de crédito bancário, sacado por meio de cartão magnético individual. Este mecanismo, que retirou os pagamentos das prefeituras e, portanto, simplificou os mecanismos para sua gestão, reduziu drasticamente, ainda que não tenha sido seu objetivo principal, “as possibilidades de uso da transferência de renda como ferramenta clientelista ou como moeda de troca política no nível local” [ROCHA (2013), p. 61] e, simultaneamente, estabeleceu e/ou ampliou o relacionamento bancário de seus beneficiários com o sistema financeiro.

Esta inovação é crucial para a tese defendida nesta pesquisa que, na sequência, buscará avaliar se o pagamento contínuo de renda a famílias em situação de extrema pobreza foi capaz de alterar o comportamento financeiro dos beneficiários.

5.2 Quem eram os beneficiários do PBF?: Uma breve descrição do “perfil da pobreza” no Brasil

Programas e políticas são desenhados para alterar a realidade de determinado público-alvo. A criação de mecanismos para seu monitoramento e avaliação compõem um conjunto de ferramentas importantes para a mensuração de seus efeitos e, eventualmente, implementar intervenções para resultados mais efetivos.

⁴² A maior parte das transferências no período imediatamente anterior à implantação do PBF era composta pelo “auxílio-gás” e pela “bolsa-escola”. Estas foram, por isso, as transferências utilizadas da POF para compor, nesta pesquisa, a variável de “beneficiários do PBF” em 2002-03.

Adicionalmente a este conjunto de instrumentos, pode-se dizer que o conhecimento prévio do perfil dos beneficiários fornece elementos importantes para o desenho de políticas dessa natureza, podendo, sob certas circunstâncias, melhorar eficácia do atingimento de suas metas.

Nesta parte do trabalho, será feita uma descrição de alguns atributos importantes dos beneficiários do PBF. Ainda que os critérios de participação neste programa sejam claros, admite-se, aqui, a hipótese de que o conhecimento de peculiaridades de seus beneficiários pode auxiliar no desenho de políticas complementares, notadamente, as de combate à exclusão financeira.

De acordo com IPEA (2010), o PBF tornou-se “um dos programas sociais de maior cobertura na rede de proteção social brasileira” [IPEA (2010), p. 15]. O programa, que atendia, em 2003, 3,6 milhões de famílias, assistia, em 2010, cerca de um quarto da população.

Os dados da POF indicam que, em 2002-03, cerca de 11% das famílias brasileiras foram beneficiadas pelo PBF. Além do mais, ressalta-se que, utilizando-se os critérios de corte adotados para o enquadramento no programa, é possível ver que, neste período, havia cerca de 14% de famílias que estavam aptas para usufruir do benefício, ou seja, eram elegíveis, mas não o recebiam.

Por outro lado, analisando o período de 2008-09, é possível capturar o avanço da abrangência do programa, cujo número de beneficiários aumentou para cerca de 17%, enquanto o número de não beneficiários elegíveis caiu para, aproximadamente, 5%.

A distribuição espacial dos beneficiários mostra que mais da metade deles, em ambos os períodos, viva na região Nordeste, notadamente nos Estados da Bahia, Ceará, Maranhão e Pernambuco.

Localizavam-se, ainda, na região Nordeste, a maior proporção de famílias não beneficiárias elegíveis. Dessa forma, o Nordeste surge não apenas como a região mais

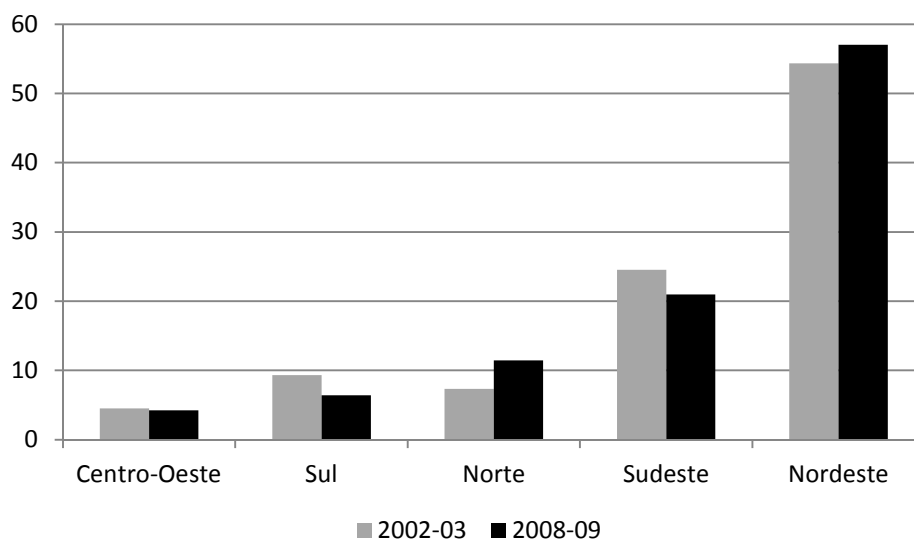
relevante para a proposição de políticas adicionais ao PBF, como também para a promoção da inclusão de elegíveis não beneficiários, ou seja, na expansão do próprio programa.

Tabela 41: Proporção de beneficiários e não beneficiários do PBF segundo regiões do Brasil

Regiões	Beneficiários		Não beneficiários			
			elegíveis		não elegíveis	
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
Sul	9,3	6,4	7,6	10,4	17,3	17,0
Nordeste	54,4	57,0	51,4	44,0	19,7	20,5
Centro-Oeste	4,5	4,2	6,9	7,9	7,4	8,1
Sudeste	24,5	21,0	22,1	23,8	50,3	48,6
Norte	7,3	11,4	12,1	13,9	5,4	5,8
Total	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Gráfico 38: Proporção de beneficiários do PBF segundo regiões do Brasil



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

Tabela 42: Proporção de beneficiários e não beneficiários do PBF segundo unidades da federação

Unidade da Federação	Beneficiários		Não beneficiários				Total	
			elegíveis		não elegíveis			
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
Acre	0,3	0,6	0,8	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3
Alagoas	2,2	3,3	4,3	4,9	1,0	1,1	1,5	1,5
Amapá	0,4	0,4	0,5	0,4	0,2	0,3	0,2	0,3
Amazonas	0,8	2,3	3,0	3,7	1,0	1,2	1,2	1,5
Bahia	13,7	15,7	11,7	10,3	5,7	5,7	7,0	7,2
Ceará	10,8	9,4	7,3	5,6	2,9	3,1	4,0	4,0
Distrito Federal	0,5	0,7	0,5	0,9	1,4	1,5	1,2	1,4
Espírito Santo	2,0	1,4	1,4	2,5	2,0	1,9	1,9	1,9
Goiás	2,0	2,0	3,8	3,6	3,2	3,4	3,2	3,3
Maranhão	6,3	7,0	8,2	8,2	1,8	2,0	2,8	2,9
Mato Grosso	0,8	0,8	1,8	2,5	1,5	1,8	1,5	1,7
Mato Grosso do Sul	1,2	0,7	0,8	0,9	1,3	1,4	1,2	1,3
Minas Gerais	12,8	9,0	6,1	8,3	11,0	11,0	10,7	10,6
Pará	4,3	5,9	4,9	6,8	2,6	2,6	2,9	3,2
Paraíba	4,2	3,7	3,8	3,2	1,4	1,6	1,8	1,9
Paraná	3,8	2,6	3,2	5,0	6,3	6,3	5,8	5,7
Pernambuco	7,5	9,1	7,7	5,3	3,8	3,8	4,5	4,6
Piauí	4,9	4,1	3,4	1,9	1,0	1,1	1,6	1,5
Rio de Janeiro	1,9	2,5	7,2	4,6	10,6	10,2	9,5	9,0
Rio Grande do Norte	3,1	2,9	2,7	3,2	1,2	1,3	1,5	1,5
Rio Grande do Sul	4,2	3,1	3,0	3,1	7,3	6,9	6,6	6,2
Rondônia	0,5	0,8	1,0	1,2	0,8	0,8	0,8	0,8
Roraima	0,2	0,5	0,3	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2
Santa Catarina	1,4	0,7	1,4	2,3	3,7	3,9	3,3	3,4
São Paulo	7,8	8,1	7,4	8,5	26,7	25,5	23,3	22,6
Sergipe	1,7	1,8	2,3	1,5	0,8	0,8	1,0	1,0
Tocantins	0,9	1,1	1,6	1,0	0,5	0,5	0,6	0,6
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

Além da região Nordeste, é possível notar que ainda havia uma elevada proporção de beneficiários na região Sudeste, compondo, conjuntamente, as áreas de maior relevância para a abrangência do PBF.

No Sudeste observa-se que, em ambos os períodos, Minas Gerais e São Paulo reuniam, proporcionalmente, um universo muito maior de beneficiários e não beneficiários elegíveis que Espírito Santo e Rio de Janeiro sendo, portanto, os Estados relevantes para a análise espacial do PBF na região.

E, por fim, os dados mostram que dois terços dos beneficiários e não beneficiários elegíveis habitavam, em ambos os períodos, as áreas urbanas do País.

Especificamente, como mostra a tabela 43, a maior parte deles vivia no interior, ou seja, fora das áreas metropolitanas. Além do mais, como esperado, há um grande contingente de beneficiários e não beneficiários elegíveis na zona rural, totalizando, em ambos os períodos, cerca de um terço do total.

Tabela 43: Proporção de beneficiários e não beneficiários do PBF segundo áreas

Áreas	Beneficiários		Não beneficiários			
			elegíveis		não elegíveis	
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
Urbana	64,3	66,7	68,7	68,5	88,8	87,9
<i>Município da capital</i>	10,86	12,48	13,19	16,43	26,56	25,98
<i>Resto da Região Metropolitana</i>	5,74	7,95	8,07	9,79	14	13,74
<i>Resto da Unidade da Federação</i>	47,74	46,31	47,44	42,23	48,24	48,18
Rural	35,66	33,26	31,31	31,55	11,2	12,1
Total	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

Estendendo a análise para o conceito de classes sociais, definido na seção 3.2.1, observa-se que o número de beneficiários dentre indivíduos classificados como “pobres” aumentou consideravelmente no período. Além disso, como mostra a tabela 44, havia ainda, em 2008-09, uma proporção elevada de indivíduos não beneficiários elegíveis entre as famílias classificadas como “extremamente pobres” e “pobres, mas não extremamente pobres”.

Para este cenário os resultados mostram que há um percentual relativamente alto de famílias beneficiárias pertencentes a classe média e alta, mesmo que, em nenhum dos casos, haja não beneficiários elegíveis.

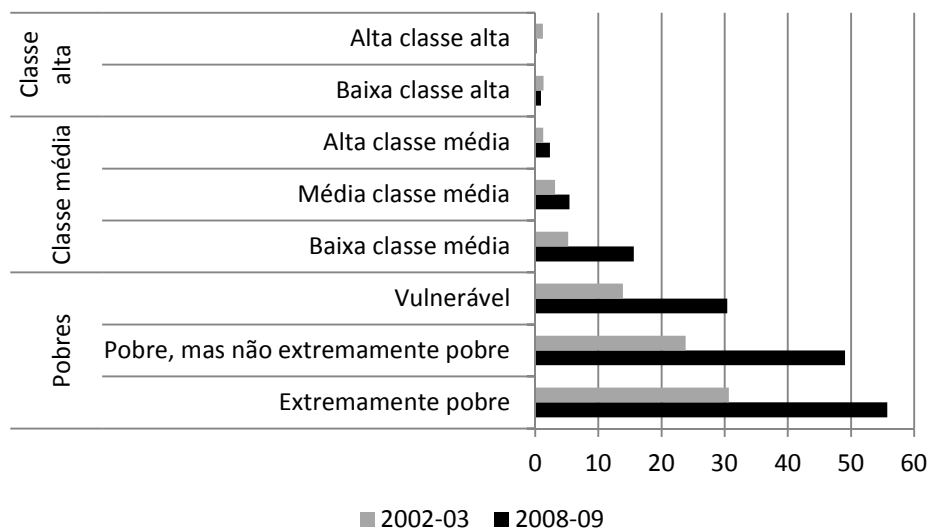
Uma vez que o PBF foi construído para atender indivíduos que vivem em condições de extrema pobreza, estes dados representam um erro de inclusão. Apesar de, entre os períodos, mitigado para famílias de classe alta, ele se acentuou entre os indivíduos de classe média, tendo a proporção de beneficiários passado de cerca de 5% em 2002-03, para 15%, no período seguinte.

Tabela 44: Proporção de beneficiários e não beneficiários segundo classes sociais

Classes sociais	Beneficiários		Não beneficiários				Total
			elegíveis		não elegíveis		
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	
Pobres							
<i>Extremamente pobre</i>	30,63	55,73	69,37	44,27	0	0	100
<i>Pobre, mas não extremamente pobre</i>	23,8	49,05	54,81	33,5	21,38	17,45	100
<i>Vulnerável</i>	13,89	30,38	0	0	86,11	69,62	100
Classe média							
<i>Baixa classe média</i>	5,24	15,6	0	0	94,76	84,4	100
<i>Média classe média</i>	3,15	5,44	0	0	96,85	94,56	100
<i>Alta classe média</i>	1,28	2,33	0	0	98,72	97,67	100
Classe alta							
<i>Baixa classe alta</i>	1,31	0,92	0	0	98,69	99,08	100
<i>Alta classe alta</i>	1,2	0,22	0	0	98,8	99,78	100
Total	8,38	13,21	9,58	3,58	82,04	83,21	

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

Gráfico 39: Proporção de beneficiários segundo classes sociais



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

Assim, como era esperado, a maior parte dos beneficiários (e não beneficiários elegíveis) estão entre os pobres e extremamente pobres, cujas preferências e despesas de consumo são peculiares frente às demais classes sociais.

A tabela 45 reúne o consumo de beneficiários e não beneficiários, para ambos os períodos, agregadas em onze classes de despesa. Como esperado, nota-se uma elevada proporção de despesas de beneficiários e não beneficiários elegíveis com alimentação e habitação. Juntas, estas duas classes de despesa representavam cerca de 70% dos gastos das famílias mais pobres do País.

Tabela 45: Proporção de despesas com consumo segundo beneficiários e não beneficiários do PBF

Proporção de despesas de consumo	Beneficiários		Não beneficiários			
			elegíveis		não elegíveis	
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
Habitação	33,7	35,4	38,7	39,6	40,7	38,3
Alimentação	35,4	32,9	35,0	30,8	22,4	22,7
Transporte	9,4	9,5	7,1	9,5	13,3	14,8
Vestuário	6,9	7,3	6,0	6,7	5,9	5,9
Saúde	6,1	5,5	5,9	4,7	7,1	7,4
Higiene	2,3	3,2	2,2	3,0	2,1	2,7
Fumo	1,0	0,9	1,3	1,4	1,0	0,8
Despesas diversas	1,4	1,6	1,4	1,4	2,3	2,3
Cultura	1,0	1,4	0,8	1,2	1,8	1,8
Educação	2,0	1,4	0,9	0,9	2,5	2,1
Serviços Pessoais	0,7	0,9	0,6	0,9	1,0	1,2
Total	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

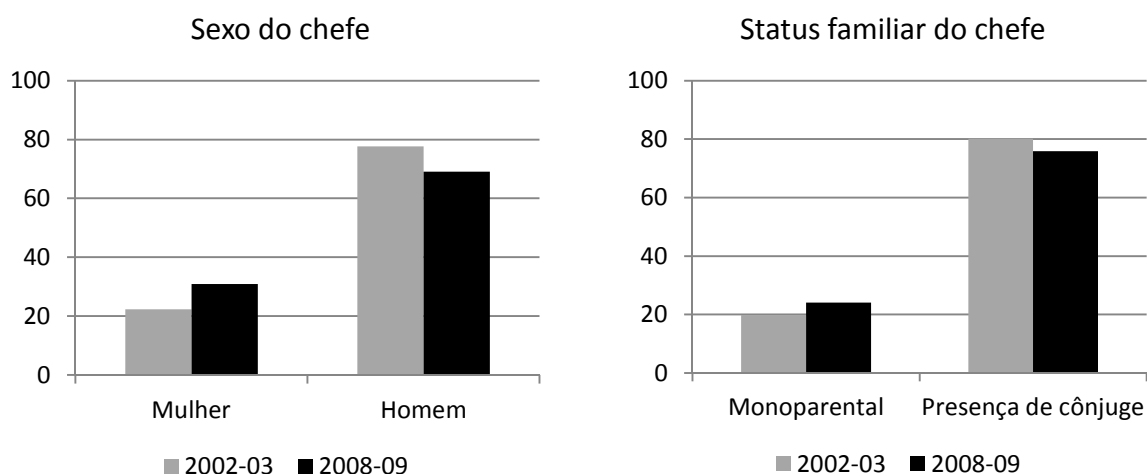
De maneira geral, a proporção do orçamento gasta em cada item é relativamente próxima entre “beneficiários” e “não beneficiários não elegíveis”, para a maior parte das classes de despesas.

Pode-se notar, porém, que beneficiários têm proporção de gastos ligeiramente maior com vestuário e higiene, e proporcionalmente elevada com alimentação. Já as demais

despesas são mais relevantes para “não beneficiários não elegíveis”, com destaque para despesas de habitação e transporte, que pesam mais, em termos relativos, em seu orçamento.

Analisando outras características sociais e algumas demográficas, observa-se que as famílias beneficiárias do PBF eram chefiadas, em sua maioria, por homens, que contavam com a presença de cônjuge no domicílio. Mesmo assim, nota-se, também, que há uma proporção elevada de famílias monoparentais.

Gráfico 40: Proporção de beneficiários do PBF segundo sexo e status familiar do chefe do domicílio



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

Quanto à escolaridade, a tabela 46 mostra que o público-alvo do PBF figurava, não surpreendentemente, entre as famílias cujo chefe possuía os menores níveis de escolaridade da amostra.

Tabela 46: Proporção de beneficiários e não beneficiários segundo anos de estudo

Anos de estudo	Beneficiários		Não beneficiários				Total	
			elegíveis		não elegíveis			
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
0	24,0	20,1	25,8	18,3	11,8	10,5	14,1	12,0
1 a 4 anos	47,0	42,3	47,4	36,3	32,0	26,7	34,7	29,1
5 a 9 anos	20,8	24,6	21,3	27,6	24,9	19,0	24,2	20,1
10 a 14 anos	5,6	11,6	4,7	16,0	21,2	32,4	18,3	29,1
15 ou mais	2,6	1,3	0,9	1,8	10,2	11,5	8,6	9,8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

Apesar de ter aumentado no período, a escolaridade entre beneficiários ainda era muito baixa em 2008-09. Como descrito, cerca de 45% dos chefes “não beneficiários não elegíveis” possuíam mais de 10 anos de estudo, contra apenas 13% dos beneficiários do PBF. Além do mais, ressalta-se, ainda, que 20% dos beneficiários não possuíam qualquer nível de instrução, e pouco mais de 60% estudaram, no máximo, quatro anos.

Tabela 47: Proporção de beneficiários e não beneficiários do PBF segundo faixa de idade

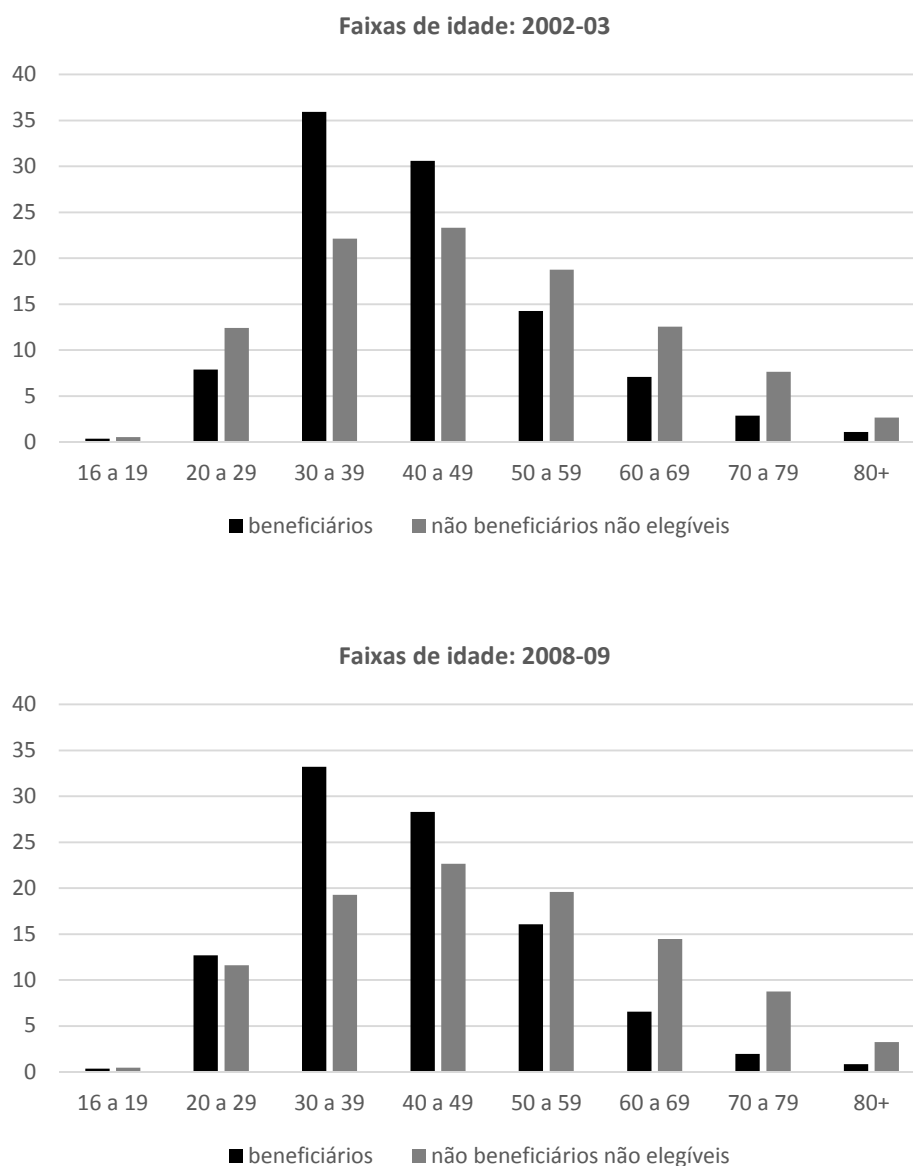
Faixa de idade	Beneficiários		Não beneficiários				Total	
			elegíveis		não elegíveis			
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
16 a 19	0,4	0,3	1,2	1,5	0,5	0,5	0,6	0,5
20 a 29	7,9	12,7	24,6	26,0	12,4	11,6	13,2	12,3
30 a 39	35,9	33,2	27,1	26,2	22,2	19,3	23,8	21,4
40 a 49	30,6	28,3	20,2	22,4	23,3	22,7	23,6	23,4
50 a 59	14,3	16,1	15,3	14,7	18,7	19,6	18,0	18,9
60 a 69	7,1	6,6	7,5	7,0	12,6	14,5	11,6	13,2
70 a 79	2,9	2,0	3,0	1,7	7,7	8,7	6,8	7,6
80+	1,1	0,9	1,1	0,6	2,7	3,3	2,4	2,8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

É possível dizer, também, que há um padrão etário para chefes de famílias beneficiárias do PBF. Como mostra a tabela 47 e o gráfico 41, a maior parte deles tinha entre 30 e 39 anos de idade. Em seguida, e em uma proporção também elevada em relação aos demais grupos etários, estão as famílias cujo chefe possuía entre 40 e 49 anos de idade. Juntas, estas famílias respondiam por, aproximadamente 70% dos beneficiários em 2002-03 e 60% em 2008-09.

Assim, a distribuição etária entre “beneficiários” e “não beneficiários não elegíveis” seguia um padrão distinto, em ambos os períodos, especialmente para a faixa de 30 a 49 anos de idade. Além do mais, é possível notar que houve um aumento, no período avaliado, na proporção de famílias que recebiam o benefício cujo chefe tinha entre 20 e 29 anos, sendo esta, também, uma faixa de idade relevante dentre as categorias propostas.

Gráfico 41: Proporção de beneficiários do PBF segundo faixa de idade



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

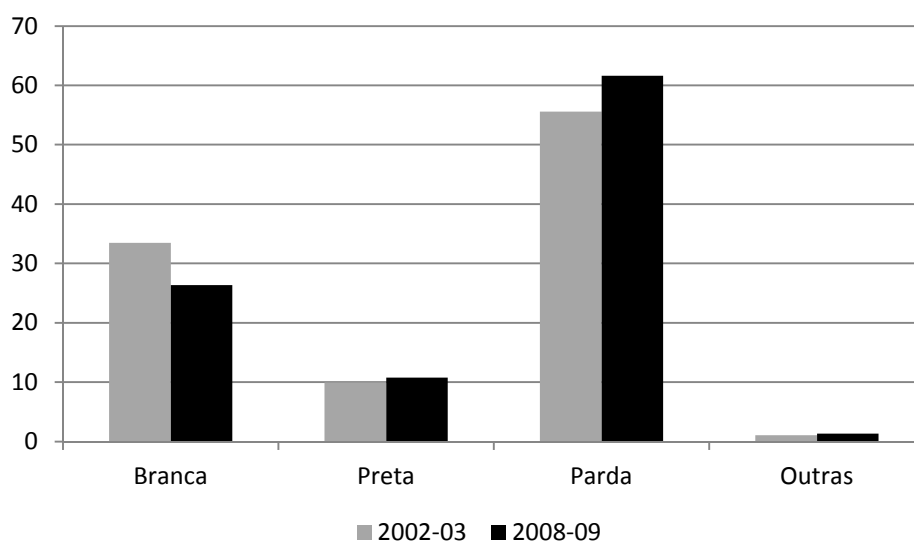
Ainda com respeito a características demográficas, constata-se que a maior parcela dos chefes beneficiários do PBF se declarava “Pardo”, tanto em 2002-03, quanto em 2008-09. Já os “não beneficiários não elegíveis” se declaravam, em sua maioria, “Branco”. Além deles, como mostra a tabela 48, nota-se que a proporção de chefes que se declaravam “Pretos” se manteve relativamente estável em ambas as pesquisas e grupos avaliados, compondo, aproximadamente, 10% do total.

Tabela 48: Proporção de beneficiários do PBF segundo cor do chefe

Cor	Beneficiários		Não beneficiários				Total	
			elegíveis		não elegíveis			
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
Branca	33,5	26,3	30,1	28,4	58,2	53,7	53,4	49,2
Preta	9,9	10,8	10,5	13,1	7,7	8,4	8,2	8,8
Parda	55,6	61,6	58,4	57,2	33,0	36,5	37,3	40,6
Outras	1,0	1,3	1,0	1,3	1,2	1,4	1,2	1,4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

Gráfico 42: Proporção de beneficiários do PBF segundo cor do chefe



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

No mercado de trabalho, assim como pôde ser constatando para alguns dos conjuntos de atributos avaliados, há alguns padrões distintos entre as ocupação de “beneficiários” e “não beneficiários não elegíveis”. Em primeiro lugar, destaca-se a baixa proporção de beneficiários sem ocupação em ambos os períodos avaliados. O resultado surpreende, principalmente quando confrontado com o observado para

“não beneficiários não elegíveis”, cuja taxa de desocupação era, aproximadamente, duas vezes maior que os assistidos pelo PBF.

Tabela 49: Proporção de beneficiários e não beneficiários do PBF segundo ocupação do chefe

Ocupação	Beneficiários		Não beneficiários				Total	
			elegíveis		não elegíveis			
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
Sem ocupação	12,7	14,9	18,3	20,7	22,4	26,2	21,2	24,5
Empregado privado	25,9	28,3	23,5	29,0	33,7	34,0	32,1	33,0
Empregado público	5,3	5,2	3,0	2,4	9,6	9,7	8,6	8,8
Empregado doméstico	4,7	8,0	5,7	7,4	3,4	3,5	3,7	4,3
Empregado temporário	6,3	4,5	9,0	5,1	1,4	0,7	2,5	1,3
Empregador	1,9	0,9	0,6	0,3	4,7	3,7	4,1	3,2
Conta-própria	37,3	32,5	34,9	31,3	23,3	21,2	25,6	23,0
Outros	6,0	5,7	5,0	3,7	1,5	1,2	2,3	1,9
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria

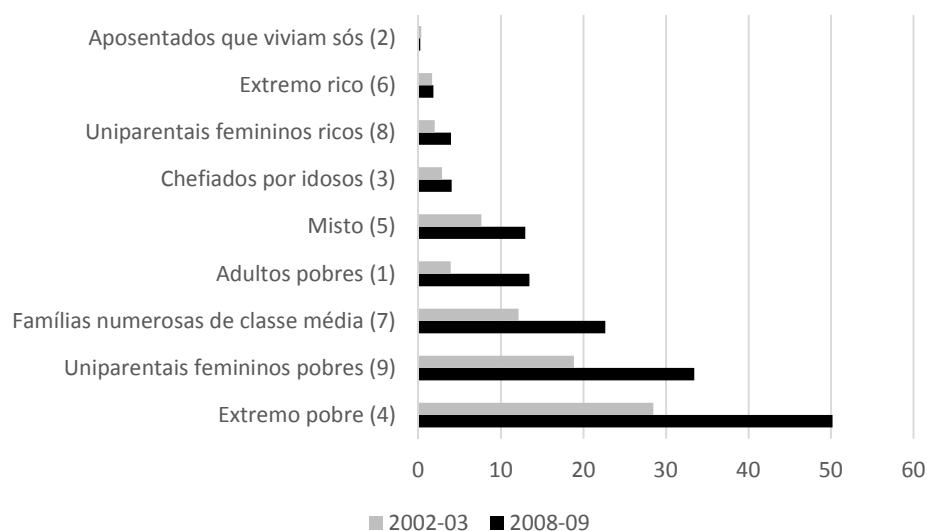
Como mostra a tabela 49, as principais ocupações, para qualquer dos cortes ou períodos descritos eram “empregado privado” e “contra-própria”. Mesmo assim, nota-se que, entre beneficiários e não beneficiários elegíveis, haviam, proporcionalmente, mais chefes domiciliares ocupados como “empregados domésticos” e “empregados temporários”. Por outro lado, dentre os não beneficiários, ocupações como “empregadores” e “empregados públicos” eram, em ambos os períodos, relativamente mais frequentes.

Por fim, assim como foi feito para o conjunto das famílias brasileiras, optou-se por identificar se haviam perfis dominantes entre os beneficiários do PBF. Com isso, aos agrupamentos obtidos no capítulo 3, foram adicionadas as informações sobre o PBF, obtendo, dessa forma, um cenário para o acesso a políticas públicas de transferência de renda entre os tipos domiciliares propostos na pesquisa.

Como indica o gráfico 43, os grupos familiares que reuniam, proporcionalmente, a maior parte de beneficiários do PBF eram “extremo pobre”, “uniparentais femininos

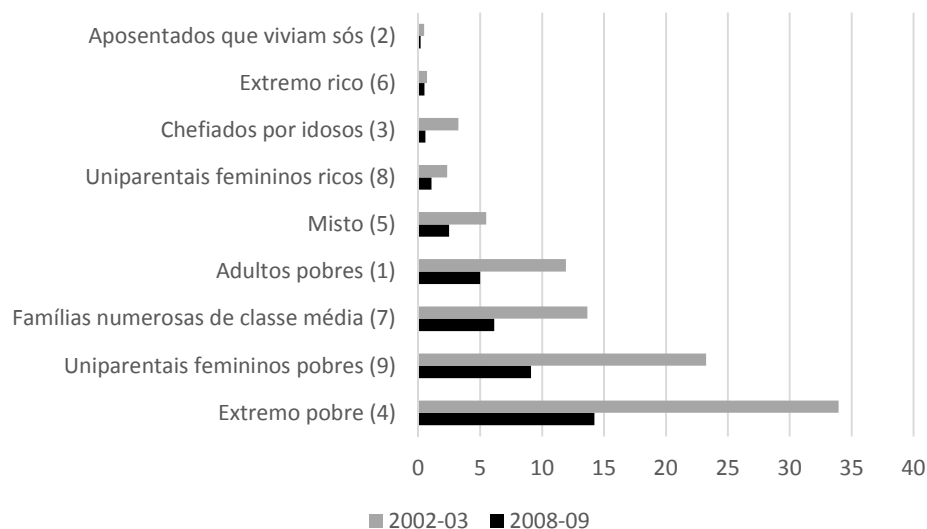
pobres” e “famílias numerosas de classe média”. Neles, é possível observar, também, um aumento considerável, entre as pesquisas, no percentual de domicílios contemplados com o PBF. Para o perfil tido como o mais vulnerável neste trabalho, por exemplo, o percentual de assistidos passou de cerca de 30% em 2002-03, para 50%, em 2008-09.

Gráfico 43: Percentual de beneficiários do Programa Bolsa-Família segundo clusters



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Gráfico 44: Percentual de não beneficiários elegíveis do Programa Bolsa-Família segundo clusters



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Da mesma forma, estes mesmos perfis reuniam, comparativamente aos demais, uma proporção maior de não beneficiários elegíveis. Porém, como mostra o gráfico 44, houve uma redução considerável entre as pesquisas em todos os perfis relevantes, indicando um aumento expressivo na taxa de cobertura do Programa. Dessa forma, pode-se dizer que os dados da POF apontam, assim como afirmado por IPEA (2010), para uma ampla cobertura da rede de proteção social brasileira, especialmente entre os grupos mais vulneráveis da população.

5.3 O PBF e o comportamento financeiro de seus beneficiários: há evidências para a inclusão financeira?

A alta correlação observada em diversas pesquisas entre renda e acesso ao sistema financeiro permite afirmar, previamente, que os perfis sociais mais vulneráveis do País figuram entre os grupos que vivenciam com maior intensidade processo de exclusão do sistema financeiro nacional. De fato, como será descrito nesta seção, este cenário é corroborado para os beneficiários do PBF.

Mesmo diante desse quadro, é possível imaginar que o incremento de renda propiciado por programas de transferências governamentais, como o PBF, possa ser capaz de alterar as necessidades e/ou oportunidades de inserção no sistema financeiro por parte de seus beneficiários. Como já ressaltado, se identificado, este cenário permitiria novas abordagens ao combate à exclusão financeira no País, seja pela identificação e elaboração das demandas por produtos e serviços específicos a estes grupos, seja pela possibilidade da construção de políticas públicas complementares de superação da pobreza no Brasil.

Sob esta ótica, a presente seção buscará retratar o nível e a extensão da inserção financeira entre os beneficiários do PBF em 2002-03 e 2008-09. A análise permitirá não apenas traçar o contexto da exclusão financeira para os grupos mais vulneráveis do País, mas, também, identificar quais os produtos e serviços mais utilizados por eles, a defasagem observada entre beneficiários e não beneficiários e a real dificuldade de

acesso a itens considerados básicos para o alcance de níveis adequados de inclusão financeira.

De maneira geral, os resultados mostram que, no período avaliado, houve melhora no nível de inclusão entre os beneficiários do PBF. Como descreve a tabela 50, os maiores avanços ocorreram para os produtos de intermediação financeira, com crescimento da posse de cartão de crédito ou cheque especial, e no mercado de crédito, com aumento tanto no número de credores quanto de devedores. Da mesma forma, observa-se, ainda, que a participação no sistema financeiro, dada pela taxa que registra a posse ou o consumo de pelo menos um dos produtos avaliados no trabalho, também cresceu no período, indicando que cerca de 40% dos domicílios, em que pelo menos um membro era beneficiário do PBF, acessou ou consumiu algum tipo de produto ou serviço financeiro na última pesquisa.

Porém, também é possível constatar um avanço dentre os não beneficiários, cujas variações relativas entre 2002-03 e 2008-09, em alguns produtos e serviços, foram ainda maiores que os avanços constatados entre os domicílios pobres. Este cenário, claro, compõe um quadro mais amplo de crescimento da inclusão financeira vivenciada por diversos grupos sociais no Brasil que, em grande medida, foi impulsionada pelo avanço recente do próprio sistema bancário, da renda e do consumo.

Tabela 50: Proporção de posse ou consumo de produtos e serviços financeiros entre beneficiários e não beneficiários do PBF

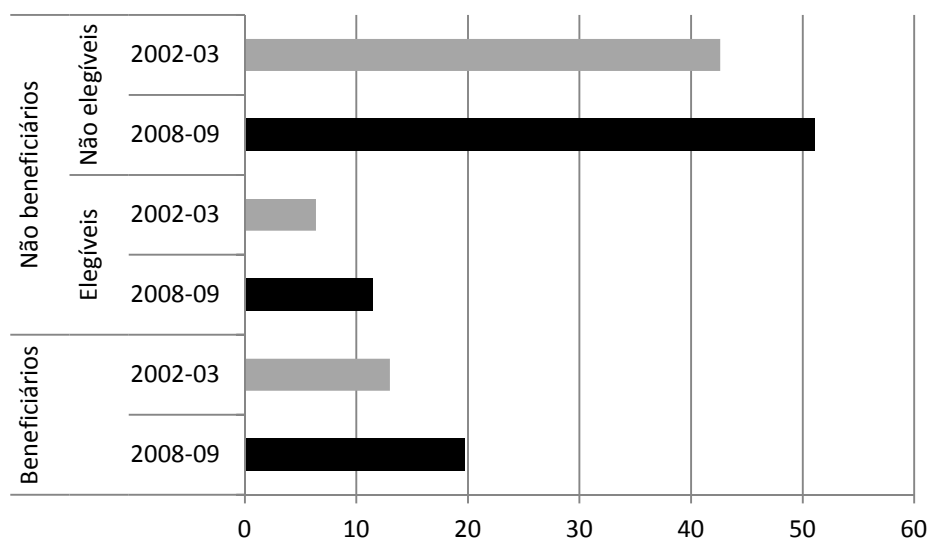
Produto financeiro	Beneficiários		Não beneficiários				Total	
			elegíveis		não elegíveis			
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
Cartão de crédito	11,8	18,8	5,6	10,3	35,7	46,9	30,8	41,9
Cheque	4,7	3,5	1,9	2,8	27,1	27,1	22,8	23,1
Cartão ou cheque	13,0	19,7	6,4	11,5	42,6	51,1	36,7	45,5
Poupança	8,1	10,1	3,7	3,2	20,5	21,3	17,8	19,2
Empréstimo	10,3	14,9	4,0	4,7	14,8	19,1	13,4	18,0
<i>Credores</i>	8,3	12,5	3,1	4,1	12,8	17,1	11,5	16,0
<i>Tomadores</i>	5,2	7,6	1,8	1,3	6,7	8,5	6,1	8,1
Relacionamento com setor bancário	11,9	11,1	4,5	4,9	43,2	36,1	36,8	31,7
Investimento	1,4	0,2	0,2	0,0	4,2	3,4	3,6	2,9
Participação no sistema financeiro	27,1	36,8	13,6	17,9	60,0	66,5	52,8	60,9
Índice de inclusão financeira (média)	4,8	6,1	1,9	2,8	16,7	19,7	14,3	17,3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Ainda que tenha havido inegáveis avanços, o ponto relevante da análise do cenário de inclusão financeira entre beneficiários e não beneficiários é a grande disparidade verificada entre eles em todos os produtos e serviços avaliados.

Para produtos simples, avaliados por diversos autores como básicos para a construção da cidadania financeira, como cartão de crédito e cheque, verifica-se, como mostra o gráfico 45, que, em 2002-03, apenas 20% dos domicílios beneficiários do PBF detinham sua posse, contra mais de 50% do grupos de não beneficiários não elegíveis. E, refletindo um avanço ainda perverso, é possível constatar que a diferença entre estes grupos aumentou de 28,3 pontos percentuais em 2002-03, para 31,4 pontos percentuais, em 2008-09. Ou seja, o nível relativo de exclusão financeira aumentou no período.

Gráfico 45: Posse de cartão ou cheque especial segundo beneficiários e não beneficiários do PBF

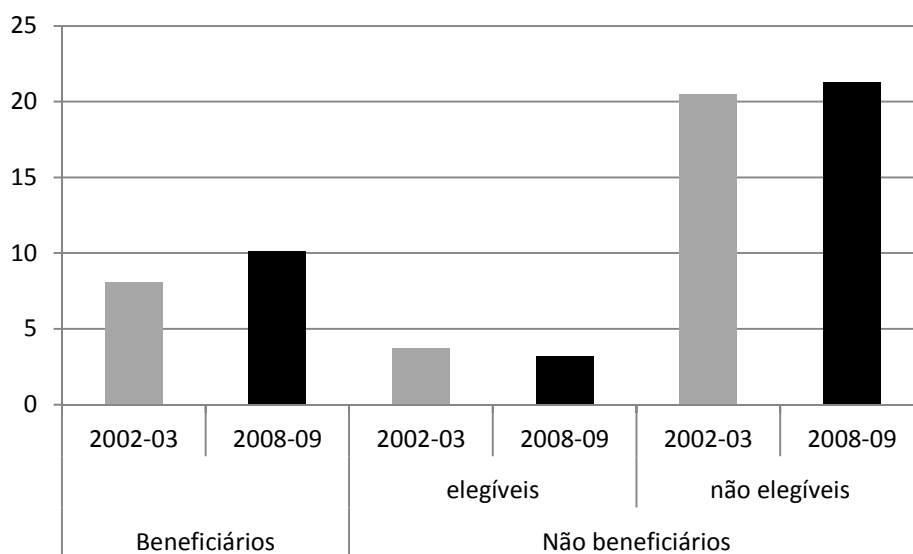


Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

No que diz respeito à poupança, observa-se um baixo nível de utilização entre todos os grupos avaliados. Por se tratar de um produto de alta importância para as famílias, independentemente de sua classe social, os níveis verificados de movimentação da conta poupança no País para o período avaliado mostram que há uma ampla margem para o seu avanço dentre as famílias brasileiras.

De qualquer forma, como registrado no gráfico 46, a grande disparidade entre beneficiários e não beneficiários elegíveis frente ao restante da população evidencia o potencial efeito perverso da maior dificuldade de se precaver contra flutuações de renda por parte dos indivíduos de maior vulnerabilidade social. Diante desse cenário e, principalmente, em função do pouco avanço identificado entre as pesquisas, é possível afirmar que eventuais políticas de inclusão e/ou educação financeira no País devam, fundamentalmente, compreender ações abrangentes de incentivo e viabilidade de acesso ao mercado de fundos de poupança.

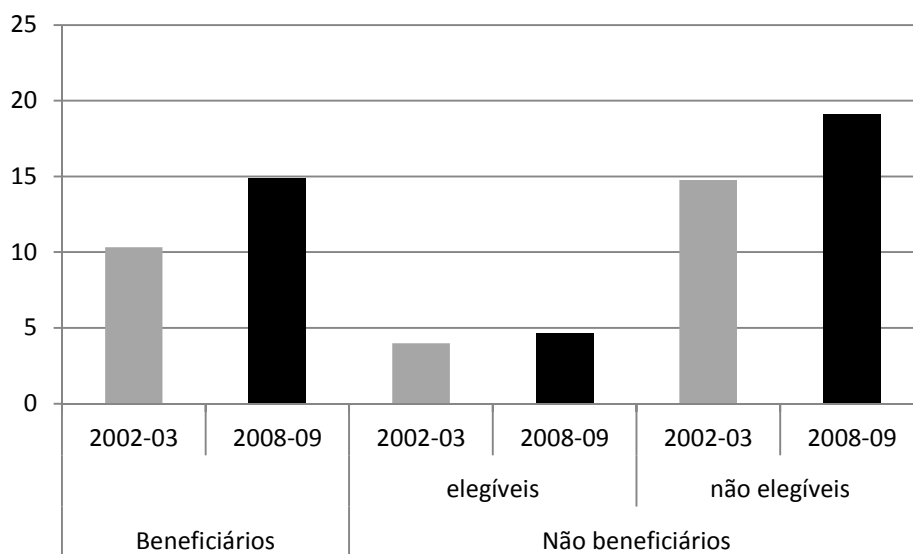
Gráfico 46: Proporção de beneficiários e não beneficiários do PBF que movimentaram a conta poupança no período



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Por outro lado, o mercado de crédito claramente se expandiu entre 2002-03 e 2008-09 tanto para beneficiários quanto entre não beneficiários não elegíveis. Mas, uma vez que a diferença entre eles no período se manteve relativamente estável (em cerca de 4 pontos percentuais), é possível dizer que, aparentemente, o avanço recente do crédito beneficiou distintas faixas de renda.

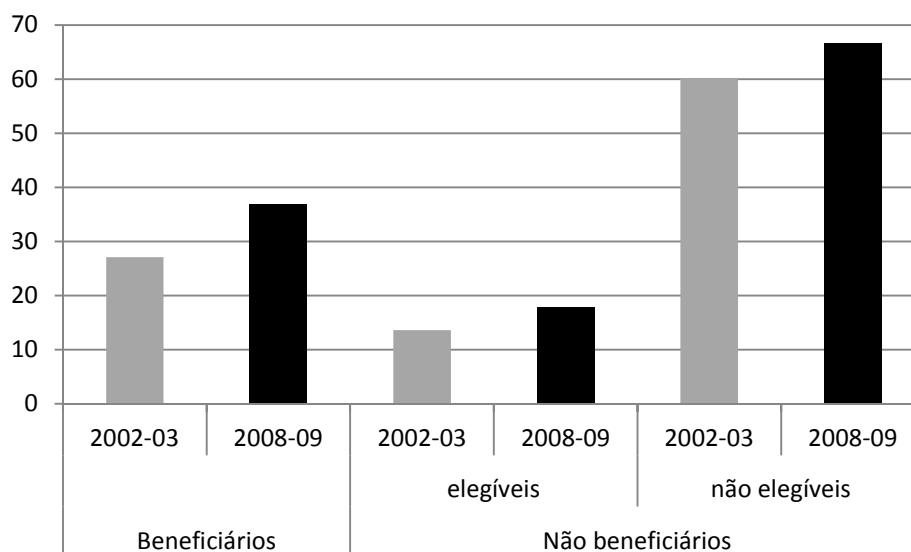
Gráfico 47: Proporção de beneficiários e não beneficiários do PBF que tomaram ou concederam crédito no período



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Entretanto, é possível observar, também, que famílias em extrema pobreza, mas que não receberiam o Bolsa-Família, ou seja, os “não beneficiários elegíveis”, registraram uma participação estável no mercado de crédito entre as pesquisas. Dessa forma, constata-se que as famílias cujo PBF ainda não havia sido capaz de incorporar registravam não apenas um nível de inserção bem abaixo das demais, em ambos os períodos, como também não foram capazes de avançar em um momento de grande expansão deste mercado em todo o País.

Gráfico 48: Proporção de beneficiários e não beneficiários que possuía ou consumiu produtos financeiros no período

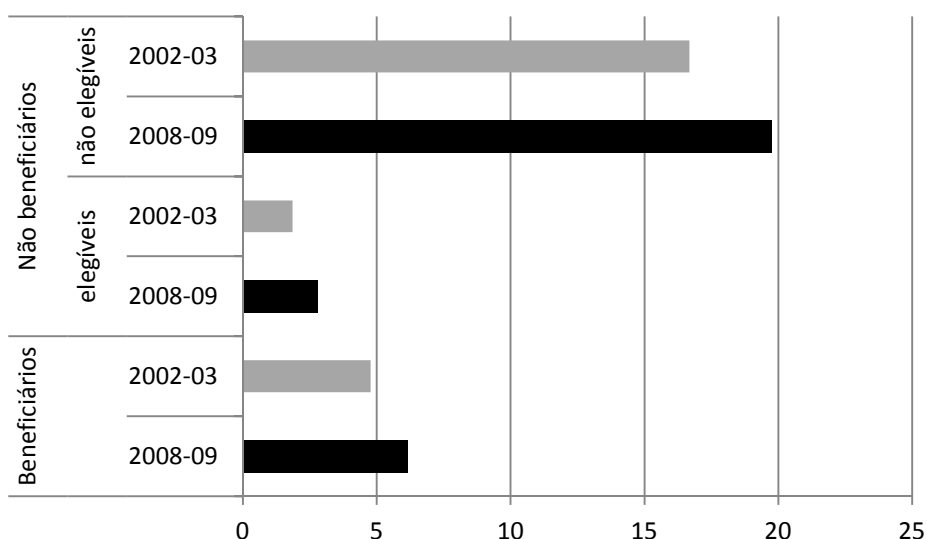


Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Finalmente, o índice de inclusão financeira, construído na seção 4.5.1, que reúne as principais variáveis financeiras extraídas da POF, reflete, em boa medida, o cenário para a exclusão no Brasil, apontando uma ampla disparidade entre beneficiários do PBF e “não beneficiários não elegíveis”. Porém, ao refletir a inserção de forma abrangente, ele indica, ainda, que o avanço obtido entre 2002-03 e 2008-09 foi bem mais significativo dentre as famílias de maior faixa de renda, cuja diferença na pontuação média aumentou de 12 para cerca de 14 pontos.

Além do mais, assim como para os demais indicadores, há um processo de exclusão ainda mais acentuado dentre os não beneficiários elegíveis que, cuja disparidade é não apenas bem maior frente às famílias de não elegíveis, mas também proporcionalmente elevada quando confrontada com seus pares de beneficiários.

Gráfico 49: Pontuação média de beneficiários e não beneficiários no índice de inclusão financeira



Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

Diante disso, é possível afirmar que beneficiários e não beneficiários não elegíveis aumentaram sua relação com o sistema financeiro nacional no período recente, principalmente por meio de maior consumo de crédito e posse de cartões ou cheques. Apesar disso, o nível de inclusão entre eles permaneceu bastante distinto, indicando que o avanço do setor financeiro no período não foi suficiente para incorporá-los de forma mais intensa ao sistema.

E, finalmente, observa-se, também, que o acesso e consumo de produtos financeiros para o grupo de não beneficiários elegíveis pouco avançaram, permanecendo em níveis extremamente baixos. Por esta razão, pode-se dizer que nos domicílios elegíveis ao PBF, mas que ainda não foram assistidos pela política, estão as famílias que mais sofrem com a exclusão financeira no Brasil.

Apesar de indícios como esse, não é possível afirmar que o PBF aumente a inclusão financeira de seus beneficiários. E, por essa razão, uma tentativa de capturar esse possível efeito é apresentada a seguir.

5.3.1 Metodologia de avaliação

Boa parte dos exercícios metodológicos em pesquisas científicas busca identificar efeitos causais entre as variáveis mais relevantes em questão. As evidências de que no Brasil, assim como no resto do mundo, a exclusão financeira é fortemente incidente sobre indivíduos pobres e que grande parte deles são alvos de políticas de transferências de renda, suscitam questões pertinentes sobre a possibilidade de alterações comportamentais de seus beneficiários e oportunidades de poderosos instrumentos adicionais de combate à pobreza no País.

A complexidade que envolve programas de transferências, além de, claro, sua relação com a pobreza e a desigualdade de renda, faz com que muitos cenários sejam possíveis em pesquisas que se proponham avaliar seu sucesso no Brasil. Além de dificuldades operacionais de políticas dessa natureza⁴³, é importante, ainda, avaliar o sucesso de sua focalização, seu efeito real sobre o público-alvo e, adicionalmente, a existência de possíveis externalidades sobre aspectos não contemplados no desenho inicial do programa em questão.

Dessa forma, políticas públicas como essa podem resultar, seja por problemas gerenciais, seja por desenhos equivocados de monitoramento e avaliação, em má focalização, indicando, portanto, a necessidade de sua reestruturação.

A comprovação do sucesso em sua focalização permite, por sua vez, a realização de pesquisas mais robustas para avaliar sua eficácia, ou seja, se, neste caso, o montante transferido foi realmente capaz de melhorar indicadores de pobreza e desigualdade de renda.

E, por fim, em um cenário de focalização adequada, cuja política trouxe resultados positivos a seus beneficiários, é possível avançar ainda mais e tentar identificar externalidades da intervenção.

⁴³ Ver Rocha (2013).

Ciente do extenso número de trabalhos que comprovam resultados positivos do PBF dentre seus beneficiários, a sequência do trabalho buscará avaliar se o incremento de renda recebido por eles foi capaz, também, de alterar seu comportamento financeiro. Aqui, adotamos, explicitamente, a hipótese de que o pagamento por meio de cartões magnéticos (até então, inacessíveis a muitos deles) e o surgimento de novas demandas por produtos e serviços, trazidos pela renda incremental, possam ter amplo potencial de modificar sua relação com o sistema financeiro.

5.3.1.1 O contrafactual e o problema do viés de seleção

A questão básica em avaliações de impacto diz respeito, essencialmente, à possibilidade de inferir causalidades. Apesar de perguntas dessa natureza serem comuns na mensuração do resultado de programas e políticas, o estabelecimento de causa e efeito não é simples e direto (GERTLER *et al.*, 2010). Há várias razões para essa complexidade que, de maneira geral, versam sobre a necessidade de se isolar diversos fatores alheios ao programa que podem, igualmente, afetar seu público-alvo. Neste contexto, a escolha de técnicas estatísticas e/ou desenhos experimentais adequados são cruciais para que pesquisador possa, efetivamente, extrair o efeito líquido de determinada intervenção.

A escolha do método empregado para determinar o que teria acontecido aos beneficiários de uma política, caso ela não tivesse sido implementada, é, portanto, um dos pontos mais críticos no exercício de avaliação de impacto. Por isso, o verdadeiro desafio que se apresenta ao pesquisador é a construção convincente e razoável de um grupo de comparação para os beneficiários, composto por indivíduos que não se submeteram à intervenção, ou seja, de seu contrafactual. Na prática, como beneficiários não podem ser observados em ambos os estágios, ou seja, enquanto controles e tratados, trata-se de um problema que deve ser enfrentado à luz de “dados faltantes” (KHANDKER *et al.*, 2010).

Para elucidar o problema enfrentado na identificação do efeito causal do PBF no comportamento financeiro de seus beneficiários, chamamos de $T_i = \{0,1\}$, a variável

binária que atribui 1 aos domicílios em que pelo menos um morador era beneficiário do PBF e 0, caso contrário. A variável de interesse, ou seja, a participação no mercado financeiro, é denotada por Y_i . O objetivo final do exercício é, assim, observar se o recebimento do Bolsa-Família foi capaz de alterar o nível de inserção de seus beneficiário no sistema financeiro em determinado período.

Seguindo ANGRIST (2008) e KHANDKER *et al.* (2010), temos, para cada um dos domicílios da amostra, dois resultados possíveis:

$$Y_i = \begin{cases} Y_i(1) & \text{se } T_i = 1 \\ Y_i(0) & \text{se } T_i = 0 \end{cases}$$

Sendo que $Y_i(0)$ é o nível de participação no sistema financeiro de um domicílio em que nenhum de seus moradores recebia recursos do PBF, e $Y_i(1)$ o de seus beneficiários. Dessa forma, o resultado de estar no grupo de beneficiários do PBF na participação na inclusão financeira seria a diferença entre $Y_i(1)$ e $Y_i(0)$.

Elemento fundamental na pesquisa moderna de efeitos causais, a avaliação de resultados sob essa ótica é possível em nível teórico, já que repousa na impossibilidade de que os indivíduos de um mesmo domicílio pudessem “voltar no tempo” e mudar seu *status* de tratamento [ANGRIST (2008), p. 11]. Porém, do exercício é possível extrair a valiosa intuição da natureza do viés de seleção subjacente em metodologias de avaliações de impacto.

Neste cenário, o efeito médio do PBF poderia ser representado como:

$$D = E[Y_i(1)|T_i = 1] - E[Y_i(0)|T_i = 0] \quad (5.1)$$

Entretanto, como o grupo de tratamento e de controle não podem ser o mesmo antes da intervenção, a diferença esperada entre eles pode não ser inteiramente atribuída à intervenção do programa.

Acrescentando e diminuindo à equação (5.1) o resultado esperado para não participantes, caso eles tivessem participado ($E[Y_i(0)|T_i = 1]$), ou seja, o contrafactual, temos:

$$D = \{E[Y_i(1)|T_i = 1] - E[Y_i(0)|T_i = 1]\} + \{E[Y_i(0)|T_i = 1] - E[Y_i(0)|T_i = 0]\} \quad (5.2)$$

Sendo:

$E[Y_i(1)|T_i = 1]$: nível de inclusão financeira esperada em domicílios que receberam o PBF;

$E[Y_i(0)|T_i = 1]$: nível de inclusão financeira esperada em domicílios que receberam o PBF, caso não o tivessem recebido;

$E[Y_i(0)|T_i = 0]$: nível de inclusão financeira esperada em domicílios não selecionados, que receberam o PBF.

O primeiro termo da equação (5.2) é conhecido como o efeito médio do tratamento e representa o ganho médio dos participantes em relação aos não participantes, como se estes também tivessem sido tratados:

$$ATE = E[Y_i(1)|T_i = 1] - E[Y_i(0)|T_i = 1]$$

O ATE abrange o grupo de domicílios que se candidataram ao PBF, sendo que, parte dele recebeu o benefício e a outro não. No ATE, não há viés.

Porém, como mostra a segunda parte da equação (5.2), há um viés de seleção envolvido nesta abordagem, representado por:

$$B = E[Y_i(0)|T_i = 1] - E[Y_i(0)|T_i = 0]$$

E que não pode ser calculado, dado o desconhecimento de $E[Y_i(0)|T_i = 1]$.

Diante desse cenário, existe na literatura uma ampla gama de métodos que busca lidar com a ausência do contrafactual. Uma vez que cada uma delas se sustenta em um

conjunto próprio de hipóteses para controlar o potencial viés de seleção, torna-se crucial o entendimento, a exposição e as consequências de cada uma delas na atribuição de impacto.

5.3.1.2 O pareamento pelo escore de propensão

O emprego de métodos que eliminem o viés de seleção está intimamente ligado ao desenho da política em questão e da base de dados disponível ao pesquisador. Em determinadas pesquisas, especialmente as que não envolvem restrições de custos (ou aspectos morais), a aleatorização na designação dos beneficiários de um programa torna-se uma ferramenta eficiente na extração de seu efeito líquido, pois, neste caso, garante a independência do recebimento do tratamento do conjunto de variáveis subjacentes aos indivíduos da amostra (hipótese da independência condicional).

Neste trabalho, em função das características da amostra, optou-se, enquanto estratégia para a construção do contrafactual, pelo emprego da metodologia de pareamento pelo escore de propensão (*propensity score*). Referido na literatura, em sua forma mais geral, como *matching*, o método é bastante utilizado em avaliações de políticas, pois pode ser aplicado em quase todos os desenhos de programa, independente da regra adotada de alocação dos benefícios, desde que, claro, haja não participantes [GERTLER *et al.*(2010)].

Nas técnicas de pareamento, um grupo de controle apropriado, ou seja, que se aproxime de um contrafactual adequado aos tratados, é elaborado a partir de um conjunto de variáveis observáveis. Nele, sustentada as hipóteses, a cada membro do grupo de tratamento seria identificado um par no grupo de controle, que representaria o resultado que o indivíduo submetido à intervenção teria obtido, caso não tivesse sido tratado (MENEZES FILHO, 2012). Neste caso, se as características observáveis forem suficientes para “controlar” as diferenças entre tratados e não tratados, então a diferença entre eles seria definida pela participação no programa.

O método é válido sob duas hipóteses. A primeira delas é que o vetor de variáveis observáveis (X) contém todas as informações relacionadas ao resultado potencial na

ausência de tratamento, incluindo a decisão de se submeter ou não à intervenção. Conhecida como hipótese de “não confundimento”, quando válida, permite afirmar que a variável de resultado, na ausência de tratamento, seja independente do programa em questão:

$$y_i(0) \perp T_i | X_i$$

Portanto, para que o grupo de controle seja um bom previsor para o que teria acontecido aos tratados, na ausência de tratamento, é fundamental que o conjunto de “características dos indivíduos tratados também represente as características dos indivíduos que estão no grupo de não-tratados” [MENEZES FILHO (2012), p. 85]. Este segundo ponto, por sua vez, leva à segunda hipótese do modelo, conhecida como hipótese de suporte comum ou sobreposição:

$$Pr[T_i = 1 | X_i < 1]$$

A identificação de bons pares para cada participante exige a identificação de um conjunto de variáveis que efetivamente expliquem a decisão individual de se participar de determinado programa. Esta tarefa, por sua vez, pode ser complexa, já que, se a lista de características observáveis for muito grande, pode ser difícil identificar contrafactuais para os tratados. Por outro lado, uma decisão muito parcimoniosa, provavelmente, permitirá a identificação de pares para todos os tratados, mas trará consigo riscos de exclusão de características potencialmente importantes na busca pela eliminação do viés de seleção. Com isso, a escolha de determinantes da participação ou não em determinada política constitui em ponto crítico no emprego de técnicas de *matching*.

Para lidar com dimensões elevadas do vetor de características observáveis (X) em métodos de pareamento, ROSEMBAUM E RUBIN (1993) propuseram que o *matching* não fosse feito entre cada uma das unidades e no exato valor para todas as características observáveis, mas por meio da probabilidade de cada uma delas de se submeter à intervenção, dados os valores observados de suas características. Trata-se,

portanto, de uma função de X , que resume toda informação nele contida, denominada escore de propensão, definida como:

$$P(X) = Pr[T = 1|X]$$

Mantidas as hipóteses, o método garante que o condicionamento no escore de propensão mantém a independência entre o resultado potencial na ausência de tratamento e a decisão de participar ou não do programa, ou seja:

$$Y_i(0) \perp T_i | p(X_i)$$

Para estimar o escore de propensão são empregados, recorrentemente, métodos paramétricos no cálculo das probabilidades, como modelos Logit e Probit. Em modelos Logit, por exemplo, a probabilidade de participação é dada por:

$$Pr[T_i = 1|X = x] = \frac{\exp(x\beta)}{1 + \exp(x\beta)}$$

Sendo β o vetor de parâmetros a ser estimado.

A probabilidade estimada é dada, portanto, por:

$$\hat{P}(x) = \frac{\exp(x\hat{\beta})}{1 + \exp(x\hat{\beta})}$$

Após este procedimento, é possível utilizar os resultados estimados neste estágio para, através da adoção de determinada métrica (escolhida de forma *ad hoc*), realizar o pareamento entre tratados e não tratados, a fim de estimar o efeito médio de tratamento sobre os tratados.

Entretanto, cresce na literatura o número de trabalhos que utiliza os escores de propensão estimados para ajustar as diferenças entre os indivíduos nos grupos de controle e tratamento (MENEZES FILHO, 2010), sendo, recorrentemente, apontados

como adequados para estimativas mais robustas de potenciais efeitos de políticas sobre seus beneficiários.

5.3.1.3 Combinação de métodos: regressão e o pareamento pelo escore de propensão

O emprego de estimativas por meio regressão, combinada com os escores de propensão, têm crescido em pesquisas empíricas recentes. Também referido como método de reponderação, ele representa uma forma de “equilibrar” a distribuição de X entre tratados e não tratados.

Proposto por ROBINS e RITOV (1997), estimadores provenientes de métodos combinados teriam a vantagem de ser duplamente robustos, e, se os modelos paramétricos para a estimativa dos escores de propensão e da regressão linear forem corretamente especificados, permitiriam a obtenção do efeito médio do tratamento de forma consistente e eficiente.

No processo de reponderação, às unidades do grupo de controle são atribuídos pesos dados por $\frac{\hat{P}(x)}{1-\hat{P}(x)}$, enquanto o grupo de tratamento, por sua vez, é ponderado pela unidade. Neste caso, a função peso é dada por:

$$w(t, x) = t + (1 - t) \frac{\hat{P}(x)}{1 - \hat{P}(x)}$$

Sendo $\hat{P}(x)$, o estimador paramétrico para o escore de propensão, discutido na seção anterior.

Esta foi a estratégia adotada para avaliar possíveis efeitos do PBF no comportamento de seus beneficiários e seus resultados estão descritos a seguir.

5.4 Análise dos resultados

A tarefa de identificar possíveis efeitos dos programas de transferências de renda no nível de inserção financeira de seus beneficiários foi realizada em quatro etapas. A primeira delas, feita no capítulo 3, envolveu a construção dos perfis familiares, com o objetivo de capturar peculiaridades de sua composição e, conseqüentemente, comportamento financeiro. Na seqüência, foram elaborados indicadores-resumo para o nível de posse e consumo de produtos financeiros, cujas análises descritivas feitas nas seções 4.5.1.1 e 5.3 mostraram ser uma boa aproximação para o conjunto de produtos e serviços avaliados ao longo do trabalho. E, por fim, foram escolhidas duas metodologias na construção da estratégia de avaliação: o pareamento pelo escore de propensão e a realização de estimativas Probit e Tobit para a participação no mercado financeiro brasileiro, sob distintas especificações, incluindo, claro, uma variável indicativa de participação em cada um dos programas que, por simplificação, foram, em ambos os períodos, reunidos sob acrônimo PBF.

Na estimativa do escore de propensão foram selecionadas a maior quantidade possível de variáveis que pudessem indicar os determinantes de participação no PBF para os domicílios da amostra. Sob a restrição de que fosse atendida a “hipótese de suporte comum”, os conjuntos de informações empregados em 2002-03 e 2008-09 foram distintos.

No primeiro período, havia dezenove “características observáveis” indicativas de participação no PBF como, por exemplo, cor, sexo, presença do cônjuge, idade e ocupação, além de informações sobre renda, condições de habitação e região. Já em 2008-09, foi possível inserir um conjunto maior de variáveis (vinte e seis, ao total) que, em linhas gerais, permitiram detalhar mais alguns dos determinantes já empregados em 2002-03. Nessa transição, é possível destacar, por exemplo, a inserção de variáveis indicativas da proporção de jovens, crianças e idosos no domicílio, e que, por outro lado, as condições de ocupação, aparentemente, já não eram mais relevantes para a participação no programa.

As probabilidades de participação no PBF obtidas para cada domicílio, os escores de propensão, foram, assim, utilizadas como peso em estimativas Probit, para avaliar a participação ou não no sistema financeiro, e Tobit, nas estimativas para o índice de exclusão financeira. As metodologias e as especificações foram as mesmas descritas nas seções 4.5.2.1 e 4.5.2.2. Porém, agora, para o exercício de avaliação, foram inseridas variáveis *dummy* indicativas de participação ou não no PBF, sendo elas, portanto, as variáveis de interesse das estimativas.

À primeira delas, denominada “beneficiários”, atribuiu-se um, se qualquer membro do domicílio recebeu o bolsa-família, e zero, caso contrário. Para representar a segunda possibilidade, inseriu-se a variável “não beneficiários elegíveis”, representativa de domicílios que se enquadravam nos condicionantes do PBF, mas não eram contemplados pelo benefício. E, finalmente, a *dummy* “não beneficiários não elegíveis”, para os que não se habilitavam ao PBF e efetivamente não o recebiam. As três compõem todo o universo de beneficiários e não beneficiários da mostra, sendo a primeira delas, de “beneficiários”, empregada como base para a avaliação das demais em todas as regressões.

Na tentativa de efetivamente extrair o efeito líquido da participação do PBF em seus beneficiários foram estimadas sessenta e quatro regressões, reunidas sob especificações, períodos, grupos e controles distintos. Os resultados estão reunidos nas tabelas 51 a 62.

O ponto de partida foi a estimativa de modelos básicos, em que o comportamento financeiro foi explicado exclusivamente pela participação ou não no PBF. Neles, optou-se, ainda, por confrontar os resultados para regressões em toda a amostra, sem a reponderação, e em especificações com amostra reduzidas, nas quais a técnica de *matching* foi capaz de identificar e selecionar apenas os contrafactuais para beneficiários do PBF.

A tabela 51 reúne os resultados para os modelos Probit. Nas colunas (1) e (2) estão as regressões para os anos de 2002-03 e 2008-09, em que toda a amostra foi

contemplada. Já nas colunas (3) e (4), estão os resultados para o exercício econométrico em que as estimativas Probit foram reponderadas pelo *propensity score*, refletindo também sua evolução entre os períodos.

O conjunto de variáveis empregadas nos modelos sem reponderação foram estatisticamente significantes ao nível de 1% e apresentaram os sinais esperados. Com isso, tendo como base o grupo de “beneficiários”, os resultados apontam para uma probabilidade mais baixa de participação no sistema financeiro para “não beneficiários elegíveis” em todo o intervalo avaliado, sendo sua probabilidade de inclusão ainda menor, frente aos beneficiários do PBF, em 2008-09. Já os não beneficiários não elegíveis, têm, assim como esperado, probabilidade de participação mais alta frente aos beneficiários. Porém, de acordo com as estimativas, sua probabilidade de inserção frente aos beneficiários do PBF, aparentemente, reduziu-se em 2008-09.

Já a inserção da probabilidade de participação obtida pela técnica de *matching*, empregada como peso na regressão, alterou os resultados do modelo padrão, como mostra as colunas (3) e (4) da tabela 51. Agora, a probabilidade de inserção financeira para o grupo de não beneficiários não elegíveis frente aos beneficiários do PBF foi ainda menor em ambos os períodos. Os sinais para estes coeficientes foram os esperados e, em ambos os períodos, significativos a 1%. Já os coeficientes referentes ao conjunto de não beneficiários não elegíveis registraram sinais não esperados para o ano de 2002-03 e foram não significativos para ambos os períodos.

Apesar disso, pode-se dizer que se trata de um resultado previsto, pois, durante o processo de pareamento, foram obtidos contrafactuais também para o conjunto de beneficiários que não se enquadravam no PBF, ou seja, para os indivíduos que compõem o erro de inclusão do programa. Dessa maneira, como se verá na maior parte das estimativas que empregaram a ponderação pelo *propensity score*, a variável de não beneficiários não elegíveis não será significativa, pois é formada por indivíduos bastante parecidos com a porção dos beneficiários composta por não elegíveis. E, assim sendo, o resultado indica que o recebimento de benefícios por indivíduos que não se qualificam para o PBF não ajuda a explicar seu comportamento financeiro.

Tabela 51: Estimativas Probit para a *dummy* de participação no sistema financeiro na avaliação do efeito dos programas de transferência de renda no Brasil

Descrição	Sem reponderação		<i>Propensity score</i>	
	(1)	(2)	(3)	(4)
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
Bolsa-família				
Beneficiários	-	-	-	-
Não beneficiários elegíveis	-0,432 *** (0,028)	-0,524 *** (0,031)	-0,500 *** (0,030)	-0,591 *** (0,035)
Não beneficiários não elegíveis	0,808 *** (0,020)	0,663 *** (0,015)	-0,030 (0,032)	0,043 (0,023)
constante	-0,720 *** (0,019)	-0,368 *** (0,013)	-0,720 *** (0,019)	-0,368 *** (0,013)
n	48.470	55.970	16.005	18.708
Prob>chi2	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,0798	0,0474	0,0163	0,0108

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

* p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.01

Como já ressaltado na seção 5.5.2.2, os coeficientes em modelos Probit são obtidos por estimativas de máxima verossimilhança, que estabeleceram as relações não lineares entre as variáveis de controle e a probabilidade de participação no sistema financeiro. Em função da dificuldade de sua interpretação, optou-se, também, pela inclusão do cálculo do efeito marginal de alterações nas variáveis explicativas sobre a probabilidade de “sucesso” na participação no sistema financeiro, ou seja, de que $Y = 1$. Esses resultados estão reunidos na tabela 52, que informa a diferença na probabilidade de participação prevista e, especificamente para o coeficiente de não beneficiários (elegíveis e não elegíveis) o efeito marginal de ser ou não beneficiário do PBF.

Tabela 52: Estimativas Probit para a *dummy* de participação no sistema financeiro: o efeito marginal do recebimento de transferências de renda no Brasil

Descrição	Sem ponderação		<i>Propensity score</i>	
	(1)	(2)	(3)	(4)
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
Bolsa-família				
Beneficiários	-	-	-	-
Não beneficiários elegíveis	-0,162 *** (0,010)	-0,206 *** (0,012)	-0,124 *** (0,007)	-0,188 *** (0,010)
Não beneficiários não elegíveis	0,294 *** (0,006)	0,259 *** (0,005)	-0,008 (0,009)	0,016 (0,008)
n	48.470	55.970	16.005	18.708
Prob>chi2	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,0798	0,0474	0,0163	0,0108

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Para o período 2002-03, os resultados indicam que a probabilidade prevista de participação no sistema financeiro para os indivíduos que figuravam entre os potenciais beneficiários, mas que não recebiam transferências, era 16,2% menor em relação ao grupo dos que efetivamente recebiam a renda extra. Observa-se, também, que no período seguinte a diferença era ainda maior, como mostra a coluna (2), tendo os não beneficiários elegíveis uma chance de cerca de 20% menor de posse ou consumo de produtos e serviços financeiros frente aos participantes.

O mesmo resultado pôde ser identificado no modelo reponderado pelo *propensity score*. Porém, nota-se que, agora, o efeito marginal de ser ou não beneficiário do PBF na probabilidade prevista de participação no sistema financeiro é reduzido, indicando chance de participação para não beneficiários elegíveis, com respeito aos beneficiários do PBF, de -12,4%, em 2002-03 e -18,8%, em 2008-09.

Portanto, as especificações até então avaliadas nas estimativas Probit, indicam que houve um aumento na chance de inclusão financeira para a faixa de domicílios que recebiam transferências de renda, em ambos os períodos avaliados, frente a seus potenciais beneficiários, ainda não incorporados às políticas antipobreza em vigor.

Com o objetivo de avaliar se os resultados obtidos para a participação no sistema financeiro se mantêm também frente ao índice de inclusão financeira apresentado na seção 4.5.1, foram feitas estimativas Tobit em todas as especificações adotadas.

Novamente, ressalta-se que os estimadores obtidos por máxima verossimilhança em modelagens dessa natureza não permitem a interpretação direta de seus coeficientes e que, até mesmo para os efeitos marginais, também reportados ao longo do trabalho, há peculiaridades em sua interpretação. Porém, a observação dos sinais reportados em cada um dos coeficientes já é suficiente para os propósitos do trabalho, pois indicam, de forma direta, a relação entre o índice de inclusão financeira e a participação no PBF.

De maneira geral, as tabelas 53 e 54 apontam para uma relação próxima à já observada nas estimativas Probit. Como descrito, o conjunto de não beneficiários elegíveis possuem uma pontuação menor em relação aos beneficiários do PBF, em estatísticas significativas ao nível de 1%, para ambas as especificações e períodos.

Tabela 53: Estimativas Tobit para índice de exclusão financeira na avaliação do efeito dos programas de transferência de renda no Brasil

Descrição	Sem reponderação		<i>Propensity score</i>	
	(1)	(2)	(3)	(4)
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
Bolsa-família				
Beneficiários	-	-	-	-
Não beneficiários elegíveis	-13,250 *** (0,836)	-13,652 *** (0,860)	-13,649 *** (0,824)	-12,982 *** (0,778)
Não beneficiários não elegíveis	26,627 *** (0,602)	21,294 *** (0,386)	-1,770 * (0,792)	0,547 (0,464)
constante	-23,502 *** (0,591)	-12,132 *** (0,366)	-19,072 *** (0,742)	-7,952 *** (0,344)
n	48.434	55.937	15.988	18.689
Prob>chi2	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,0249	0,0148	0,0071	0,0037

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Tabela 54: Estimativas Tobit para o índice de exclusão financeira: o efeito marginal do recebimento de transferências de renda no Brasil

Descrição	Sem reponderação		<i>Propensity score</i>	
	(1)	(2)	(3)	(4)
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
Bolsa-família				
Beneficiários	-	-	-	-
Não beneficiários elegíveis	-4,979 *** (0,265)	-6,415 *** (0,330)	-2,272 *** (0,131)	-3,450 *** (0,159)
Não beneficiários não elegíveis	9,455 *** (0,172)	10,029 *** (0,151)	-0,348 * (0,153)	0,191 (0,163)
n	48.434	55.937	15.988	18.689
Prob>chi2	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,0249	0,0148	0,0071	0,0037

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Além disso, pôde-se verificar, novamente, que a inserção dos escores de pareamento ao modelo modificou a magnitude de seus resultados, especialmente nas estimativas para o efeito marginal, reportados na tabela 54. Agora, assim como já notado nos modelos Probit, a diferença para o efeito marginal capturado entre as distintas especificações apontam para um efeito menor junto aos não beneficiários não elegíveis da não participação no programa. De qualquer forma, também como identificado anteriormente, a pontuação no índice para os potenciais alvos do PBF era ainda menor em 2008-09, quando comparados com seus beneficiários.

Diante disso, é possível dizer que a modelagem Tobit também aponta na direção de um nível maior de inclusão financeira para os domicílios que recebiam os recursos do PBF. Neste caso, como mostram os resultados, a participação no programa teria o efeito não só de propiciar índices de inclusão financeira mais elevados para seus beneficiários, como também aumentado a distância que separa os grupos no período.

Avançando na investigação do efeito líquido das políticas antipobreza no comportamento financeiro de seus beneficiários, foram acrescentados controles adicionais às estimativas Probit e Tobit. Como mostra as tabelas 55 a 58, além das variáveis de interesse no exercício de avaliação foram inseridas informações sobre perfis familiares, regiões e áreas urbanas e rurais do País.

Tabela 55: Estimativas Probit para a *dummy* de participação no sistema financeiro, reponderadas pelo *Propensity Score*, na avaliação do efeito dos programas de transferência de renda no Brasil

Descrição	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
Bolsa-família						
Beneficiários	-	-	-	-	-	-
Não beneficiários elegíveis	-0,397 *** (0,031)	-0,539 *** (0,036)	-0,394 *** (0,032)	-0,542 *** (0,036)	-0,388 *** (0,032)	-0,544 *** (0,036)
Não beneficiários não elegíveis	-0,024 (0,034)	0,021 (0,023)	-0,027 (0,034)	0,029 (0,024)	-0,034 (0,034)	0,017 (0,024)
Perfis familiares						
Adultos pobres	0,091 (0,071)	-0,040 (0,047)	0,092 (0,071)	-0,046 (0,047)	0,102 (0,072)	-0,034 (0,048)
Aposentados que viviam sós	0,404 (0,268)	0,051 (0,238)	0,409 (0,269)	0,064 (0,237)	0,351 (0,271)	-0,043 (0,236)
Chefiados por idosos	0,468 *** (0,125)	0,742 *** (0,097)	0,465 *** (0,125)	0,750 *** (0,097)	0,441 *** (0,126)	0,666 *** (0,098)
Extremo pobre	-	-	-	-	-	-
Misto	0,950 *** (0,065)	0,683 *** (0,051)	0,916 *** (0,070)	0,725 *** (0,053)	0,860 *** (0,071)	0,645 *** (0,053)
Extremo rico	1,932 *** (0,143)	1,403 *** (0,093)	1,908 *** (0,144)	1,490 *** (0,093)	1,749 *** (0,147)	1,315 *** (0,095)
Famílias numerosas de classe média	0,561 *** (0,039)	0,478 *** (0,028)	0,560 *** (0,039)	0,490 *** (0,028)	0,472 *** (0,042)	0,362 *** (0,032)
Uniparentais femininos ricos	0,904 *** (0,111)	0,683 *** (0,067)	0,886 *** (0,112)	0,731 *** (0,067)	0,743 *** (0,115)	0,533 *** (0,070)
Uniparentais femininos pobres	0,222 *** (0,043)	0,124 *** (0,032)	0,220 *** (0,043)	0,130 *** (0,032)	0,141 ** (0,045)	0,020 (0,034)
Regiões						
Sul			0,112 (0,071)	-0,109 (0,056)	0,141 * (0,071)	-0,076 (0,056)
Nordeste	-	-	-	-	-	-
Centro-Oeste			0,068 (0,054)	-0,058 (0,042)	0,060 (0,054)	-0,046 (0,042)
Sudeste			0,020 (0,052)	-0,180 *** (0,035)	0,042 (0,052)	-0,161 *** (0,035)
Norte			0,001 (0,048)	0,010 (0,030)	-0,025 (0,048)	-0,003 (0,030)
Áreas						
Região metropolitana	-	-	-	-	-	-
Resto da UF					-0,354 *** (0,044)	-0,256 *** (0,030)
Área rural					-0,453 *** (0,050)	-0,431 *** (0,036)
constante	-1,030 *** (0,027)	-0,603 *** (0,020)	-1,042 *** (0,029)	-0,584 *** (0,022)	-0,666 *** (0,049)	-0,247 *** (0,036)
n	15.871	18.571	15.871	18.571	15.871	18.571
Prob>chi2	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,0763	0,4820	0,0767	0,0499	0,0858	0,0578

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Os dados foram organizados em três modelos distintos. No primeiro deles, foram incorporadas as informações sobre os nove perfis familiares apresentados no capítulo 4. O objetivo foi tentar extrair o efeito de suas peculiaridades nas escolhas e possibilidades de consumo de produtos e serviços financeiros dentre os domicílios participantes do PBF.

Da mesma forma, mantidas as informações sobre os *clusters*, foram adicionadas *dummies* para as cinco regiões brasileiras, reunidas sob a especificação do modelo 2. Como demonstrado amplamente na literatura, e na seção 4.5 do trabalho, a localização geográfica é fundamental para explicar as diferenças nos níveis e possibilidades de exclusão, incluindo, especialmente, as diferentes áreas urbanas e rurais, que foram, ao final, inseridas no modelo 3.

Por fim, seguindo as recomendações de ROBINS e RITOV (1997), e a observação de que a estratégia de reponderação (e, conseqüentemente, de comparação de beneficiários e seus contrafactuais) seria, efetivamente, a mais adequada para os propósitos da pesquisa, os pesos com os escores de propensão foram inseridos em todas as estimativas restantes.

Em linhas gerais, as regressões Probit, reunidas nas tabelas 55 e 56, mostram que os perfis familiares apresentaram os sinais esperados e foram estatisticamente significativos ao nível de 1%. À exceção dos domicílios compostos, primordialmente, por “adultos pobres” e “aposentados que vivem sós”, que foram não significativos, observa-se que, em todas as estimativas e períodos, as famílias reunidas no perfil “extremo pobre” detinham, efetivamente, a menor probabilidade de inclusão financeira da amostra.

Além do mais, como mostra a tabela 56, que reúne o efeito marginal na probabilidade prevista de participação no sistema financeiro, a diferença no nível de inclusão era alta, de maneira que o grupo formado pelas famílias mais ricas do País detinha uma chance entre 50% e 60% maior de inclusão financeira em relação a sua contrapartida, o perfil extremo pobre.

No que diz respeito às regiões, nota-se que, em todos os modelos, apenas a região Sudeste foi estatisticamente significativa. Esse resultado foi restrito, ainda, ao período 2008-09, apontando que os domicílios desta região detinham uma probabilidade prevista de participação de cerca de 6% inferior aos domicílios nordestinos.

Tabela 56: Estimativas Probit para a *dummy* de participação no sistema financeiro reponderadas pelo *Propensity Score*: o efeito marginal do recebimento de transferências de renda no Brasil

Descrição	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
Bolsa-família						
Beneficiários	-	-	-	-	-	-
Não beneficiários elegíveis	-0,098 *** (0,007)	-0,173 *** (0,010)	-0,097 *** (0,007)	-0,174 *** (0,010)	-0,095 *** (0,007)	-0,174 *** (0,010)
Não beneficiários não elegíveis	-0,006 (0,009)	0,008 (0,009)	-0,007 (0,009)	0,011 (0,009)	-0,009 (0,009)	0,006 (0,009)
Perfis familiares						
Adultos pobres	0,026 (0,021)	-0,015 (0,017)	0,026 (0,021)	-0,017 (0,017)	0,029 (0,021)	-0,012 (0,017)
Aposentados que viviam sós	0,129 (0,096)	0,019 (0,089)	0,13 (0,096)	0,024 (0,089)	0,109 (0,094)	-0,016 (0,084)
Chefiados por idosos	0,152 *** (0,046)	0,289 *** (0,037)	0,15 ** (0,046)	0,292 *** (0,037)	0,141 ** (0,045)	0,26 *** (0,038)
Extremo pobre	-	-	-	-	-	-
Misto	0,334 *** (0,025)	0,266 *** (0,020)	0,321 *** (0,027)	0,282 *** (0,020)	0,298 *** (0,028)	0,251 *** (0,021)
Extremo rico	0,665 *** (0,033)	0,503 *** (0,023)	0,659 *** (0,034)	0,524 *** (0,022)	0,618 *** (0,041)	0,48 *** (0,026)
Famílias numerosas de classe média	0,174 *** (0,013)	0,181 *** (0,011)	0,174 *** (0,013)	0,185 *** (0,011)	0,143 *** (0,014)	0,136 *** (0,012)
Uniparentais femininos ricos	0,32 *** (0,044)	0,266 *** (0,026)	0,313 *** (0,045)	0,284 *** (0,026)	0,256 *** (0,045)	0,207 *** (0,028)
Uniparentais femininos pobres	0,065 *** (0,013)	0,046 *** (0,012)	0,064 *** (0,013)	0,048 *** (0,012)	0,04 ** (0,013)	0,007 (0,012)
Regiões						
Sul			0,032 (0,021)	-0,039 * (0,019)	0,041 (0,021)	-0,027 (0,020)
Nordeste	-	-	-	-	-	-
Centro-Oeste			0,019 (0,015)	-0,021 (0,015)	0,017 (0,015)	-0,017 (0,015)
Sudeste			0,006 (0,015)	-0,064 *** (0,012)	0,012 (0,015)	-0,057 *** (0,012)
Norte			0 (0,013)	0,004 (0,011)	-0,007 (0,013)	-0,001 (0,011)
Áreas						
Região metropolitana	-	-	-	-	-	-
Resto da UF					-0,096 *** (0,012)	-0,093 *** (0,011)
Área rural					-0,117 *** (0,012)	-0,152 *** (0,012)
n	15.871	18.571	15.871	18.571	15.871	18.571
Prob>chi2	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,0763	0,4820	0,0767	0,0499	0,0858	0,0578

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

* p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.01

Já as variáveis referentes às áreas urbanas e rurais foram estatisticamente significativas em todos os modelos e especificações. Como esperado, o modelo Probit indica que domicílios localizados no interior e em áreas rurais têm menor probabilidade de participação no sistema financeiro em relação às famílias que vivem nas regiões metropolitanas do País. E, como já identificado na seção 4.5, o meio rural constituía, em ambos os períodos, a região de mais baixa probabilidade de inserção financeira do Brasil. Como mostra a tabela 56, os domicílios localizados nestas áreas possuíam uma probabilidade reduzida de participação quando confrontados aos domicílios da região metropolitana, de 12%, em 2002-03, e 15% em 2008-09. Com isso, ressalta-se que a distância que as separa na probabilidade de inserção financeira aumentou ainda mais no período.

Diante da significância e dos sinais esperados para a maior parte dos controles inseridos no modelo, passou-se, então, à análise seu resultado nas variáveis de interesse desta seção, ou seja, nas que buscam capturar o efeito de ser beneficiário ou não das políticas de transferência de renda em vigor. As estimativas Probit reunidas nas tabelas 55 e 56 mostram que a inserção dos perfis alterou o resultado do efeito marginal na probabilidade de participação no PBF em relação ao modelo básico, reduzindo sua magnitude, especialmente em 2002-03. Porém, aparentemente, os controles adicionais não alteraram de forma relevante os resultados já obtidos, indicando, portanto, ser o modelo básico, acrescido dos perfis familiares, suficiente para capturar o efeito líquido da participação no PBF em ambos os períodos.

Dessa forma, as estimativas Probit para os modelos ampliados confirmam que os beneficiários do PBF possuíam um nível de inclusão financeira mais alto em relação aos não beneficiários elegíveis. Indo além, em função de ambas as metodologia empregadas, pode-se afirmar que esse resultado se sustenta tanto para o conjunto da amostra, quanto para a comparação estrita entre os beneficiários e seus contrafactuais estimados. Além do mais, no exercício de identificação do efeito marginal líquido do PBF, concluiu-se que adicionar ao modelo básico as informações sobre os perfis familiares foi suficiente para um bom ajuste.

Tabela 57: Estimativas Tobit para índice de exclusão financeira, reponderadas pelo

Propensity Score, na avaliação do efeito dos programas de transferência de renda no Brasil

Descrição	modelo 1		modelo 2		modelo 3	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
Bolsa-família						
Beneficiários	-	-	-	-	-	-
Não beneficiários elegíveis	-9,703 *** (0,745)	-11,265 *** (0,756)	-9,56 *** (0,744)	-11,291 *** (0,755)	-9,319 *** (0,739)	-11,207 *** (0,748)
Não beneficiários não elegíveis	-1,133 (0,760)	0,111 (0,456)	-1,243 (0,764)	0,242 (0,458)	-1,386 (0,761)	-0,049 (0,456)
Perfis familiares						
Adultos pobres	2,402 (1,697)	-1,181 (0,957)	2,506 (1,689)	-1,171 (0,959)	2,732 (1,681)	-0,852 (0,949)
Aposentados que viviam sós	10,642 (5,897)	3,367 (5,058)	10,856 (5,908)	3,696 (5,043)	9,306 (5,948)	1,158 (4,877)
Chefiados por idosos	10,818 *** (2,813)	12,056 *** (1,562)	10,779 *** (2,809)	12,294 *** (1,564)	9,978 *** (2,761)	10,088 *** (1,543)
Extremo pobre	-	-	-	-	-	-
Misto	21,306 *** (1,376)	14,463 *** (0,962)	20,132 *** (1,474)	15,205 *** (0,985)	18,559 *** (1,477)	13,077 *** (0,980)
Extremo rico	49,676 *** (3,150)	28,97 *** (1,515)	48,782 *** (3,158)	30,369 *** (1,531)	44,294 *** (3,236)	25,938 *** (1,564)
Famílias numerosas de classe média	12,866 *** (0,893)	10,021 *** (0,557)	12,856 *** (0,894)	10,287 *** (0,562)	10,497 *** (0,952)	7,185 *** (0,618)
Uniparentais femininos ricos	22,735 *** (2,793)	16,608 *** (1,369)	22,103 *** (2,761)	17,42 *** (1,375)	18,352 *** (2,820)	12,618 *** (1,433)
Uniparentais femininos pobres	6,461 *** (1,052)	3,643 *** (0,654)	6,435 *** (1,049)	3,787 *** (0,655)	4,406 *** (1,065)	1,19 (0,684)
Regiões						
Sul			4,035 * (1,634)	-1,68 (1,073)	4,709 ** (1,629)	-0,769 (1,078)
Nordeste	-	-	-	-	-	-
Centro-Oeste			2,943 * (1,270)	-0,487 (0,844)	2,744 * (1,268)	-0,186 (0,835)
Sudeste			0,779 (1,176)	-2,856 *** (0,707)	1,281 *** (1,166)	-2,354 *** (0,701)
Norte			0,738 (1,107)	0,942 (0,611)	0,132 (1,106)	0,576 (0,604)
Áreas						
Região metropolitana	-	-	-	-	-	-
Resto da UF					-8,125 *** (0,978)	-6,268 *** (0,586)
Área rural					-10,821 *** (1,132)	-10,234 *** (0,705)
constante	-24,705 *** (0,880)	-12,721 *** (0,469)	-25,247 *** (0,923)	-12,625 *** (0,511)	-16,103 *** (1,225)	-4,383 *** (0,737)
n	15.854	18.552	15.854	18.552	15.854	18.552
Prob>chi2	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,0369	0,0187	0,0374	0,0191	0,0415	0,0231

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Dada a relevância atribuída aos aspectos regionais na literatura que trata de exclusão financeira, esperava-se que sua inclusão afetasse de forma mais decisiva a extração do efeito marginal da participação no PBF. Dessa maneira, a parcimônia na escolha do modelo se trataria, em um primeiro momento, de um resultado contra-intuitivo. Porém, deve-se lembrar que na construção dos perfis foi empregado um conjunto extenso de características, sendo possível que, neste exercício, tenha sido capaz de capturar peculiaridades regionais existentes.

Os resultados para as estimativas Tobit, que avaliaram a pontuação obtida no *ranking* definido pelo índice de consumo de produtos e serviços financeiros, refletiram, de maneira geral, os mesmos resultados alcançados pelas estimativas Probit.

As tabelas 57 e 58 mostram que a maior parte dos controles inseridos foram estatisticamente significativos e tiveram os sinais esperados. A inserção dos perfis ao modelo reduziu, em média, o efeito da participação no PBF no índice de inclusão financeira na comparação com o modelo básico em ambos os períodos. E, novamente, ainda que a região sudeste e as áreas urbanas e rurais tenham sido significativas em todos os modelos, sua inclusão não foi capaz de afetar o efeito marginal líquido do recebimento das transferências entre os beneficiários.

Como descrito em boa parte da pesquisa, a ampla desigualdade regional no Brasil está refletida, também, no nível de exclusão financeira. Este fato, aliado à complexidade dos perfis sociais sugeridos pela análise de *cluster*, indica a necessidade de que trabalhos futuros de avaliação de impacto e/ou inserção financeira contemplem tais especificidades no desenho de políticas adequadas ao combate à exclusão. Atendo-se à metodologia empregada, tais efeitos poderiam ser extraídos através do estudo de interações entre as variáveis de interesse.

Ainda que este nível de detalhamento não seja objeto desta pesquisa, optou-se, a fim de caminhar na direção de uma compreensão melhor dos resultados do PBF – e como último exercício econométrico – pelo emprego das metodologias então adotadas na avaliação restrita aos perfis que reuniam as maiores porções de domicílios

beneficiários: o mais vulnerável dentre eles, o “extremo pobre”, o formado por “famílias numerosas de classe média” e o composto, primordialmente, por “uniparentais femininos pobres”.

Tabela 58: Estimativas Tobit para o índice de exclusão financeira, reponderadas pelo *Propensity Score*: o efeito marginal do recebimento de transferências de renda no Brasil

Descrição	modelo 1		modelo 2		modelo 3	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
Bolsa-família						
Beneficiários	-	-	-	-	-	-
Não beneficiários elegíveis	-1,598 *** (0,117)	-3,03 *** (0,160)	-1,576 *** (0,117)	-3,032 *** (0,160)	-1,524 *** (0,115)	-2,996 *** (0,157)
Não beneficiários não elegíveis	-0,214 (0,141)	0,038 (0,157)	-0,234 (0,141)	0,083 (0,158)	-0,258 (0,139)	-0,017 (0,155)
Perfis familiares						
Adultos pobres	0,497 (0,373)	-0,394 (0,311)	0,52 (0,373)	-0,391 (0,312)	0,565 (0,373)	-0,286 (0,312)
Aposentados que viviam sós	2,786 (1,982)	1,251 (2,029)	2,859 (2,006)	1,383 (2,052)	2,337 (1,876)	0,407 (1,763)
Chefiados por idosos	2,83 ** (0,942)	5,396 *** (0,864)	2,817 ** (0,939)	5,528 *** (0,872)	2,539 ** (0,889)	4,34 *** (0,802)
Extremo pobre	-	-	-	-	-	-
Misto	6,954 *** (0,632)	6,645 *** (0,553)	6,408 *** (0,660)	7,079 *** (0,577)	5,688 *** (0,631)	5,865 *** (0,543)
Extremo rico	27,261 *** (2,658)	17,093 *** (1,214)	26,512 *** (2,652)	18,244 *** (1,250)	22,767 *** (2,610)	14,737 *** (1,203)
Famílias numerosas de classe média	3,127 *** (0,255)	3,869 *** (0,237)	3,123 *** (0,256)	3,982 *** (0,240)	2,431 *** (0,256)	2,678 *** (0,249)
Uniparentais femininos ricos	7,923 *** (1,431)	8,034 *** (0,853)	7,6 *** (1,391)	8,548 *** (0,874)	5,774 *** (1,261)	5,675 *** (0,801)
Uniparentais femininos pobres	1,42 *** (0,258)	1,318 *** (0,250)	1,413 *** (0,257)	1,373 *** (0,251)	0,923 *** (0,242)	0,414 *** (0,242)
Regiões						
Sul			0,87 * (0,389)	-0,553 (0,339)	1,025 * (0,398)	-0,258 (0,355)
Nordeste	-	-	-	-	-	-
Centro-Oeste			0,613 * (0,283)	-0,165 (0,283)	0,564 * (0,278)	-0,063 (0,283)
Sudeste			0,154 (0,237)	-0,926 *** (0,217)	0,254 (0,238)	-0,768 *** (0,218)
Norte			0,145 (0,222)	0,327 (0,215)	0,025 (0,214)	0,198 (0,210)
Áreas						
Região metropolitana	-	-	-	-	-	-
Resto da UF					-1,569 *** (0,191)	-2,129 *** (0,199)
Área rural					-1,933 *** (0,189)	-3,245 *** (0,209)
n	15.854	18.552	15.854	18.552	15.854	18.552
Prob>chi2	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,0369	0,0187	0,0374	0,0191	0,0415	0,0231

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Os resultados obtidos estão agrupados nas tabelas 59 a 62, cujas regressões foram estimadas com a ponderação pelo escore de propensão e reportam os coeficientes Probit, Tobit e seus efeitos marginais para ambos os períodos.

Tabela 59: Estimativas Probit para a *dummy* de participação no sistema financeiro, ponderadas pelo *Propensity Score*, na avaliação do efeito dos programas de transferência de renda no Brasil nos perfis “extremo “pobre”, “famílias numerosas de classe média” e “uniparentais femininos pobres”

Descrição	extremo pobre		famílias numerosas de classe média		uniparentais femininos pobres	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
Bolsa-família						
Beneficiários	-	-	-	-	-	-
Não beneficiários elegíveis	-0,325 *** (0,048)	-0,498 *** (0,059)	-0,466 *** (0,063)	-0,543 *** (0,069)	-0,345 *** (0,071)	-0,590 *** (0,083)
Não beneficiários não elegíveis	0,230 *** (0,056)	0,172 *** (0,043)	-0,130 * (0,063)	-0,012 (0,042)	-0,015 (0,078)	0,139 * (0,053)
Constante	-1,067 *** (0,031)	-0,629 *** (0,023)	-0,447 *** (0,039)	-0,119 *** (0,026)	-0,818 *** (0,047)	-0,498 *** (0,032)
n	6.933	6.215	3.420	4.931	2.837	3.435
Prob>chi2	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,0120	0,0117	0,0122	0,0076	0,0086	0,0137

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Tabela 60: Estimativas Probit para a *dummy* de participação no sistema financeiro, reponderadas pelo *Propensity Score*, na avaliação do efeito dos programas de transferência de renda no Brasil: o efeito marginal de se pertencer aos perfis “extremo “pobre”, “famílias numerosas de classe média” e “uniparentais femininos pobres”

Descrição	extremo pobre		famílias numerosas de classe média		uniparentais femininos pobres	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
Bolsa-família						
Beneficiários	-	-	-	-	-	-
Não beneficiários elegíveis	-0,062 *** (0,009)	-0,138 *** (0,014)	-0,145 *** (0,019)	-0,198 *** (0,023)	-0,084 *** (0,017)	-0,174 *** (0,020)
Não beneficiários não elegíveis	0,054 *** (0,014)	0,058 *** (0,015)	-0,043 * (0,021)	-0,005 (0,017)	-0,004 (0,021)	0,049 ** (0,019)
n	6.933	6.215	3.420	4.931	2.837	3.435
Prob>chi2	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,0120	0,0117	0,0122	0,0076	0,0086	0,0137

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

* p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.01

Tabela 61: Estimativas Tobit para o índice de exclusão financeira, reponderadas pelo *Propensity Score*, na avaliação do efeito dos programas de transferência de renda no Brasil nos perfis “extremo “pobre”, “famílias numerosas de classe média” e “uniparentais femininos pobres”

Descrição	extremo pobre		famílias numerosas de classe média		uniparentais femininos pobres	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
Bolsa-família						
Beneficiários	-	-	-	-	-	-
Não beneficiários elegíveis	-7,617 *** (1,092)	-10,699 *** (1,238)	-9,553 *** (1,325)	-9,959 *** (1,396)	-11,304 *** (2,025)	-14,618 *** (1,990)
Não beneficiários não elegíveis	4,718 *** (1,226)	3,258 *** (0,838)	-3,196 * (1,250)	-0,503 (0,765)	-1,621 (2,145)	2,936 * (1,200)
constante	-24,460 *** (1,199)	-13,257 *** (0,648)	-9,552 *** (1,009)	-2,031 *** (0,541)	-23,268 *** (1,979)	-11,667 *** (0,930)
n	6.929	6.211	3.419	4.928	2.832	3.430
Prob>chi2	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,0056	0,0046	0,0045	0,0021	0,0046	0,0051

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

* p<0.10, ** p<0.05, *** p<0.01

Tabela 62: Estimativas Tobit para o índice de exclusão financeira, reponderadas pelo *Propensity Score*, na avaliação do efeito dos programas de transferência de renda no Brasil: o efeito marginal de se pertencer aos perfis “extremo “pobre”, “famílias numerosas de classe média” e “uniparentais femininos pobres”

Descrição	extremo pobre		famílias numerosas de classe média		uniparentais femininos pobres	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
Bolsa-família						
Beneficiários	-	-	-	-	-	-
Não beneficiários elegíveis	-0,877 *** (0,123)	-2,172 *** (0,198)	-2,38 *** (0,308)	-3,644 *** (0,417)	-1,804 *** (0,318)	-3,337 *** (0,342)
Não beneficiários não elegíveis	0,715 *** (0,202)	0,906 *** (0,244)	-0,888 ** (0,337)	-0,223 (0,338)	-0,293 (0,382)	0,933 * (0,390)
n	6.929	6.211	3.419	4.928	2.832	3.430
Prob>chi2	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,0056	0,0046	0,0045	0,0021	0,0046	0,0051

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e 2008-09. Elaboração própria.

* $p < 0.10$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Os coeficientes para não beneficiários não elegíveis, centrais para análise nesta parte da pesquisa, obtiveram os sinais esperados e foram estatisticamente significativos, ao nível de 1%, em todas as regressões.

Ao contrário do esperado, a maiores diferenças entre beneficiários e não beneficiários elegíveis, frente a seus contrafactuais estimados, não foram observadas entre os indivíduos do perfil “extremo pobre”. Ao contrário, o modelo indica que o recebimento de benefícios traz uma mudança maior no comportamento, seja na probabilidade de participação, seja no nível de consumo de produtos e serviços financeiros, para as famílias numerosas de classe média. Neste caso, como mostram as colunas (3) e (4) da tabela 61, os domicílios elegíveis, porém não contemplados pelo PBF, apresentavam uma redução de sua probabilidade de participação no sistema financeiro de 15%, em 2002-03, e de 20% em 2008-09, em relação a seus beneficiários.

Estes resultados, que indicam uma melhora relativa entre os períodos de domicílios participantes do PBF em relação aos elegíveis não contemplados, puderam ser observados para todos os grupos. Neste contexto, como sugerem ambas as metodologias, é possível que a expansão e o aperfeiçoamento do PBF tenham contribuído para externalidades dessa natureza e que avanços no programa possam apresentar resultados ainda melhores, no que diz respeito à inserção financeira, em avaliações futuras.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A motivação para a realização desta pesquisa foi calcada, além da relevância atribuída pela literatura especializada ao tema, na possibilidade de verificação de algumas hipóteses fundamentais para o debate. A primeira delas foi a de que, apesar de contar com um sistema financeiro reconhecidamente desenvolvido, o Brasil possuía ainda um contingente elevado de indivíduos mantidos à margem do sistema financeiro local. Apesar de acreditar que os indivíduos mais pobres, como demonstrado em diversos trabalhos, seriam os mais atingidos por esse cenário, admitia-se a possibilidade de que a exclusão financeira seria um elemento adicional dentre as várias questões que permeiam a multidimensionalidade da pobreza e da desigualdade de renda no Brasil. Com isso, esperava-se que, ainda que fortemente relacionada, a renda não fosse a única variável a explicar o porquê da baixa integração e acesso dos domicílios brasileiros a produtos e serviços financeiros básicos.

Admitindo-se tais hipóteses e considerando-as fundamentais, a pesquisa apostou, portanto, na elaboração de perfis complexos para o melhor entendimento da incidência e extensão do fenômeno da exclusão financeira no Brasil. Diante disso, adotou-se, enquanto uma das principais premissas que permeia todo o trabalho, a tese de que a abordagem multivariada pode ser fundamental para a elaboração de políticas de combate à exclusão financeira, pois, ao lançar luzes sobre aspectos tão relevantes quanto a pobreza, apontaria para a existência de perfis igualmente importantes e vulneráveis em busca de uma cidadania plena.

Como última dentre as principais hipóteses levantadas, a pesquisa reconhecia a possibilidade de que as experiências de políticas públicas de transferência de renda no Brasil teriam a capacidade de aumentar o nível de integração de seus beneficiários com o sistema financeiro. Indo além, e, novamente, como uma das principais apostas deste trabalho, acreditava-se que, em caso afirmativo, abrir-se-ia uma importante oportunidade de complementação de esforços na promoção da inclusão financeira, especialmente através da incorporação de estratégias de alfabetização financeira aos programas então existentes.

O capítulo 2 evidenciou que a dinâmica econômica contemporânea vem, cada vez mais, elevando o debate sobre o sistema financeiro a novos patamares. Ao mostrar que fatos recentes como a “financeirização” das relações sociais e o aumento da complexidade e sofisticação de produtos e serviços bancários representa, claramente, novos desafios para os usuários do sistema financeiro, a pesquisa indicou que novas abordagens devem ser adotadas para a inclusão e adoção de níveis adequados para a posse e o consumo destes produtos.

A discussão teórica mostrou que a exclusão financeira é um problema que aflige diversos países, já que, como destacado por LEDGERWOOD (2013), afetava, em 2011, mais da metade da população mundial em idade adulta. As implicações desse cenário foram consideradas de extrema importância, pois, como visto na análise das consequências da exclusão financeira, privam, necessariamente, um amplo conjunto de pessoas de “elementos essenciais para a vida de um indivíduo, sua subsistência, estabilidade e participação na vida econômica e social” [ANDERLONI *et al* (2007), p.7].

A este respeito, o capítulo 2 reforçou, como descrito em KEMPSON e WHYLEY (2009), a hipótese da multidimensionalidade do processo de exclusão financeira. Como buscou-se evidenciar ao longo do capítulo, o problema perpassa a raiz da própria lógica do sistema financeiro e avança não apenas na direção das condições sociais e econômicas dos excluídos, mas, fundamentalmente, na interação entre estes elementos. Assim, a exclusão financeira pode ser considerada, como exposto por LOISY (2000), como um processo que é tanto causa quanto consequência da exclusão social, seja por seus aspectos simbólicos, como estigmas e atributos negativos a ele associados, seja pela quebra de relações sociais acarretada pela falta de integração.

Finalmente, o capítulo 2 buscou mostrar, também, a importância para todo o sistema financeiro de indivíduos financeiramente alfabetizados. Como discutido na seção 2.4, apenas o empoderamento dos usuários de produtos e serviços financeiros é capaz de criar um conjunto de habilidades que os permitam, após o acesso a toda a informação necessária sobre oportunidades, escolhas e consequências de suas ações, tomarem decisões conscientes. E é exatamente este tipo de comportamento que, efetivamente,

contribuirá para a existência de mercados mais eficientes, o aumento da poupança, do investimento e, especialmente, de maior cidadania, bem-estar e inclusão social.

O terceiro capítulo deu início à proposta de quantificar o tamanho e a extensão da exclusão financeira no Brasil. Seu objetivo principal foi evidenciar, a partir dos microdados da POF, o número de domicílios que possuíam e/ou consumiam produtos e serviços financeiros em 2002-03 e 2008-09. Indo além, e tendo em mente os resultados já alcançados pela literatura, buscou-se verificar como o mecanismo se processa entre os domicílios e regiões brasileiras, ou seja, quais eram as características sociais, demográficas, econômicas e regionais que efetivamente contribuíam para agravar e, supostamente, perpetuar o cenário de exclusão social, financeira e econômica do País.

Conduzida sob a ótica da posse e do consumo de produtos e serviços financeiros, a análise descritiva indicou que em 2008-09, a despeito do esforço de ampliação do número de clientes feito pelo sistema financeiro, apenas 29% da população adulta no Brasil possuía cartão de crédito ou cheque especial. Além destes indicadores, pôde-se observar, ainda, que apenas 10% dos domicílios haviam movimentado sua conta poupança e que uma parcela ainda menor havia realizado qualquer tipo de investimento no período.

Como havia proposto, a pesquisa foi capaz de mostrar, também, que havia diferenças qualitativas importantes entre indivíduos dentro de uma mesma classe, região ou grupo social, capazes de definir e/ou agravar o *status* domiciliar de exclusão do sistema financeiro.

Em primeiro lugar, ao avaliar as características econômicas, representadas pelas classes sociais, observou-se uma elevada diferença para o nível de exclusão financeira intragrupos. Para a posse de cartão de crédito ou cheque especial, por exemplo, constatou-se que a proporção de famílias da “alta classe alta” que os possuíam era, em 2008-09, cerca de quinze vezes maior que a de famílias “extremamente pobres”. Além dos baixos níveis de poupança e investimento observado para a maioria das classes,

constatou-se, ainda, enquanto fatos relevantes, o avanço obtido entre as pesquisas para itens de intermediação financeira entre os indivíduos mais pobres e o crescimento considerável, para a maioria das faixas de renda, da participação no mercado de crédito. A este respeito, ressaltou-se que os avanços mais destacados ocorreram entre as famílias “vulneráveis” e da “baixa” e “média” classe média, trazendo, ao menos para este mercado, um comportamento mais homogêneo entre os domicílios.

A fim de verificar se havia, além da renda, características relevantes para explicar o cenário da exclusão financeira, a análise descritiva avançou para traços sociais e demográficos dos chefes das famílias brasileiras. Como o capítulo 3 mostrou, foi possível identificar que parte deles, de fato, sugeriram maiores probabilidades de barreiras ao acesso ou uso de produtos e serviços financeiros no Brasil.

Notou-se, por exemplo, que chefes mais jovens ou mais idosos possuíam um nível bem inferior de utilização de cartões ou cheques e de relacionamento bancário em relação às demais faixas de idade. Cenário com este tem sido, recorrentemente, identificado pela literatura também para outros países. Como discutido, dentre as principais razões para a exclusão dos jovens estariam sua pouca experiência em lidar com produtos financeiros e seu baixo nível de renda. Já os idosos seriam penalizados pela dificuldade de se utilizar métodos mais sofisticados de relacionamento (como caixas eletrônicos e internet *banking*), a ocorrência de longas filas em agências ou correspondentes bancários além da dificuldade de locomoção para acessar instalações distantes de suas residências.

Os dados confirmaram, ainda, a hipótese de que chefes de família da cor branca têm, proporcionalmente, mais acesso a produtos de intermediação financeira, maior nível de relacionamento com instituições bancárias, maior movimentação de sua conta poupança e realizam mais investimentos. Ratificaram, também, o comportamento esperado para a inclusão categorizada por faixas de anos de estudo, apontando para uma relação diretamente proporcional entre educação e inclusão financeira. Já os níveis relativamente homogêneos de movimentação da poupança, um produto

extremamente simples, sugeririam que a combinação de renda e educação guarda uma relação importante com a gestão financeira, pois, como pôde ser visto, os demais ativos (complexos) de investimento eram praticamente exclusivos aos domicílios escolarizados de alto rendimento.

Mas, por outro lado, a pesquisa permitiu constatar-se que os anos de estudo pouco ajudam a explicar o nível de exclusão de crédito, trazendo ainda mais evidências da peculiaridade deste mercado no Brasil.

Ainda com respeito às características sociais, a pesquisa mostrou que a qualidade da ocupação no Brasil está diretamente relacionada como grau de inclusão financeira. De acordo com a POF, empregadores e empregados públicos eram realmente mais integrados ao sistema financeiro, enquanto empregados temporários e domésticos, por exemplo, compunham um grupo bem mais vulnerável. Mas, novamente, este resultado não foi totalmente válido para o mercado de crédito onde, surpreendentemente, os indivíduos sem ocupação apresentaram níveis relativamente elevados de consumo.

Por último, o capítulo 3 tratou da abordagem espacial, que tem caráter de destaque na literatura que trata da exclusão financeira. A hipótese, já verificada em diversos trabalhos para outros países, era de que áreas mais pobres e/ou mais distantes dos grandes centros urbanos possuem um nível de integração proporcionalmente muito abaixo ao observado em regiões mais prósperas ou populosas.

Por isso, assumindo como premissa a tese de que a dimensão regional era elemento crucial para o desenho do cenário de exclusão financeira no Brasil, foram compiladas informações para as grandes regiões do País, áreas urbanas e o meio rural.

Aproveitando-se do alcance regional para os dados disponibilizados pela POF, que têm representatividade nacional, foi possível constatar que a incidência da exclusão financeira no País está claramente associada à localização espacial das famílias pesquisadas.

Para as grandes regiões constatou-se que o Norte e o Nordeste apresentaram, para boa parte dos produtos, a menor proporção de famílias inseridas no sistema financeiro. Tratou-se, claro, de um resultado já esperado, dado o percentual de famílias de baixa renda que nelas viviam, além da restrita quantidade de agências bancárias por habitante em seus municípios. A exceção, mais uma vez, ficou a cargo do mercado de crédito, onde foram observadas, para estas mesmas regiões, as maiores proporções de famílias que emprestaram ou tomaram crédito em 2008-09.

Por fim, o resultado inequívoco quanto à localização espacial reside na diferença de inserção entre domicílios localizados nos meios urbano e rural. A hierarquização é clara, e mostra que, de maneira geral, indivíduos que viviam nas capitais eram mais incluídos no sistema financeiro, respectivamente, frente aos habitantes das áreas metropolitanas, do interior de seus estados e, principalmente, das áreas rurais.

Diante destes resultados, pode-se dizer que a análise descritiva confirmou a hipótese de que o processo de exclusão financeira é, assim como a pobreza, um fenômeno multidimensional. Por tornar complexa a tarefa de extrair causalidades e delimitar a contribuição efetiva ao problema de cada um dos atributos avaliados no capítulo 3, o capítulo seguinte propôs a elaboração de conjuntos suficientemente complexos de famílias que permitissem uma análise mais aprofundada para a compreensão do problema e, especialmente, evidenciar possíveis públicos-alvo para o desenho de políticas de inclusão.

Por isso, no capítulo 4, foram criados nove “tipos domiciliares” representativos de grupos mais amplos da sociedade brasileira, definidos por traços preponderantes para os atributos eleitos em sua construção. A metodologia da análise de *cluster* foi capaz de permitir que perfis únicos fossem identificados e que a eles fossem atribuídos rótulos que os definiram de forma precisa e inequívoca, sendo, em seguida, caracterizados de acordo com suas idiosincrasias e comportamento financeiro. Dentre eles, observaram-se alguns tipos bastante peculiares e relevantes para o problema da exclusão financeira.

Pode-se citar, por exemplo, a geração de dois perfis claramente antagônicos: o “extremo rico” e o “extremo pobre”. No primeiro caso, constatou-se que, em média, suas famílias moravam nas melhores e mais amplas casas, detinham as maiores posses e tinham o menor nível de exposição a riscos. Seus chefes eram homens brancos, que vivam nas regiões Sudeste e Sul do País, e possuíam a maior escolaridade dentre todos os perfis. Já no “extremo pobre”, ao contrário, foram agrupadas as famílias de menor consumo per capita da amostra, que viviam em domicílios com muitas crianças e jovens, sendo chefiados por homens pardos de baixa escolaridade. Além do mais, notou-se que suas casas eram extremamente precárias, com baixa incidência de rede geral de abastecimento de água e elevada proporção contendo fossa rudimentar ou sem qualquer tipo de esgotamento sanitário.

Além destes, destaca-se a criação de mais três perfis interessantes para os propósitos da pesquisa. Todos eles foram caracterizados pela ausência de cônjuge no domicílio e trouxeram informações valiosas quanto à riqueza e diversidade da organização recente das famílias no Brasil. O primeiro reuniu as menores famílias dentre os perfis criados sendo composto, essencialmente, por idosos de renda alta, com baixa escolaridade e que, em média, vivam em casas próprias (de boa qualidade) no Nordeste e Sudeste do País. Já os outros dois eram formados por mulheres que, além de não contar com a presença de cônjuge no domicílio, apresentaram características muito distintas quanto ao nível de renda e composição familiar, tratando-se, portanto, de perfis claramente opostos e importantes para a avaliação da interação de seu *status* com o sistema financeiro.

A observação do comportamento financeiro dos *clusters* criados foi feita de forma descritiva e analítica e, de maneira geral, confirmaram as expectativas quanto ao nível de inserção financeira para cada um dos agrupamentos. As constatações feitas ao longo do capítulo 4 não apenas corroboraram algumas das hipóteses já levantadas para perfis tidos como “de risco” pelo sistema financeiro, como também sugeriram a formação de agrupamentos consistentes e possivelmente úteis no delineamento de perfis da exclusão para o Brasil.

O exercício econométrico feito no fim do capítulo deixou evidente que a probabilidade de participação (e o nível de inserção) no sistema financeiro no Brasil é determinada pelo *status* social do domicílio em questão, dado pelo perfil familiar o qual se encontra, e por sua localização geográfica. Os resultados apontaram ainda, assim como observado na análise descritiva, para a redução na chance de participação de idosos e famílias monoparentais chefiadas por mulheres, sendo estes, além dos domicílios de baixa renda, grupos relevantes para o desenho de políticas de inclusão.

Ao final, no capítulo 5, a pesquisa buscou avaliar se as políticas antipobreza praticadas no período aqui investigado haviam sido capazes de alterar o comportamento financeiro de seus beneficiários. Sob a hipótese de que esforços como estes gerariam externalidades na relação de seu público-alvo com o sistema bancário, foram propostas estimativas econométricas que abarcassem todas as informações de formas de inserção no mercado financeiro, de beneficiários e não beneficiários, dos perfis domiciliares e de localização espacial, construídos ao longo da pesquisa, na tentativa de extrair o efeito líquido de ser pertencer ao PBE/Auxílio-Gás, em 2002-03, e ao PBF, em 2008-09.

Como as análises descritivas feitas nas seções 5.2 e 5.3 já indicavam, há uma diferença considerável no patamar de consumo de produtos e serviços financeiros entre beneficiários e não beneficiários não elegíveis dos programas de transferência de renda. Nelas, pôde-se constatar, por exemplo, que em 2002-03 apenas 20% dos domicílios beneficiários possuíam cartão de crédito ou cheque especial, contra mais de 50% do grupo de não beneficiários não elegíveis. Além disso, os dados permitiram mostrar, também, que a diferença entre estes grupos aumentou de 28,3 pontos percentuais em 2002-03, para 31,4 pontos percentuais, em 2008-09, reafirmando, como se supunha, que o processo de crescimento recente do sistema financeiro no Brasil não foi capaz de melhorar, em termos relativos, a situação dos indivíduos de alta vulnerabilidade social.

Mas, o ponto relevante para a pesquisa, nesta parte do trabalho, era confrontar os níveis de exclusão de beneficiários e não beneficiários elegíveis, ou seja, entre os indivíduos que recebiam os recursos e aqueles que, apesar de se habilitarem aos programas, não eram contemplados.

Dado que tarefa de se estabelecer uma relação clara de causa e efeito não é simples e direta, foi observada uma extensa lista de possibilidades metodológicas para a solução do problema, encontradas na literatura de avaliações de impacto. Ao final, optou-se pela construção de contrafactuais para os beneficiários a partir de escores de propensão que, por meio de características observáveis, forneceu, pela inserção de suas probabilidades de participação em regressões reponderadas, um conjunto de indivíduos que tinham características próximas aos beneficiários, mas que não haviam sido “tratados”.

De maneira geral, os modelos construídos indicaram que houve um aumento na chance de inclusão, dada pela probabilidade de participação no sistema financeiro, para a faixa de domicílios que recebiam transferências de renda, em ambos os períodos avaliados, frente a seus potenciais beneficiários, ainda não incorporados às políticas antipobreza em vigor. E, da mesma forma, os resultados obtidos para o índice de inclusão financeira corroboraram que os indivíduos que participaram dos programas de transferência de renda possuíam um cesta maior e/ou mais complexa de produtos e serviços financeiros em relação a seus contrafactuais não assistidos.

Assim, pode-se dizer que os resultados econométricos alcançados forneceram evidências de que o pagamento por meio de cartões magnéticos, introduzidos desde a federalização dos programas de transferência de renda, além, claro, da renda incremental recebida pelos domicílios, foram capazes de modificar o relacionamento de um amplo conjunto de famílias vulneráveis com o sistema financeiro nacional.

Por essa razão, e em virtude da relação estreita proposta pela pesquisa entre exclusão financeira, pobreza e desigualdade de renda, torna-se evidente e fundamental que a existência de tais externalidades seja utilizada em favor de uma política mais

abrangente de inclusão social. Especificamente, os resultados indicam que as políticas antipobreza poderiam ser ainda mais efetivas se, em seu bojo, fossem adicionadas estratégias adicionais de educação financeira entre seus beneficiários, tornando-os indivíduos financeiramente mais educados e aptos a, de posse de toda a informação necessária sobre oportunidades e consequências de suas ações, tomarem decisões mais conscientes e racionais.

Finalmente, propõe-se a observação ainda mais detalhada, para uma agenda futura de pesquisas, da incidência de exclusão financeira entre as diversas dimensões aqui propostas. Tal desenho poderia ser contemplado pelo refinamento dos perfis propostos ou, em uma análise empírica, pela interação entre os múltiplos atributos aqui considerados, que são, claramente, pertinentes ao fenômeno.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABADIE, A.; IMBENS, G. W. Bias-Corrected Matching Estimators for Average Treatment Effects. **Journal of Business and Economic Statistics**, v. 29, n. 1, p. 1–11, jan. 2011.

ALLEN, F. et al. **The foundations of financial inclusion: understanding ownership and use of formal accounts**. Washington: World Bank Policy Research, 2012. (Working Paper, 6290)

ANDERLONI, L.; BRAGA, M. D.; CARLUCCIO, E. M. (Eds.) **New frontiers in banking services: emerging needs and tailored products for untapped markets**. Berlin, New York: Springer, 2007. 375 p.

ANGRIST, J. D.; PISCHKE, J.-S. **Mostly harmless econometrics: An empiricist's companion**. Princeton: Princeton University Press, 2008. 392 p.

ARMENDARIZ, B; MORDUCH, J. **The economics of microfinance**. Cambridge, MA: The MIT Press, 2005. 346 p.

BARR, M. S. Banking the Poor. **Yale Journal on Regulation**, v. 21, p. 121–237, winter 2004.

BARR, M. S., Banking the Poor: Policies to Bring Low and Moderate-Income Households in the United States into the Financial Mainstream. In: ANDERLONI, L.; BRAGA, M. D.; CARLUCCIO, E. M. (Eds.) **New frontiers in banking services: emerging needs and tailored products for untapped markets**. Berlin, New York: Springer, 2007. 375 p.

BECK, T. et al. **The determinants of financing obstacles**. Washington: World Bank Policy Research, 2004. (Working Paper, 3204)

BECK, T.; DEMIRGÜÇ-KUNT, A. Access to Finance: An Unfinished Agenda. **The World Bank Economic Review**, v. 22, n. 3, p. 383–396, nov. 2008.

BECK, T.; DEMIRGÜÇ-KUNT, A.; HONOHAN, P. Access to Financial Services: Measurement, impact and policies. **The World Bank Research Observer**, v. 24, n. 1, p. 119-145, 2009.

BECK, T.; DEMIRGÜÇ-KUNT, A.; LEVINE, R. **Finance, Inequality and Poverty**: Cross-Country Evidence. Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2004. (NBER Working Paper, 10979).

BECK, T.; DEMIRGÜÇ-KUNT, A.; LEVINE, R. Finance, inequality and the poor. **Journal of Economic Growth**, v. 12, p. 27–49, 2007.

BECK, T.; DEMIRGÜÇ-KUNT, A.; MARTINEZ PERIA, M. S. Banking Services for Everyone? Barriers to Bank Access and Use around the World. **The World Bank Economic Review**, v. 22, n. 3, p. 397–430, 2008.

BECKER, S. O.; ICHINO, A. Estimation of average treatment effects based on propensity score. **The Stata Journal**, v. 2, n. 4, p. 358–377, 2002.

BEMERGUY, C. B.; LUPORINI, V. **Desenvolvimento Financeiro e Desigualdade de Renda**: evidências para o caso brasileiro. Niterói: UFF, 2006. (Texto para discussão, 207)

BURCHARDT, T. **Being and becoming: Social exclusion and the onset of disability**. Centre for Analysis of Social Exclusion London School of Economics, UK, 2003

CAMERON, A. C.; TRIVEDI, P. K. **Microeconometrics: Methods and Applications**. New York: Cambridge University Press, 2005. 1056 p.

CARBÓ, S.; GARDENER, E. P. M.; MOLYNEUX, P. **Financial Exclusion**. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2005. 200 p.

CASTANHEIRA, H.C. E HERMETO, A. M. Uma proposta de identificação de perfis de condições de vida dos domicílios no Brasil através da Pesquisa de Orçamentos Familiares 2002/2003. **Anais do Encontro Nacional de Estudos Populacionais. Caxambu**: set-out 2008.

CLAESSENS, S. Access to Financial Services: A Review of the Issues and Public Policy Objectives. **The World Bank Research Observer**, v. 21, p. 207–240, 2006.

CORRAR, L. J. *et al.* **Análise multivariada para os cursos de administração, ciências contábeis e economia**. São Paulo: Editora Atlas, 2011.

CROCCO, M.; SANTOS, F.; FIGUEIREDO, A, T, L. **Exclusão financeira no Brasil**: uma análise regional exploratória. Programa de Fomento à pesquisa em Desenvolvimento Econômico, jul. 2010.

CULL, R.; SCOTT, K. **Measuring Household Usage of Financial Services**: Does it Matter How or Whom You Ask? Washington: World Bank Policy Research, 2009. (Working Paper, 5048)

DEATON, A.; ZAIDI, S. **Guidelines for constructing consumption aggregates for welfare analysis**. Washington: Living Standards Measurement Study, 2002. (LSM Working Paper, 135)

DEHEJIA, R. H.; WAHBA, S. Causal Effects in Nonexperimental Studies: Reevaluating the Evaluation of Training Programs. **Journal of the American Statistical Association**, v. 94, p. 1053–1062, 1999.

DEMIRGÜÇ-KUNT, A.; LEVINE, R. **Finance and Inequality**: Theory and Evidence. Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2004. (NBER Working Paper, 15275).

DEVLIN, J. F. A Detailed Study of Financial Exclusion in the UK. **Journal of Consumer Policy**, v. 28, n.1, p. 75–108, 2005.

DINIZ, B. P. C. et al. As pesquisas de orçamento familiar brasileiras. In: SILVEIRA, F. G. et al. (Org.). **Gasto e consumo das famílias brasileiras contemporâneas** (no prelo). v. 2. Brasília: IPEA, 2007. P. 313-344

DIPRETE, T. A.; GANGL, M. Assessing Bias in the Estimation of Causal Effects: Rosenbaum Bounds on Matching Estimators and Instrumental Variables Estimation with Imperfect Instruments. **Sociological Methodology**, v. 34, n. 1, p. 271–310, 2004.

DYMSKI, G. A. “Linking Financial Globalization with Financial Exclusion via a Minskyian Bridge,” In: TAVASCI, D.; TOPOROWSKI, J. (Eds.) **Minsk, Financial Development and Crises**. London: Palgrave Macmillan, 2010. p.50-76

DYK, D. A. VAN; IMAI, K. Causal Inference with General Treatment Regimes: Generalizing the Propensity Score. **Journal of the American Statistical Association**, v. 99, n. 467, p. 854–866, 2004.

EUROPEAN COMMISSION. Financial services provision and prevention of financial exclusion. **Rapport pour la Commission Européene, Direction générale de l’emploi, des affaires sociales et de l’égalité des chances**. Brussels, 2008. 136 p.

FREIXAS, X.; ROCHET, J.-C. **Microeconomics of Banking**. Cambridge, MA: The MIT Press, 2008. 363 p.

FRENCH, S.; LEYSHON, A.; SIGNORETTA, P. “All gone now”: The material, discursive and political erasure of bank and building society branches in the UK. **Antipode**, v. 40, n. 1, p. 79–101, 2008.

FRIENDS PROVIDENT FOUNDATION; NEW POLICY INSTITUTE. **A Snapshot of Financial Inclusion Policy and Practice in the UK in 2007**. London: Friends Provident Foundation, 2010. 34 p.

GERTLER, P. J. *et al.* **Impact Evaluation in Practice**. Washington, DC: The World Bank, 2010. 266 p.

GLOUKOVIEZOFF, G. De la bancarisation de masse, à l’exclusion bancaire puis sociale. **Revue Française des Affaires Sociales**, n. 3, p. 11–38, 2004a.

_____. L’exclusion bancaire et financière des particulier. In: **L’Observation national de la pauvreté et de l’exclusion sociale**. Les Travaux de l’observatoire. Paris: La Documentation française, p. 167-205, 2004b.

_____. From financial exclusion to overindebtedness: the paradox of difficulties for people on low incomes? In ANDERLONI, L.; BRAGA, M. D.; CARLUCCIO, E. M. (Eds.)

New frontiers in banking services: emerging needs and tailored products for untapped markets. Berlin, New York: Springer, 2007. 375 p.

HAIR, J. F. *et al.* **Análise multivariada de dados.** 6^a. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009. 688 p.

HECKMAN, J. J.; ICHIMURA, H.; TODD, P. Matching as an Econometric Estimator Evaluation. **The Review of Economic Studies**, v. 65, n.2, p. 261–294, 1998.

HIRANO, K., IMBENS, G. W., RIDDER, G. **Efficient estimation of average treatment effects using the estimated propensity score.** Cambridge, MA. National Bureau of Economic Research, 2000. (NBER Technical Working Paper, n.251)

HONOHAN, P. Cross-country variation in household access to financial services. **Journal of Banking and Finance**, v. 32, n. 11, p. 2493–2500, 2008.

IMAI, K.; DYK, D. A. Causal inference with general treatment regimens: generalizing the propensity score. **Journal of American Statistical Association**, v. 99, n. 467, p. 854–66, jan. 2004.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Pesquisa de Orçamentos Familiares (2002-2003).** Rio de Janeiro: IBGE, 2004a.

_____. **Pesquisa de Orçamentos Familiares (2002-2003).** Microdados. Rio de Janeiro: IBGE, 2004.

_____. **Pesquisa de Orçamentos Familiares (2002-2003).** Notas Técnicas. Rio de Janeiro: IBGE, 2004.

_____. **Pesquisa de Orçamentos Familiares (2002-2003).** Tabela: despesa total familiar. Árvore BME: famílias/despesa total familiar. Rio de Janeiro: IBGE, 2004.

_____. **Pesquisa de Orçamentos Familiares (2002-2003).** Tabela: despesa média mensal em alimentação. Árvore BME: famílias/despesa mensal familiar/despesas correntes/despesas de consumo/alimentação. Rio de Janeiro: IBGE, 2004.

_____. **Pesquisa de Orçamentos Familiares 2008-2009.** Rio de Janeiro: IBGE, 2011.

_____. **Pesquisa de Orçamentos Familiares 2008-2009.** Componentes das linhas das tabelas de despesa monetária e não monetária mensal familiar. Rio de Janeiro: IBGE, 2011.

_____. **Pesquisa de Orçamentos Familiares 2008-2009.** Microdados. Rio de Janeiro: IBGE, 2011.

_____. **Pesquisa de Orçamentos Familiares 2008-2009**. Notas Técnicas. Rio de Janeiro: IBGE, 2011.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONOMICA APLICADA. **Bolsa-Família 2003-2010: avanços e desafios**.. Brasília: IPEA, 2010. 2 v. 344 p.

IMBENS, G. W. **Nonparametric Estimation of Average Treatment Effects under Exogeneity: A Review**. Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2003. (NBER Working Paper, 294).

IMBENS, G. W.; WOOLDRIDGE, J. M. **Recent Developments in the Econometrics of Program Evaluation**. Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2008. (NBER Working Paper, 14251).

JAYARATNE, J.; STRAHAN, P. E. The Finance-Growth Nexus: Evidence from Bank Branch Deregulation. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 111, n.3, p. 639–670, 1996.

KHANDKER, S.R.; KOOLWAL, G. B.; SAMAD, H. A. **Handbook on impact evaluation: quantitative methods and practices**. Washington, DC: The World Bank, 2010. 260 p.

KEMPSON, E.; WHYLEY, C. **Kept out or opted out?** Understanding and combating financial exclusion. Bristol: Policy Press, 1999. 60 p.

KEMPSON, E. et al. **In or out?** Financial exclusion: a literature and research review. London: Financial Services Authority, 2000 (Consumer Research, 3).

KUMAR, A. **Access to financial services in Brazil**. Washington D.C: The World Bank, 2004. 619 p.

LATTIN, J. M.; CARROL, J. D. e GREEN, P. E. **Análise de dados multivariados**. São Paulo, Cengage Learning, 2011. 455 p.

LEDGERWOOD, Joanna. **The New Microfinance Handbook: A Financial Market System Perspective**. Washington, DC: World Bank, 2013. 530 p.

LEDGERWOOD, J. e GIBSON, A. The evolving financial landscape. In: LEDGERWOOD, Joanna. **The New Microfinance Handbook: A Financial Market System Perspective**. Washington, DC: World Bank, 2013. 530 p.

LEyshon, A.; THRIFT, N. *Geographies of financial exclusion: financial abandonment in Britain and the United States*. **Transactions of the Institute of British Geographers, New Series**, v. 20, p.312-341, 1995

LEVINE, R. Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda. **Journal of Economic Literature**, v. 35, n. 2, p. 688–726, 1997.

LOISY, C. Pauvreté, précarité, exclusion. Définitionset concepts. In Observatoire national de la pauvretéet de l'exclusionsociale, **Les travaux de l'Observatoire national de la pauvreté et de l'exclusionsociale**, Paris: La documentation Française: p. 23-50,

2000.

MARTIN, M. **A literature review on the effectiveness of financial education.** Richmond: Federal Reserve Bank of Richmond, 2007. (FRB Working Paper, 07-03)

MENEZES FILHO, N. (Org). **Avaliação Econômica de Projetos Sociais.** Fundação Itaú Social. 1ª ed. São Paulo: Dinâmica Gráfica e Editora, 2012. 186 p.

MILLER, M. *et al.* **The Case for Financial Literacy in Developing Countries: Promoting Access to Finance by Empowering Consumers.** Washington, DC: The World Bank, 2008. 25 p.

MINGOTI, S. A. **Análise de dados através de métodos de estatística multivariada:** uma abordagem aplicada. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2005. 295 p.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT - OECD. **Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies.** Paris: OECD, 2005a 177p.

ORTON, L. **Financial Literacy: Lessons from International Experience** Financial Literacy : Lessons from International Experience. Canadian Policy Research Networks, 2007 (Research Report, 48647)

RAJAN, R. G.; ZINGALES, L. Financial dependence and growth. **American economic Review**, v. 88, n. 3, p. 559–86, 1998.

RESENDE, ANNE CAROLINE COSTA; OLIVEIRA, ANA MARIA HERMETO CAMILO DE. Avaliando resultados de um programa de transferências de renda: O impacto do Bolsa-Escola sobre os gastos das famílias brasileiras. In: **XXXIV Encontro Nacional de Economia**, 2006, Salvador. XXXIV Encontro Nacional de Economia - ANPEC, 2006.

RIDDER, G.; HIRANO, K.; IMBENS, G. W. Efficient Estimation of Average Treatment Effects Using the Estimated Propensity Score. **Econometrica**, v. 71, n.4, p. 1161–1189, 2003.

ROBINS, J. M.; RITOV, Y. Towards a curse of dimensionality appropriate (coda) asymptotic theory for semiparametric models. **Statistics in Medicine**, v. 16, n. 3, p. 285–319, 1997.

ROCHA, S. **Transferências de Renda no Brasil. O fim da pobreza?** 1ª. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013. 216 p.

ROSENBAUM, P.; RUBIN, D. The central role of the propensity score in observational studies for causal effects. **Biometrika**, v. 70, p. 41-55, 1983

SAE **Definição da classe média no Brasil.** São Paulo: Secretaria de Assuntos Econômicos, 2012.

SERVET J.-M. L'exclusion, un paradoxe de la finance. **Revue de L'économie Financière**, n. 58, p. 17-28. Paris: Montchrestien, 2000.

_____. **Banquiers aux pieds nus. La microfinance**. Paris: Odile Jacob, 2006. 505 p.

SINCLAIR, S. **Financial Exclusion: A Introductory Survey**. Edinburgh: Heriot Watt University Centre for Research into Socially Inclusive Services, 2001.

SOLO, T. M. Financial exclusion in Latin America, or the social costs of not banking the urban poor. **Sage Publications, Environment and Urbanization**, v. 20, n. 1, p. 47-66, April 2008

STIGLITZ, J. E.; WEISS, A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. **The American Economic Review**, v. 71, n. 3, p. 393-410, 1981.

THE WORLD BANK GROUP. **Finance for All? Policies and Pitfalls in Expanding Access**, World Bank Policy Research Report. Washington: The World Bank, 2008. 265 p.

GODFREY, N.; LEVESQUE, M.; STARK, E. **The Case for Financial Literacy in Developing Countries: Promoting Access to Finance by Empowering Consumers**. Washington: World Bank, 2009.

WOOLDRIDGE, J. M. **Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data**. Cambridge, MA: The MIT Press, 2013. 1095 p.

APÊNDICE

A.1 Grupo de variáveis utilizadas na construção dos perfis domiciliares

Tabela A 1. Grupo consumo

VARIÁVEL	DESCRIÇÃO	OBSERVAÇÕES
decis_consumo	Percentis do consumo agregado	Consumo e consumo per capita avaliados em seus decis. Seguindo metodologia IBGE/POF, agrega despesas com: alimentação, habitação, vestuário, transporte, higiene e cuidados pessoais, assistência à saúde, educação, recreação e cultura, fumo e despesas diversas.
decis_consumo_capita	Percentis do consumo agregado per capita	

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e POF 2008-09. Elaboração própria.

Tabela A 2. Grupo pessoas

VARIÁVEL	DESCRIÇÃO	OBSERVAÇÕES
prop_crianças	Percentual de crianças no domicílio	Crianças (0 a 7 anos)/Total de moradores
prop_jovens	Percentual de jovens no domicílio	Jovens (8 a 14 anos)/Total de moradores
prop_adultos	Percentual de adultos no domicílio	Adultos (15 a 64 anos)/Total de moradores
prop_idosos	Percentual de idosos no domicílio	Idosos (mais de 65 anos)/Total de moradores
prop_dep_crianca	Proporção de dependentes crianças	Crianças (0 a 7 anos)/Adultos (15 a 64 anos)
prop_dep_jovens	Proporção de dependentes jovens (jovens/adultos)	Jovens (8 a 14 anos)/Adultos (15 a 64 anos)
prop_dep_idosos	Proporção de dependentes idosos (idosos/adultos)	Idosos (mais de 65 anos)/Adultos (15 a 64 anos)
cor_chefe	Raça da pessoa de referência	(1) Branca (2) Preta (3) Parda (4) Amarela + Indígena + Ignorada
grupo_idade_chefe	Grupo de idade da pessoa de referência	(1) 8 a 14 anos (2) 15 a 64 anos (3) acima de 65 anos
estudo_chefe	Anos de estudo da pessoa de referência	0 - 15 ou mais
sexo_chefe	Sexo da pessoa de referência	(1) Homem (0) Mulher
conjuge	Há presença de cônjuge no domicílio?	(1) Sim (0) Não

Fonte: IBGE/POF 2002-03 e POF 2008-09. Elaboração própria.

Tabela A 3: Grupo domicílio

VARIÁVEL	DESCRIÇÃO	OBSERVAÇÕES
tipo_domicilio	Tipo de domicílio	(1) Casa (2) Apartamento (3) Cômodo
comodos_domicilio	Número de cômodos no domicílio	-
dormitorios_domicilio	Número de cômodos servindo com dormitório	-
banheiros_domicilio	Número de banheiros	-
abastecimento_agua	Tipo de abastecimento de água	(1) Rede geral de distribuição (2) Poço ou nascente (3) Outra proveniência
escoadouro_sanitario	Tipo de escoadouro sanitário	(1) Rede coletora de esgoto ou pluvial (2) Fossa séptica (3) Fossa rudimentar (4) Vala (5) Direto para o rio, lago ou mar (6) Outra forma (7) Não tem
material_piso	Material que predomina no piso	(1) Carpete (2) Cerâmica/lajota/pedra (3) Madeira para construção (4) Cimento (5) Maderia aproveitada (6) Terra (7) Outro material
pavimentacao_rua	Há pavimentação na rua?	(1) Sim (0) Não
condicao_ocupacao	Qual a condição da ocupação?	(1) Próprio já pago (2) Próprio ainda pagando (3) Cedido por empregador (4) Cedido de outra forma (5) Outra condição (6) Alugado
quantidade_morador	Quantidade total de moradores no domicílio	-
pesoas_comodo	Proporção de moradores por cômodo	quantidade_morador/comodos_domicilio

Fonte: IBGE/POF. Elaboração própria.

Tabela A 4: Grupo despesas

VARIÁVEL	DESCRIÇÃO	OBSERVAÇÕES
prop_desp_q7	Aquisição de combustíveis domésticos e outros do domicílio principal	Despesa coletiva
prop_desp_q8	Conservação, manutenção e pequenos reparos com habitação, jazigo e jardinagem	Despesa coletiva
prop_desp_q9	Consertos e manutenção de móveis, aparelhos, máquinas e utensílios de uso doméstico	Despesa coletiva
prop_desp_q10	Aluguel, impostos e outras taxas do domicílio principal	Despesa coletiva
prop_desp_q11	Construção e reforma de habitação e jazigo	Despesa coletiva
prop_desp_q12	Outros itens do domicílio principal com serviços públicos, privados e habitação	Despesa coletiva
prop_desp_q13	Aluguel de aparelhos e utilidades de uso doméstico	Despesa coletiva
prop_desp_q15	Aquisição de aparelhos, máquinas e outras utilidades de uso doméstico	Despesa coletiva
prop_desp_q16	Aquisição de ferramentas, animais domésticos, equipamentos musicais e de acampamento	Despesa coletiva
prop_desp_q17	Aquisição de móveis	Despesa coletiva
prop_desp_q18	Aquisição de artigos de decoração e forração	Despesa coletiva
prop_desp_q19	Serviços domésticos	Despesa coletiva

Continua

Continuação

VARIÁVEL	DESCRIÇÃO	OBSERVAÇÕES
prop_desp_q22	Comunicações	Despesa individual
prop_desp_q23	Transportes coletivos e próprios	Despesa individual
prop_desp_q24	Alimentação fora de casa	Despesa individual
prop_desp_q25	Aquisição de artigos de fumo	Despesa individual
prop_desp_q26	Jogos e apostas	Despesa individual
prop_desp_q27	Aquisição de jornais, revistas e passatempos impressos	Despesa individual
prop_desp_q28	Diversões, ingressos para eventos esportivos e culturais e uso de celulares	Despesa individual
prop_desp_q29	Aquisição de produtos farmacêuticos	Despesa individual
prop_desp_q30	Aquisição de artigos de higiene pessoal e maquiagem	Despesa individual
prop_desp_q31	Serviços de cuidados pessoais e outro	Despesa individual
prop_desp_q32	Aquisição de artigos de papelaria, livros não-didáticos e assinatura de periódicos	Despesa individual
prop_desp_q33	Aquisição de brinquedos e material de recreação	Despesa individual
prop_desp_q34	Aquisição e aluguel de roupas de homem	Despesa individual
prop_desp_q35	Aquisição e aluguel de roupas de mulher	Despesa individual
prop_desp_q36	Aquisição e aluguel de roupas de criança até 14 anos	Despesa individual
prop_desp_q37	Aquisição de artigos de armarinho, tecidos e roupas de banho, cama e mesa	Despesa individual
prop_desp_q38	Aquisição e aluguel de bolsas, calçados, cintos e outros acessórios	Despesa individual
prop_desp_q39	Aquisição de utensílios avulsos e artigos de banheiro, copa e cozinha	Despesa individual
prop_desp_q40	Outras aquisições	Despesa individual
prop_desp_q41	Viagens	Despesa individual
prop_desp_q42	Serviços de assistência à saúde	Despesa individual
prop_desp_q43	Acessórios e manutenção de veículos	Despesa individual
prop_desp_q44	Serviços de cartório, de advogado, de despachante e similares	Despesa individual
prop_desp_q45	Cerimônias familiares, práticas religiosas, outras festas e recepções	Despesa individual
prop_desp_q46	Aquisições de jóias, relógios, aparelhos e acessórios de telefonia celular	Despesa individual
prop_desp_q47	Outros imóveis	Despesa individual
prop_desp_q48	Contribuições e transferências	Despesa individual
prop_desp_q49	Cursos, livros didáticos, revistas técnicas e outros itens referentes a educação	Despesa individual
prop_desp_q50	Veículos: documentação, seguro e outros	Despesa individual
prop_desp_q51	Aquisição de veículos	Despesa individual

continua

Continuação

VARIÁVEL	DESCRIÇÃO	OBSERVAÇÕES
prop_desp_alimentacao01	Cereais, leguminosas e hortaliças tuberosas	Alimentação
prop_desp_alimentacao02	Farinhas, féculas, massas, cocos, castanhas e nozes	Alimentação
prop_desp_alimentacao03	Hortaliças folhosas, frutosas e outras	Alimentação
prop_desp_alimentacao04	Frutas	Alimentação
prop_desp_alimentacao05	Açúcares e produtos de confeitaria	Alimentação
prop_desp_alimentacao06	Sais e condimentos	Alimentação
prop_desp_alimentacao07	Carnes e vísceras	Alimentação
prop_desp_alimentacao08	Pescados marinhos	Alimentação
prop_desp_alimentacao09	Pescados de água-doce	Alimentação
prop_desp_alimentacao10	Enlatados e conservas	Alimentação
prop_desp_alimentacao11	Aves, ovos e laticínios	Alimentação
prop_desp_alimentacao12	Panificados e carnes industrializadas	Alimentação
prop_desp_alimentacao13	Bebidas não-alcoólicas e infusões	Alimentação
prop_desp_alimentacao14	Óleos, gorduras e alimentos preparados ou semi-preparados	Alimentação
prop_desp_alimentacao15	Produtos de limpeza doméstica e outros	Alimentação
prop_desp_alimentacao16	Produtos de higiene corporal e bebidas alcoólicas	Alimentação
prop_desp_alimentacao17	Agregados	Alimentação

Fonte: IBGE/POF. Elaboração própria.

Dados inseridos na análise de agrupamentos como proporção da despesa total.

Tabela A 5: Grupo bens duráveis

VARIÁVEL	DESCRIÇÃO	OBSERVAÇÕES
fogao	Fogão	-
freezer	Freezer	-
geladeira	Geladeira	compatibilizado entre períodos
maquina_lavar_loucas	Máquina de lavar louças	-
batedeira_bolo	Batedeira de bolo	-
liquidificador	Liquidificador	-
aspirador_po	Aspirador de pó	-
ferro_eletrico	Ferro elétrico	-
maquina_lava_roupas	Máquina de lavar roupas	-
maquina_seca_roupas	Máquina de secar roupas	-
televisao_cores	Televisão em cores	-
televisao_preto	Televisão em preto e branco	-
conjunto_som	Conjunto de som	compatibilizado entre períodos
ar_condicionado	Ar condicionado	-
ventilador_circulador	Ventilador e/ou circulador de ar	-
maquina_costura	Máquina de costura	-
secador_cabelos	Secador de cabelos	-
automovel	Automóvel	-
bicicleta	Bicicleta	-
motocicleta	Motocicleta	-
microcomputador	Microcomputador	-
purificador_agua	Purificador de água	-
forno_microondas	Forno de micro-ondas	-
antena_parabolica	Antena parabólica	-
filtro_agua	Filtro de água	-
aparelho_dvd	Aparelho de DVD	compatibilizado entre períodos
radio	Rádio	compatibilizado entre períodos

Fonte: IBGE/POF. Elaboração própria.

Tabela A 6: Grupo vulnerabilidades

VARIÁVEL	DESCRIÇÃO	OBSERVAÇÕES
seguro_total_veiculo	Seguro total de veículo	-
seguro_parcial_veiculo	Seguro parcial de veículo	-
seguro_acidentes	Seguro de acidentes pessoais	-
seguro_vida	Seguro de vida	-
seguro_bens_moveis	Seguro de bens móveis (exceto veículos)	-
funrural	Funrural	-
previdencia_estadual	Previdência estadual	-
previdencia_municipal	Previdência municipal	-
previdencia_militar	Previdência militar	-
previdencia_federal	Previdência federal	-
fundo_pensao_militar	Fundo de pensão militar	-
plano_saude	Plano/seguro saúde	Plano e seguro saúde. Fundo de participação, poupança complementar e complementação de plano/seguro saúde. Mensalidade de clínica e plano ou assistência odontológica.
seguro_imovel	Seguro para o imóvel	Seguros sobre incêndio, roubo, etc.
seguro_outro_imovel	Seguros para outros imóveis	Seguros contra incêndio, roubo e acidentes
previdencia_publica	Previdência pública	-
seguro_voluntario_veiculo	Seguro voluntário de veículo	-
previdencia_privada	Previdência privada	-

Fonte: IBGE/POF. Elaboração própria.

Tabela A 7: Grupo ocupação

VARIÁVEL	DESCRIÇÃO	OBSERVAÇÕES
ocupacao_chefe	Indica a posição na ocupação do chefe do domicílio	(0) Sem ocupação (1) Empregado privado (2) Empregado doméstico (3) Empregado temporário na área rural (4) Trabalhador voluntário (5) Empregador (6) Conta-própria (7) Aprendiz ou estagiário sem remuneração (8) Não remunerado em ajuda a membro do domicílio (9) Trabalhador na produção para o próprio consumo

Fonte: IBGE/POF. Elaboração própria.

A.2 Descrição das variáveis financeiras obtidas e/ou construídas a partir das POFs 2002-03 e 2008-09

Tabela A 8: Itens utilizados como despesas em serviços financeiros: 2002-03 e 2008-09

2002-03	anuidade de cartão de crédito, talão de cheques, extrato bancário, cadastro bancário, abertura de crédito, tarifa de manutenção de cheque especial, ISSQN (tarifa de manutenção de cheque especial), renovação de cheque especial, taxa de renovação de cheque especial, transferência interbancária, cartão especial (taxa), imposto sobre cheque (CPMF), CPMF (imposto sobre cheque), taxa de saque eletrônico, taxa para sustar cheques, taxa de devolução de cheque, juros de cheque especial e cartão de crédito, juros de cartão de crédito, juros de cheque especial e cartão, encargos totais com serviços bancários, tarifas bancárias (agregado), cesta bancária (agregado) e seguro de cartão de crédito.
2008-09	anuidade de cartão de crédito, talão de cheques, extrato bancário, cadastro bancário, abertura de crédito, tarifa de manutenção de cheque especial, renovação de cheque especial, taxa de transferência de financiamento, transferência interbancária, doc pessoal (transferência interbancária), ted pessoal (transferência interbancária), cartão especial (taxa), segunda via de cartão especial, tarifa de conta bancária, manutenção de conta bancária, pacote de serviço de conta bancária, taxa de saque eletrônico, taxa para sustar cheques, taxa de devolução de cheque, encargos financeiros de cheque especial, juros de cheque especial, seguro de cartão de crédito, encargos financeiros de cartão de crédito, juros de cartão de crédito, segunda via cartão de débito, segunda via cartão de poupança, cheque visado, cópia de microfilme de cheque,

Fonte: IBGE/POF. Elaboração própria.

A.3 Distribuição de domicílios entre classes sociais segundo características demográficas, regionais, sociais e habitacionais: 2002-03 e 2008-09

Tabela A 9: Distribuição de domicílios entre classes sociais segundo idade, cor e sexo: 2002-03 e 2008-09

Características demográficas e sociais	Pobres						Classe média						Classe alta				Total	
	Extremamente pobre		Pobre, mas não extremamente pobre		Vulnerável		Baixa classe média		Média classe média		Alta classe média		Baixa classe alta		Alta classe alta			
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
DEMOGRÁFICAS																		
Idade																		
16 a 19	1,0	0,9	0,8	1,1	0,9	0,8	0,5	0,5	0,6	0,5	0,4	0,3	0,3	0,2	0,1	0,1	0,6	0,5
20 a 29	21,5	21,2	18,9	19,8	14,8	16,4	12,6	13,5	12,4	10,7	11,8	10,5	10,8	9,7	5,0	6,2	13,2	12,3
30 a 39	31,6	33,0	28,9	30,0	25,9	26,5	22,1	23,4	21,8	19,4	22,3	18,2	21,7	18,0	20,0	15,6	23,8	21,4
40 a 49	22,6	25,0	22,5	24,7	23,0	25,1	23,1	24,6	24,9	20,7	22,2	23,4	25,5	23,2	25,9	22,0	23,6	23,4
50 a 59	16,0	13,9	15,6	15,7	16,1	15,9	15,5	17,7	17,3	19,1	19,8	19,1	20,8	21,8	26,2	23,7	18,0	18,9
60 a 69	5,7	5,1	8,1	6,0	11,2	9,5	13,1	11,9	11,7	14,6	13,5	15,7	12,6	14,6	13,1	19,0	11,6	13,2
70 a 79	1,3	0,3	3,8	2,1	6,2	4,2	9,2	6,5	8,8	10,8	8,0	9,0	6,3	9,3	6,4	9,7	6,8	7,6
80+	0,4	0,5	1,4	0,6	2,0	1,6	4,0	2,1	2,5	4,1	2,0	3,8	2,1	3,3	3,4	3,8	2,4	2,8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Cor																		
Branca	26,8	22,4	32,0	26,5	41,4	32,4	50,1	40,4	56,7	46,6	64,2	55,2	70,3	65,8	79,9	76,6	53,4	49,2
Preta	10,3	12,0	10,1	11,8	10,1	11,3	9,2	10,7	7,8	10,0	7,3	8,2	6,0	5,8	3,8	4,0	8,2	8,8
Parda	61,7	64,7	57,1	60,4	47,6	55,0	40,0	47,8	34,5	42,4	27,1	35,2	22,3	27,1	14,1	16,8	37,3	40,6
Outras	1,3	0,9	0,8	1,3	0,9	1,4	0,8	1,1	1,0	1,1	1,4	1,4	1,4	1,3	2,3	2,5	1,2	1,4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Sexo																		
Mulher	23,0	31,1	24,8	30,7	27,0	30,6	26,5	30,0	27,6	30,6	27,6	30,5	27,0	32,1	29,6	31,1	26,8	30,9
Homem	77,0	68,9	75,2	69,3	73,0	69,4	73,5	70,0	72,4	69,4	72,5	69,5	73,0	67,9	70,4	68,9	73,2	69,1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
SOCIAIS																		

Fonte: IBGE/POF. Elaboração própria.

Tabela A 10: Distribuição de domicílios entre classes sociais segundo anos de estudo, ocupação e status familiar: 2002-03 e 2008-09

Características demográficas e sociais	Pobres						Classe média						Classe alta				Total	
	Extremamente pobre		Pobre, mas não extremamente pobre		Vulnerável		Baixa classe média		Média classe média		Alta classe média		Baixa classe alta		Alta classe alta			
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
SOCIAIS																		
Anos de estudo																		
0	31,7	24,6	24,8	20,5	19,6	17,2	18,1	14,0	12,3	15,0	8,0	9,4	3,2	4,9	0,9	4,2	14,1	12,0
1 a 4	47,1	43,5	47,2	41,0	43,0	35,9	39,6	34,5	36,9	32,9	31,6	28,2	18,6	19,7	10,3	8,7	34,7	29,1
5 a 9	17,8	21,1	21,6	25,6	27,4	26,9	28,3	25,6	28,5	20,9	26,5	20,0	21,0	14,7	9,1	4,1	24,2	20,1
10 a 14	2,6	8,9	5,3	11,9	8,8	18,6	12,0	23,8	19,4	28,1	26,5	36,2	36,7	42,7	31,4	33,3	18,3	29,1
15+	0,8	1,9	1,1	1,1	1,1	1,4	2,1	2,1	3,0	3,0	7,5	6,2	20,6	18,0	48,2	49,7	8,6	9,8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Ocupação																		
sem Ocupação	16,2	19,7	18,1	18,2	20,0	20,0	24,6	22,6	22,6	29,9	22,7	27,0	20,7	25,4	19,9	25,3	21,2	24,5
empregado privado	16,3	18,4	26,7	28,9	32,7	34,8	35,5	36,7	36,3	34,7	35,0	35,9	32,8	31,5	27,1	25,8	32,1	33,0
empregado público	2,2	1,5	4,0	2,9	5,2	4,7	6,1	5,5	7,6	6,2	10,7	8,4	14,6	15,1	19,9	20,9	8,6	8,8
empregado doméstico	4,6	6,3	5,7	7,5	5,5	7,3	3,9	6,2	4,3	4,4	2,8	3,2	1,7	1,6	0,1	0,1	3,7	4,3
empregado temporário	13,4	6,9	6,1	5,9	3,6	2,3	1,9	1,3	0,9	0,6	0,5	0,5	0,1	0,0	0,1	0,0	2,5	1,3
empregador	0,5	0,3	0,8	0,3	1,2	0,6	1,6	1,2	3,2	1,9	3,9	3,2	9,3	6,1	15,7	10,4	4,1	3,2
conta-própria	38,1	35,4	34,2	31,2	28,7	27,7	24,1	24,7	23,8	20,9	23,8	20,8	20,3	19,7	17,1	17,3	25,6	23,0
outras	8,7	11,6	4,5	5,1	3,1	2,7	2,3	1,8	1,3	1,5	0,7	1,1	0,6	0,5	0,2	0,1	2,3	1,9
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Status familiar																		
cônjuge presente	79,0	25,0	76,2	24,9	72,6	28,8	69,7	28,4	67,1	33,7	66,6	35,6	66,4	37,3	57,1	43,4	69,2	33,2
monoparental	21,0	75,0	23,8	75,1	27,5	71,2	30,3	71,6	32,9	66,3	33,4	64,4	33,6	62,7	42,9	56,6	30,8	66,8
feminino	86,3	86,2	81,2	85,1	77,8	79,5	73,7	77,9	69,3	71,2	69,4	69,0	65,9	68,6	57,1	59,9	71,2	71,9
masculino	13,7	13,8	18,8	15,0	22,2	20,5	26,3	22,1	30,7	28,8	30,6	31,0	34,2	31,4	42,9	40,1	28,8	28,1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE/POF. Elaboração própria.

Tabela A 11: Distribuição de domicílios entre classes sociais segundo regiões e áreas: 2002-03 e 2008-09

Localização geográfica e características habitacionais	Pobres						Classe média						Classe alta				Total	
	Extremamente pobre		Pobre, mas não extremamente pobre		Vulnerável		Baixa classe média		Média classe média		Alta classe média		Baixa classe alta		Alta classe alta			
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
LOCALIZAÇÃO GEOGRÁFICA																		
Regiões																		
<i>Sul</i>	4,4	5,3	9,2	7,7	12,9	10,5	16,6	13,5	19,5	16,5	19,8	19,1	18,7	19,6	16,6	17,7	15,7	15,4
<i>Nordeste</i>	63,1	65,8	50,3	53,5	34,6	41,4	24,5	31,1	17,5	23,8	14,0	16,5	11,5	12,2	9,2	11,2	25,6	26,1
<i>Centro-Oeste</i>	4,6	4,2	7,1	5,9	8,5	7,3	7,9	8,2	7,2	8,6	6,3	7,8	6,0	7,4	6,8	7,6	7,1	7,6
<i>Sudeste</i>	16,9	13,3	22,6	20,6	35,9	31,1	44,9	39,0	50,4	44,8	55,7	51,6	60,2	56,6	65,0	60,3	45,4	44,1
<i>Norte</i>	11	11	11	12	8	10	6	8	5	6	4	5	4	4	2	3	6	7
<i>Total</i>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Área																		
<i>Urbana</i>	59,2	54,1	69,7	66,1	79,6	76,4	83,8	81,5	88,5	84,6	92,4	89,5	95,7	93,6	97,1	96,6	84,8	84,4
<i>Município da capital</i>	8,9	11,5	13,6	13,6	17,3	17,9	19,4	20,0	23,0	20,7	27,1	23,4	34,9	28,9	50,9	49,3	24,0	23,9
<i>Resto da RM</i>	4,9	5,2	8,3	8,8	10,8	13,9	13,5	13,8	15,6	13,1	17,5	15,3	14,3	13,2	10,3	8,8	12,7	12,8
<i>Resto da UF</i>	45,4	37,4	47,8	43,7	51,5	44,7	50,9	47,8	50,0	50,8	47,8	50,8	46,5	51,5	35,9	38,6	48,1	47,7
<i>Rural</i>	40,8	45,9	30,3	34,0	20,4	23,6	16,2	18,5	11,5	15,4	7,6	10,5	4,3	6,4	2,9	3,4	15,2	15,6
<i>Total</i>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE/POF. Elaboração própria.

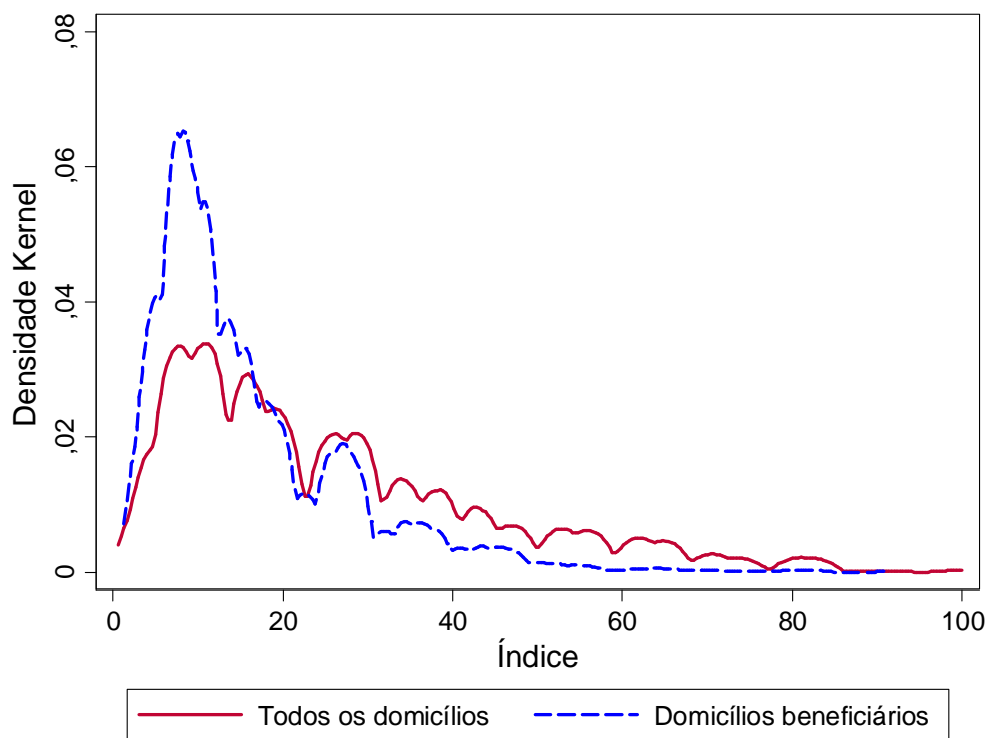
Tabela A 12: Distribuição de domicílios entre classes sociais segundo condições de habitação: 2002-03 e 2008-09

Localização geográfica e características habitacionais	Pobres						Classe média						Classe alta				Total	
	Extremamente pobre		Pobre, mas não extremamente pobre		Vulnerável		Baixa classe média		Média classe média		Alta classe média		Baixa classe alta		Alta classe alta			
	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09	2002-03	2008-09
HABITAÇÃO																		
Condição na ocupação																		
<i>Imóvel próprio</i>	65,6	66,8	67,7	68,4	70,0	68,7	71,6	69,6	72,5	72,5	73,0	74,5	77,1	76,8	77,0	78,4	72,1	72,7
<i>Imóvel cedido</i>	18,8	16,6	19,3	16,9	15,4	14,7	13,2	13,3	13,5	10,9	11,4	9,1	7,2	6,9	5,5	3,7	12,9	10,7
<i>Imóvel alugado</i>	15,6	16,7	13,0	14,8	14,6	16,6	15,2	17,2	14,1	16,6	15,7	16,4	15,8	16,3	17,5	17,9	15,0	16,6
<i>Total</i>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Abastecimento de água																		
<i>Rede geral de distribuição</i>	52,6	57,1	63,9	65,3	75,1	74,4	79,1	79,1	84,5	82,4	87,9	86,5	92,7	90,3	94,2	93,4	80,5	82,0
<i>Poço ou nascente</i>	21,1	30,7	21,0	25,6	17,4	21,3	15,3	18,1	13,1	15,7	10,3	12,4	6,7	9,3	5,4	6,5	13,6	15,4
<i>Outra Proveniência</i>	26,4	12,2	15,0	9,1	7,5	4,3	5,6	2,9	2,4	1,9	1,8	1,1	0,7	0,4	0,4	0,1	5,9	2,6
Escoadouro sanitário																		
<i>Rede coletora de esgoto</i>	15,6	17,1	22,8	24,3	35,8	35,0	45,8	44,0	53,1	50,0	62,7	59,8	73,8	69,9	83,2	82,0	50,2	52,4
<i>Fossa séptica</i>	10,2	13,6	15,0	15,8	17,7	18,9	18,6	18,4	19,7	18,2	17,9	17,1	14,9	15,9	10,4	11,5	16,5	16,9
<i>Fossa rudimentar</i>	34,9	36,7	36,8	37,0	30,6	32,3	24,7	28,2	18,8	24,7	14,4	18,2	8,8	11,4	5,4	5,7	21,6	22,3
<i>Vala</i>	3,7	5,3	3,9	4,1	3,0	3,3	2,5	2,3	2,0	1,5	1,4	1,2	0,8	0,8	0,1	0,1	2,2	1,9
<i>Outra forma</i>	2,6	3,9	4,0	5,8	4,5	4,4	3,6	3,6	4,0	3,4	2,2	2,7	1,3	1,8	0,7	0,7	3,1	3,1
<i>Não tem</i>	33,0	23,3	17,5	13,0	8,5	6,2	4,8	3,5	2,3	2,2	1,5	1,0	0,6	0,3	0,2	0,1	6,5	3,6
<i>Total</i>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Pavimentação na rua																		
<i>Não</i>	69,6	68,6	61,1	59,1	50,6	47,0	42,9	38,5	33,2	32,5	25,4	22,9	14,5	14,4	9,1	6,7	37,2	31,1
<i>Sim</i>	30,4	31,4	38,9	40,9	49,5	53,0	57,1	61,5	66,8	67,5	74,6	77,1	85,5	85,6	90,9	93,3	62,8	68,9
<i>Total</i>	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: IBGE/POF. Elaboração própria.

A.4 Distribuição de domicílios de acordo com o índice de exclusão financeira

Gráfico A 1: Distribuição Kernel dos domicílios que pontuaram no índice de exclusão financeira



Fonte: IBGE/POF. Elaboração própria.