
Microcrédito, o Mistério Nordestino e o *Grammen* Brasileiro

Coordenador: Marcelo Neri
CPS/FGV

**Banco do
Nordeste**



Roteiro:

Relevância

O Mistério Nordestino

CrediAmigo: o Nosso Grammen

Performance Econômica e Social

Clientes Potenciais

Conexões com Políticas Públicas

Extensões

Mapa de Bases de Microdados

Pesquisas Domiciliares
Sócio -Demográficos
Empresários e Famílias

PNAD (100 mil domicílios ano)
Cross-section Anual 1992 a 2005
Lucro, Duração e Tamanho de Empresa
Mapas Estaduais Detalhados
SUPLEMENTO (Programas Sociais)

POF (48 mil famílias)
Orçamentos Pessoa Física 2003
Percepções e Condições de Vida
Acesso e Uso do Crédito e Inadimplência
Despesas e Fluxos Financeiros

Mapeamento

CENSO (18 milhões de indivíduos)
Mapas Municipais Detalhados
Informações Inframunicipais (principais)

Monitoramento

PME (36 mil domicílios por mês)
Cross-section 1982 a 2007
Longitudinal e Séries Temporais
SUPLEMENTO (Mobilidade Ocupacional)

Pesquisas de Estabelecimentos
Crédito, Negócios e Performance
Informais e Formais

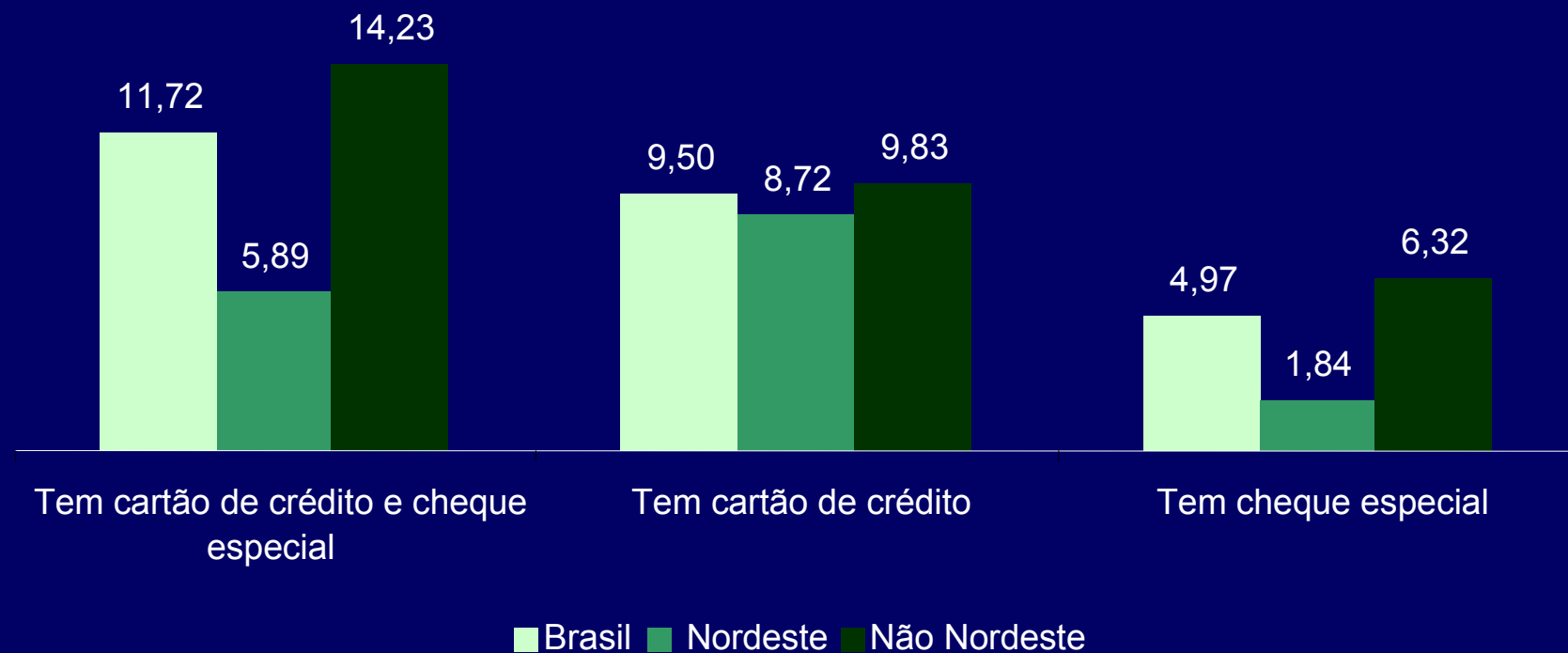
CREDIAMIGO (255 mil clientes)
Registros Administrativos Longitudinais
Dezembro de 2006 e Primeiro Empréstimo
Balanços e Demonstrativos Completos
Empresas e Famílias usuárias microcrédito

ECINF (50 mil unidades)
Estabelecimentos e Proprietários 1997 e 2003
Estabelecimentos e Proprietários
Crédito, Motivações e Desempenho
SUPLEMENTO (Microfinanças)

Os Determinantes do Acesso e Uso de Microfinanças

Panorama de Crédito Pessoal

Microempresários Urbanos



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

www.fgv.br/cps

Tem Cartão de Crédito e Cheque Especial

1	Rio Grande do Sul	19,32
2	São Paulo	18,07
3	Paraná	15,95
4	Santa Catarina	14,7
5	Mato Grosso	14,52
6	Espírito Santo	14,21
7	Rio de Janeiro	12,76
8	Goiás	12,46
9	Minas Gerais	11,74
10	Distrito Federal	10,69
11	Mato Grosso do Sul	10,27
12	Rio Grande do Norte	8,02
13	Tocantins	7,64
14	Bahia	7,38
15	Alagoas	7,3
16	Rondônia	6,96
17	Acre	6,36
18	Paraíba	6,06
19	Ceará	5,88
20	Piauí	5,6
21	Amazonas	5,37
22	Pernambuco	5,29
23	Sergipe	5,24
24	Roraima	4,58
25	Pará	4,09
26	Maranhão	2,47
27	Amapá	2,35

Microempresários Urbanos

Pequenos Produtores 2003

Acesso a Crédito

	<i>Utilizou crédito no período</i>	<i>Utilizou crédito eventualment e</i>	<i>Utilizou crédito frequentemen te</i>	<i>Utilizou crédito em bancos públicos ou privados -</i>	<i>Utilizou crédito para compra de imóveis, veículos,</i>	<i>Utilizou crédito para compra de matérias primas ou</i>	<i>Utilizou crédito para saldar compromisso s da atividade</i>
Brasil	6,06	4,31	1,76	3,52	1,37	2,67	1,48
Com acesso a crédito	100,00	70,98	29,02	58,07	22,66	44,17	24,40

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

www.fgv.br/cps

Formalização e Acesso a Crédito

	Tem constituição jurídica	Tem CNPJ	Tem registro de micro	Preencheu declaração de IR	Aderiu ao SIMPLES	Tem licença municipal ou estadual	É filiado a algum sindicato ou associação
Brasil	11,61	11,27	9,72	8,76	2,14	22,65	10,67
Com acesso a crédito	29,25	28,82	24,88	22,74	4,64	42,70	18,94
Sem acesso a crédito	10,47	10,13	8,74	7,85	1,98	21,35	10,13

	Tem constituição jurídica	Tem CNPJ	Tem registro de micro	Preencheu declaração de IR	Aderiu ao SIMPLES	Tem licença municipal ou estadual	E filiado a algum sindicato ou associação
Nordeste	7,03	6,72	5,98	5,13	1,35	16,36	6,66
Com acesso a crédito	17.80	17.64	15.48	13.84	3.47	29.12	11.24
Sem acesso a crédito	6.31	5.99	5.34	4.55	1.21	15.51	6.35
Não Nordeste	13,25	12,91	11,07	10,07	2,43	24,91	12,11

Fonte: CPS/IBRE/FGV processando os microdados da ECINF/IBGE

www.fgv.br/cps

Modelo de Seleção de Variáveis de Acesso a Crédito

ESTOQUE DE DÍVIDA

Variáveis Incluídas (na ordem)

CONTROLE DE CONTAS	1
HORAS	2
VENDE A PRAZO	3
UF	4
COOPERATIVADO	5
CONSTITUIÇÃO JURIDICA	6
EDUCAÇÃO	7
REGIÃO METROPOLITANA	8
ASSISTENCIA	9
IDADE	10
EMPREGADOR	11
EQUIPAMENTO	12
SEXO	13
CHEFE	14
TEMPO DE NEGOCIO	15
FOI DEMITIDO	16
MIGRAÇÃO	17
TEM SOCIO	18
Variáveis Excluídas	-
OUTRO TRABALHO	-
LOJA, OFICINA, ESCRITORIO	-
LOCAL EXCLUSIVO	-
LOCAL DOMICILIO	-
CLIENTELA FIXA	-
RACA	-

Equação de Log de Lucro

	Estimador	Estatística t		Dif. Lucro Bivariado	% na População
Possui Dívida Pendente	0,1297	6,1993 **		0,174	0,1721
Razão Dívida/Lucro	-0,0066	-10,9690 **		-	0,7 #
Tem Acesso a Crédito	0,1710	5,3129 **		-0,181	0,0627
Sexo - Homem	0,4916	26,6906 **		0,210	0,6301
Raça - Brancos ou Amarelos	0,1208	7,8054 **		0,429	0,3050
Posição na Família - Chefe	0,1296	7,3333 **		0,155	0,6637
Idade - Anos de Idade	0,0689	23,4422 **		-	40,5 #
Idade ao Quadrado - Anos de Idade ao Quadrado	-0,0008	-22,9391 **		-	-
Educação - Sem Instrução	-0,1075	-0,3233		-0,509	0,1054
Educação - Sabe ler e escrever	0,1597	0,4795		-0,298	0,0684
Educação - Ensino Fundamental	0,2328	0,7013		-0,266	0,4971
Educação - Ensino Médio	0,5704	1,7180 *		0,215	0,2706
Educação - Ensino Superior	1,1045	3,3158 **		2,570	0,0577
Tempo no Negócio (em anos)	0,0453	9,3512 **		-	0,9 #
Tempo no Negócio ao Quadrado	-0,0002	-9,6919 **		-	-
Jornada de Trabalho	-0,0019	-1,7615 *		-	41,4 #
Tem Outro Trabalho	-0,1576	-6,9006 **		0,107	0,1146
Empregador	0,5786	21,9920 **		2,085	0,0994
Nº de Sócios	0,1988	10,2206 **		-	0,2 #

Fonte: CPS/IBRE/FGV processando os microdados da ECINF/IBGE

www.fgv.br/cps

Equação de Log de Lucro

	Estimador	Estatística t		Dif. Lucro Bivariado	% na População
Cooperativado, Associado ou Sindicalizado	0,3197	10,7181	**	1,969	0,0666
Recebeu nos Últimos 5 Anos Algum Tipo de Assistência	0,2393	4,8490	**	1,965	0,0216
Realiza o Controle das Contas do Negócio	0,3280	20,6302	**	0,575	0,3958
Sua empresa tem constituição jurídica	0,4329	13,3478	**	2,399	0,0702
Vende a Prazo ou a Vista e a Prazo	0,1420	9,7313	**	0,200	0,4842
Tem Clientela Fixa	0,0157	0,6958		0,126	0,1090
Utiliza equipamentos	0,2358	13,1669	**	0,141	0,7683
Desenvolve Atividade Fora do Domicílio	0,3423	16,9975	**	0,136	0,6242
Negócio Desenvolvido em Loja, Oficina, Escritório, etc	0,0683	3,1250	**	0,890	0,1927
No Domicílio tem Local Exclusivo	0,1906	7,6511	**	0,023	0,1481
Foi Demitido do Último Emprego	-0,1206	-4,3697	**	-0,166	0,0701
Nasceu Neste Município	-0,0346	-2,4210	**	-0,043	0,4874
Região Metropolitana	0,0825	4,3974	**	0,165	0,2563
Unidade de Federação - Maranhão	0,0877	3,2373	**	-0,085	0,0931
Unidade de Federação - Piauí	-0,0118	-0,3619		-0,129	0,0570
Unidade de Federação - Rio Grande do Norte	0,1371	3,9779	**	0,114	0,1454
Unidade de Federação - Ceará	0,0495	2,1323	**	0,157	0,0500
Unidade de Federação - Pernambuco	0,1225	5,9389	**	-0,331	0,0742
Unidade de Federação - Sergipe	0,2096	5,5383	**	0,202	0,2070
Unidade de Federação - Alagoas	0,0860	2,7019	**	-0,091	0,0594
Unidade de Federação - Paraíba	-0,0257	-0,8574		0,140	0,0384
Intercepto	2,0253	5,9776	**		
Número de observações = 3703258	R2 : 0.4412		F Value : 342.45		
Graus de Liberdade = 17346	R2 Ajust. : 0.44		Prob>F : <.0001		

*Intervalo de confiança a 90% **Intervalo de confiança a 95%

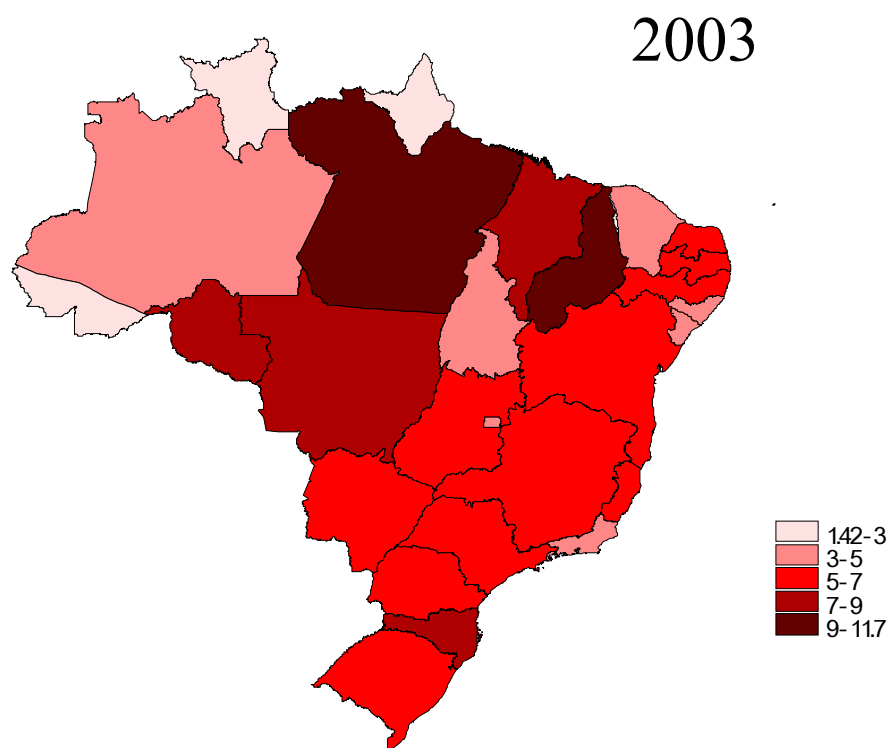
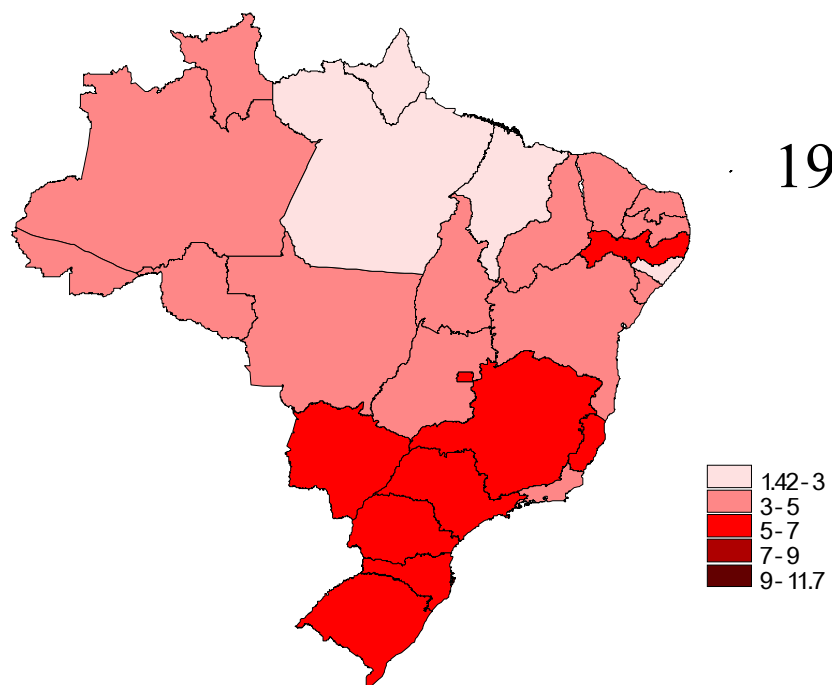
Corresponde ao valor médio da variável.

Obs: Variáveis Omitidas: Quando for variável binária é o complemento. Exemplo: Sexo aparece homem logo o omitido é mulher.

Demais Variáveis Omitidas: Educação (Superior) e Unidade de Federação (Bahia)

O Mistério Nordestino

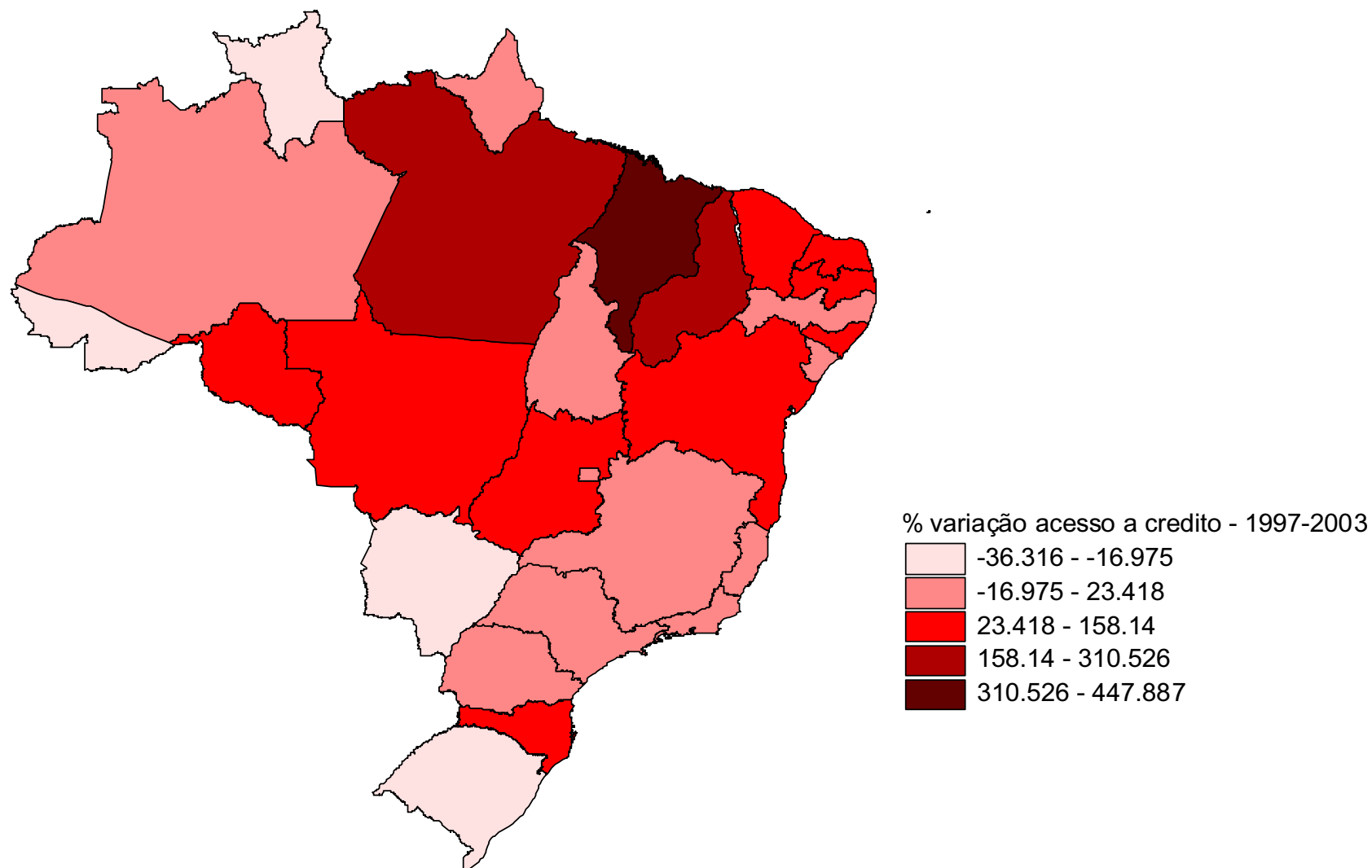
Mapas estaduais de uso do crédito (%)



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

www.fgv.br/cps

Mapas estaduais de uso do crédito (%)



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

www.fgv.br/cps

Uso do crédito – últimos 3 meses (%)

	Nordeste		Não Nordeste	D em D (03 - 97)
	Ano			
Total	1997	3.97	5.34	
	2003	6.27	5.99	1.65

	Antes	Depois	<i>diferenças</i>
Controle	A	B	A-B
Tratamento	C	D	C-D
<i>Diferenças</i>	A-C	B-D	(A-B)-(C-D)

Diferenças em diferenças:

$$g3 = (y_{2,b} - y_{2,a}) - (y_{1,b} - y_{1,a})$$

$$Y = g0 + g1*d2 + g2*dB + g3*d2*dB + \text{outros fatores}$$

CrediAMIGO: O Experimento

Variáveis Explicadas	Não-controlada	Controlada	Controlada - Setor Comércio
Obteve empréstimo, crédito ou financiamento nos últimos três meses.	1,35*	1,26*	1,45*
Obteve empréstimo, crédito ou financiamento (freqüentemente) nos últimos três meses.	1,25*	1,04*	1,03*
Possui estoque de dívida - ainda pagando	1,19*	1,24*	1,29*
Maior dificuldade do negócio não é a falta crédito	1,06*	1,03*	1,06*
Principal Origem do capital para Início do negócio foi Empréstimo bancário	1,28*	1,14*	2,72*

** Estatisticamente diferente de 1 pelo menos ao nível de confiança de 95%*

Panorama de Acesso a Serviços Financeiros

acesso a outros serviços de microfinanças continuou inferior no Nordeste

Categoria (%)	Tem conta corrente	Tem cheque especial	Tem direito a talão de cheques	Tem caderneta de poupança	Tem cartão de crédito
Nordeste	24.24	11.19	17.29	19.6	20.06
Com acesso crédito	51,25	28,34	39,58	26,14	37,68
Sem acesso crédito	22,43	10,05	15,80	19,16	18,89
Não Nordeste	43,15	24,33	34,65	24,49	28,14

Pequenos Produtores 2003

Acesso a Serviços Financeiros

	Tem conta corrente	Tem cheque especial	Tem direito a talão de cheques	Tem caderneta de poupança	Tem cartão de crédito
Brasil	38,15	20,86	30,06	23,20	26,00
Com acesso a crédito	67,25	45,96	59,65	21,89	45,46
Sem acesso a crédito	36,28	19,24	28,14	23,28	24,75

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

www.fgv.br/cps

Panorama de Acesso a Serviços Financeiros

Categoria (%)	Tem seguro Vida	Tem seguro Imóvel/ Instalações	Tem seguro Residência	Tem previdência privada	Seguro saúde/ dental	Leva até 10 min. até a agência bancária mais próxima
Nordeste	4,54	0,46	0,51	2,16	6,07	67,1
Com acesso crédito	13,08	0,64	1,24	3,69	8,83	63,44
Sem acesso crédito	3,96	0,44	0,46	2,06	5,89	67,35
Não Nordeste	10,13	2,68	3,57	4,07	10,22	57,41

Fonte: CPS/IBRE/FGV processando os microdados da ECINF/IBGE

www.fgv.br/cps

Pequenos Produtores 2003

Acesso a Serviços Financeiros

	Tem seguro Vida	Tem seguro Imóvel/ Instalações	Tem seguro Residência	Tem previdência privada	Seguro saúde/ dental	Leva até 10 min. até a agência bancária mais
Brasil	8,65	2,09	2,76	3,57	9,12	59,97
Com acesso a crédito	20,10	4,53	6,01	7,68	12,10	61,01
Sem acesso a crédito	7,92	1,93	2,55	3,30	8,93	59,91

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

www.fgv.br/cps

Dificuldades de Acesso a Serviços Financeiros

Categoria(%)	Tem dificuldade de acesso a serviços financeiros	Principal dificuldade - Insuficiência de renda	Principal dificuldade - Não possuía comprovante de renda	Principal dificuldade - Não possuía comprovante de residência	Principal dificuldade - Estava em condições de inadimplência	Principal dificuldade - Alto custo de tarifas bancárias	Principal dificuldade - Necessidade de avalista
Nordeste	26,98	11,82	9,87	0,23	2,04	1,48	1,5
Com acesso a crédito	28.35	9.88	9.90	0.40	2.58	2.50	3.08
Sem acesso a crédito	26.89	11.95	9.87	0.21	2.00	1.41	1.39
Não Nordeste	23,37	8,08	9,9	0,28	2,46	1,62	1,01

Fonte: CPS/IBRE/FGV processando os microdados da ECINF/IBGE

www.fgv.br/cps

Pequenos Produtores 2003

Dificuldades de Acesso a Serviços Financeiros

	<i>Tem dificuldade de acesso a serviços financeiros</i>	<i>Insuficiência de renda</i>	<i>Não possuía comprovante de renda</i>	<i>Não possuía comprovante de residência</i>	<i>Estava em condições de inadimplência</i>	<i>Alto custo de tarifas bancárias</i>	<i>Necessidade de avalista</i>
Brasil	24,32	9,07	9,89	0,27	2,35	1,58	1,14
Com acesso a crédito	26,40	7,63	9,17	0,32	3,10	3,23	2,84
Sem acesso a crédito	24,20	9,16	9,94	0,26	2,30	1,48	1,03

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

www.fgv.br/cps

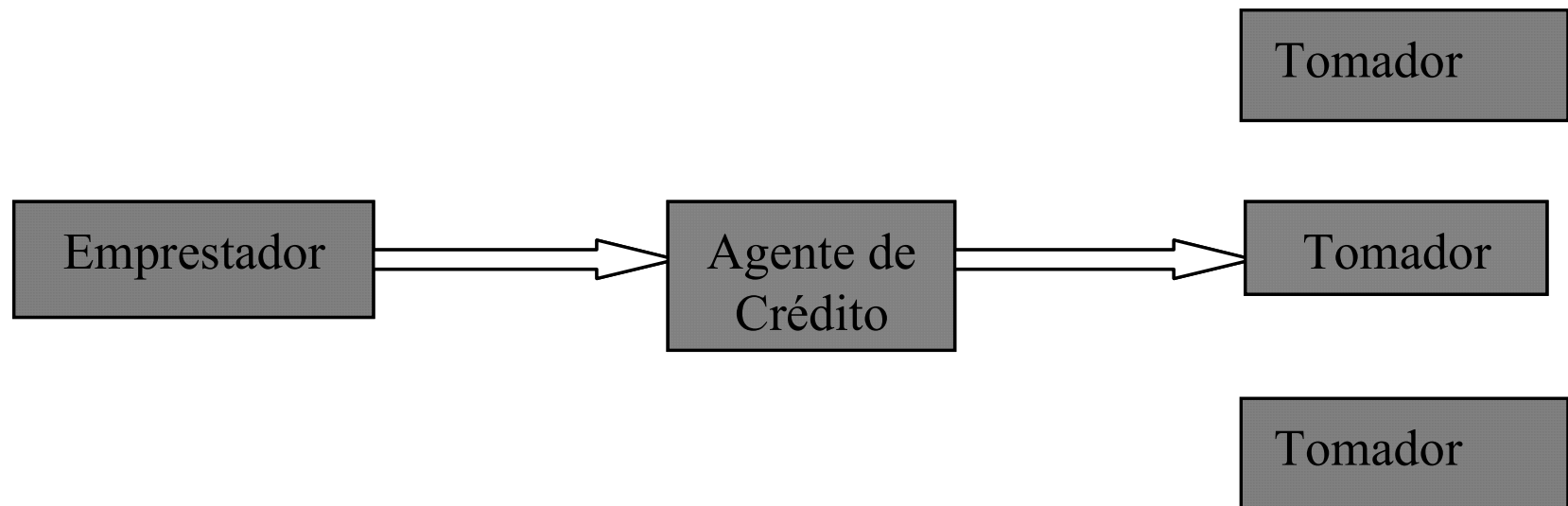
O Mistério Nordestino

Observamos um aumento diferenciado no acesso a crédito produtivo nas cidades nordestinas (de 3,97% para 6,27%), ultrapassando o patamar das outras cidades do país (de 5,34% para 5,99%)

Cabe lembrar que o acesso a outros serviços de microfinanças continuou inferior no Nordeste

Por que microcrédito cresceu mais no Nordeste? Titulação fundiária? Transferências de renda? A chave do mistério nordestino está no colateral social do CrediAmigo

CrediAmigo: O Grammen Brasileiro



Demonstrativo de Lucros e Perdas

	1º período	2º período	Variação
Recebimento de Vendas	3.149,33	4.238,17	34,6%
Lucro Bruto	1.166,19	1.576,08	35,1%
Lucro Operacional	975,16	1332,99	36,7%
Capacidade de Pagamento Mensal	919,68	1199,04	30,4%

Despesas da Família (Educ,Alim,Saúde etc)	364,05	466,73	28,2%
--	---------------	---------------	--------------

Demonstrativo de Lucros e Perdas

	1º período	2º período	Variação
Recebimento de Vendas	3.149,33	4.238,17	34,6%
Pagamento com materiais	2.811,65	3.986,39	41,8%
Lucro Bruto	1.166,19	1.576,08	35,1%
Total dos Custos Operacionais	336,38	433,62	28,9%
Pagamento de Pessoal	119,99	161,94	35,0%
Pagamento de Transporte, Frete	52,94	75,44	42,5%
Água, Luz, Telefone	69,19	73,85	6,7%
Tributos e Impostos	35,82	45,35	26,6%
Outros Custos	31,89	77,04	141,6%
Lucro Operacional	975,16	1332,99	36,7%
Outras Receitas (Família, Aposentadorias..)	358,73	338,68	-5,6%
Outras Desp Não Operacionais	413,42	508,2	22,9%
Outras Desp. da Fam. (Educ,Alim,Saúde)	364,05	466,73	28,2%
Pagamento de Outros Créditos	61,18	41,46	-32,2%
Capacidade de Pagamento Mensal	919,68	1199,04	30,4%
Capacidade Real	698,48	1043,15	49,3%

Fonte: CPS/IBRE/FGV processando os microdados do CrediAMIGO/Banco do Nordeste

www.fgv.br/cps

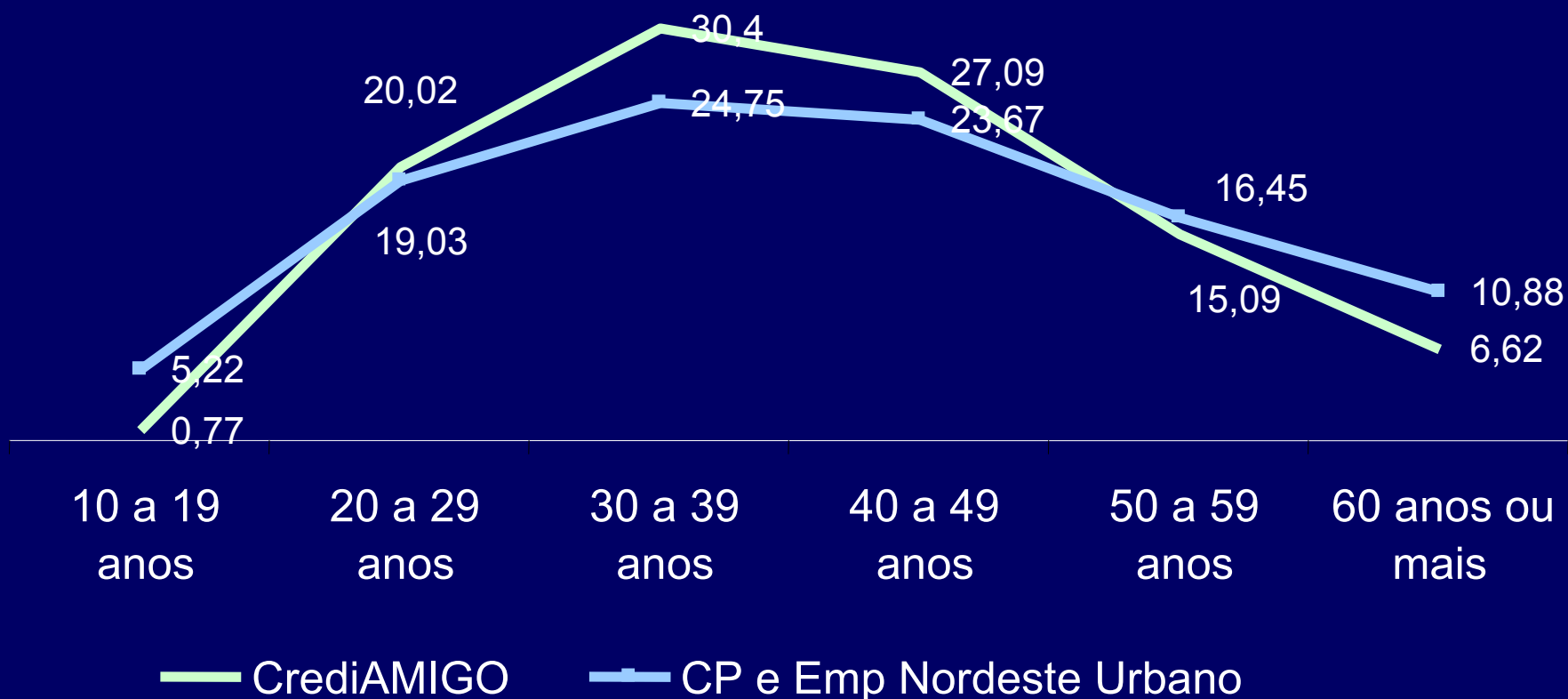
Clientes do CrediAMIGO

Estados

	CrediAMIGO	CP e Emp Nordeste Urbano
Ceará	29,84	18,36
Maranhão	11,57	12,63
Bahia	11,55	25,98
Pernambuco	9,53	16,01
Paraíba	9,06	7,07
Piauí	7,97	6,17
Rio Grande do Norte	6,39	5,54
Alagoas	6,03	4,32
Sergipe	3,93	3,92

Composição dos Clientes do CrediAMIGO

% por Faixa Etária



Fonte: CPS/IBRE/FGV processando os microdados do CrediAMIGO/Banco do Nordeste

www.fgv.br/cps

Demonstrativo de Lucros e Perdas

Estimativas	A - Dummy Último Período	B - Dummy Mulheres	C - Interação entre A e B
Recebimento de Vendas	0,3235	-0,2890	4,2%
Lucro Bruto	0,3058	-0,2275	3,9%
Lucro Operacional	0,3074	-0,2118	4,1%
Capacidade de Pagamento Mensal	0,3152	-0,1311	0,0%
Capacidade Real	0,3227	-0,1317	0,1%

P- Valor da Estimativa	A - Dummy Último Período	B - Dummy Mulheres	C - Interação entre A e B
Recebimento de Vendas	<.0001	<.0001	<.0001
Lucro Bruto	<.0001	<.0001	<.0001
Lucro Operacional	<.0001	<.0001	<.0001
Capacidade de Pagamento Mensal	<.0001	<.0001	90,7%
Capacidade Real	<.0001	<.0001	83,1%

Demonstrativo de Lucros e Perdas

Estimativas	A - Dummy Último Período	B - Dummy Mulheres	C - Interação entre A e B
Recebimento de Vendas	0,3235	-0,2890	4,2%
Pagamento com materiais	0,3474	-0,3143	3,8%
Lucro Bruto	0,3058	-0,2275	3,9%
Total dos Custos Operacionais	0,3124	-0,3198	3,2%
Pagamento de Pessoal	0,1509	-0,3071	3,2%
Pagamento de Transporte, Frete	0,2346	-0,3369	3,0%
Água, Luz, Telefone	0,2067	-0,0783	-4,3%
Tributos e Impostos	0,2181	-0,2248	-0,6%
Outros Custos	0,4855	-0,3097	16,6%
Lucro Operacional	0,3074	-0,2118	4,1%
Outras Receitas (Família, Aposentadorias..)	0,0885	0,0454	-5,1%
Outras Desp Não Operacionais	0,1260	-0,1288	2,5%
Outras Desp. da Fam. (Educ,Alim,Saúde)	0,1297	-0,1231	2,1%
Pagamento de Outros Créditos	0,1589	-0,2295	2,5%
Capacidade de Pagamento Mensal	0,3152	-0,1311	0,0%
Capacidade Real	0,3227	-0,1317	0,1%

Fonte: CPS/IBRE/FGV processando os microdados do CrediAMIGO/Banco do Nordeste

www.fgv.br/cps

Demonstrativo de Lucros e Perdas

P- Valor da Estimativa	A - Dummy Último Período	B - Dummy Mulheres	C - Interação entre A e B
Recebimento de Vendas	<.0001	<.0001	<.0001
Pagamento com materiais	<.0001	<.0001	<.0001
Lucro Bruto	<.0001	<.0001	<.0001
Total dos Custos Operacionais	<.0001	<.0001	0,0%
Pagamento de Pessoal	<.0001	<.0001	4,7%
Pagamento de Transporte, Frete	<.0001	<.0001	0,1%
Água, Luz, Telefone	<.0001	<.0001	<.0001
Tributos e Impostos	<.0001	<.0001	80,2%
Outros Custos	<.0001	<.0001	<.0001
Lucro Operacional	<.0001	<.0001	<.0001
Outras Receitas (Família, Aposentadorias..)	<.0001	<.0001	<.0001
Outras Desp Não Operacionais	<.0001	<.0001	<.0001
Outras Desp. da Fam. (Educ,Alim,Saúde)	<.0001	<.0001	<.0001
Pagamento de Outros Créditos	<.0001	<.0001	7,4%
Capacidade de Pagamento Mensal	<.0001	<.0001	90,7%
Capacidade Real	<.0001	<.0001	83,1%

Fonte: CPS/IBRE/FGV processando os microdados do CrediAMIGO/Banco do Nordeste

www.fgv.br/cps

Balanço Patrimonial - Ativos

Balanço Patrimonial - Ativos			
	1º período	2º período	Variação
Ativo Total (I + II + III)	20.987	24.782	18,1%
Ativo Circulante (I)	3.956	5.430	37,3%
Caixa, Bancos, Poupança	335	416	24,2%
Contas a Receber de Terceiros	1.154	1.188	2,9%
Estoques	4.150	6.046	45,7%
Outros	28	11	-60,7%
Imobilizado (Produtivo) (II)	5.080	5.425	6,8%
Imóveis	2.375	2.185	-8,0%
Máquinas e Equipamentos	755	894	18,4%
Móveis e Utensílios	375	484	29,1%
Veículos	1.509	1.807	19,7%
Outros	91	32	-64,8%
Ativos da Família (III) (Terrenos,Casas..)	11.951	13.927	16,5%

Fonte: CPS/IBRE/FGV processando os microdados do CrediAMIGO/Banco do Nordeste

www.fgv.br/cps

Balanço Patrimonial - Ativos

Estimativas	A - Dummy Último Período	B - Dummy Mulheres	C - Interação entre A e B
Ativo Total (I + II + III)	0,2249	-0,1241	-0,1%
Ativo Circulante (I)	0,4112	-0,1924	1,5%
Caixa, Bancos, Poupança	0,3560	-0,2239	3,9%
Contas a Receber de Terceiros	0,4525	-0,1412	-1,2%
Estoques	0,3921	-0,1950	2,8%
Outros	0,3903	-0,5781	17,3%
Imobilizado (Produtivo) (II)	0,2847	-0,5294	-3,0%
Imóveis	0,0946	-0,1537	-3,0%
Máquinas e Equipamentos	0,1017	-0,2008	0,9%
Móveis e Utensílios	0,1889	-0,0919	2,9%
Veículos	0,1210	-0,2080	-6,4%
Outros	0,4835	-0,4707	-26,5%
Ativos da Família (III) (Terrenos,Casas..)	0,0636	0,0269	-0,6%

Fonte: CPS/IBRE/FGV processando os microdados do CrediAMIGO/Banco do Nordeste

www.fgv.br/cps

Balanço Patrimonial - Ativos

P- Valor da Estimativa	A - Dummy Último Período	B - Dummy Mulheres	C - Interação entre A e B
Ativo Total (I + II + III)	<.0001	<.0001	92,3%
Ativo Circulante (I)	<.0001	<.0001	1,7%
Caixa, Bancos, Poupança	<.0001	<.0001	<.0001
Contas a Receber de Terceiros	<.0001	<.0001	12,1%
Estoques	<.0001	<.0001	0,0%
Outros	0,05	<.0001	37,6%
Imobilizado (Produtivo) (II)	<.0001	<.0001	1,1%
Imóveis	<.0001	<.0001	3,3%
Máquinas e Equipamentos	<.0001	<.0001	44,6%
Móveis e Utensílios	<.0001	<.0001	0,6%
Veículos	<.0001	<.0001	0,1%
Outros	<.0001	<.0001	0,2%
Ativos da Família (III) (Terrenos,Casas..)	<.0001	<.0001	26,8%

Balço Patrimonial - Passivos

	1º período	2º período	Variação
Passivo Total (I + II + III)	20.987	24.782	18,1%
Passivo Circulante (I)	529	717	35,5%
Financiamentos CrediAmigo	4	75	1775,0%
Outros Financiamentos	51	40	-21,6%
Fornecedores	441	578	31,1%
Adiantamento de Clientes	8	8	0,0%
Outros	26	24	-7,7%
Exigível à Longo Prazo (II)	76	47	-38,2%
Patrimônio Líquido (III)	20.380	24.024	17,9%

Balanço Patrimonial - Passivo

Estimativas	A - Dummy Último Período	B - Dummy Mulheres	C - Interação entre A e B
Passivo Total (I + II + III)	0,2250	-0,1240	-0,1%
Passivo Circulante (I)	0,6918	-0,2154	-0,4%
Financiamentos CrediAmigo	2,0778	-0,0781	0,0%
Outros Financiamentos	0,2435	-0,3143	0,1%
Fornecedores	0,6030	-0,2393	0,5%
Adiantamento de Clientes	0,5181	-0,1337	-13,0%
Outros	0,1120	-0,1185	-2,6%
Exigível à Longo Prazo (II)	0,0920	-0,4539	4,6%
Patrimônio Líquido (III)	0,2209	-0,1204	-0,1%

Balço Patrimonial - Passivo

P- Valor da Estimativa	A - Dummy Último Período	B - Dummy Mulheres	C - Interação entre A e B
Passivo Total (I + II + III)	<.0001	<.0001	91,4%
Passivo Circulante (I)	<.0001	<.0001	77,9%
Financiamentos CrediAmigo	<.0001	0,3197	99,5%
Outros Financiamentos	<.0001	<.0001	98,3%
Fornecedores	<.0001	<.0001	72,1%
Adiantamento de Clientes	0,0122	0,2376	48,8%
Outros	<.0001	<.0001	34,7%
Exigível à Longo Prazo (II)	0,0916	<.0001	38,5%
Patrimônio Líquido (III)	<.0001	<.0001	91,8%

CrediAmigo: Combate à Pobreza

MOVIMENTOS PARA DENTRO E PARA FORA DA POBREZA

Condição Atual de Pobreza

Condição de Entrada	CONDIÇÃO ATUAL (Quantidade e %)	
	FGV %	
	Não Pobre	Pobre
Não Pobre	98,3	1,7
Pobre	60,8	39,2

Número de observações: 170.495

MOVIMENTOS PARA DENTRO E PARA FORA DA POBREZA

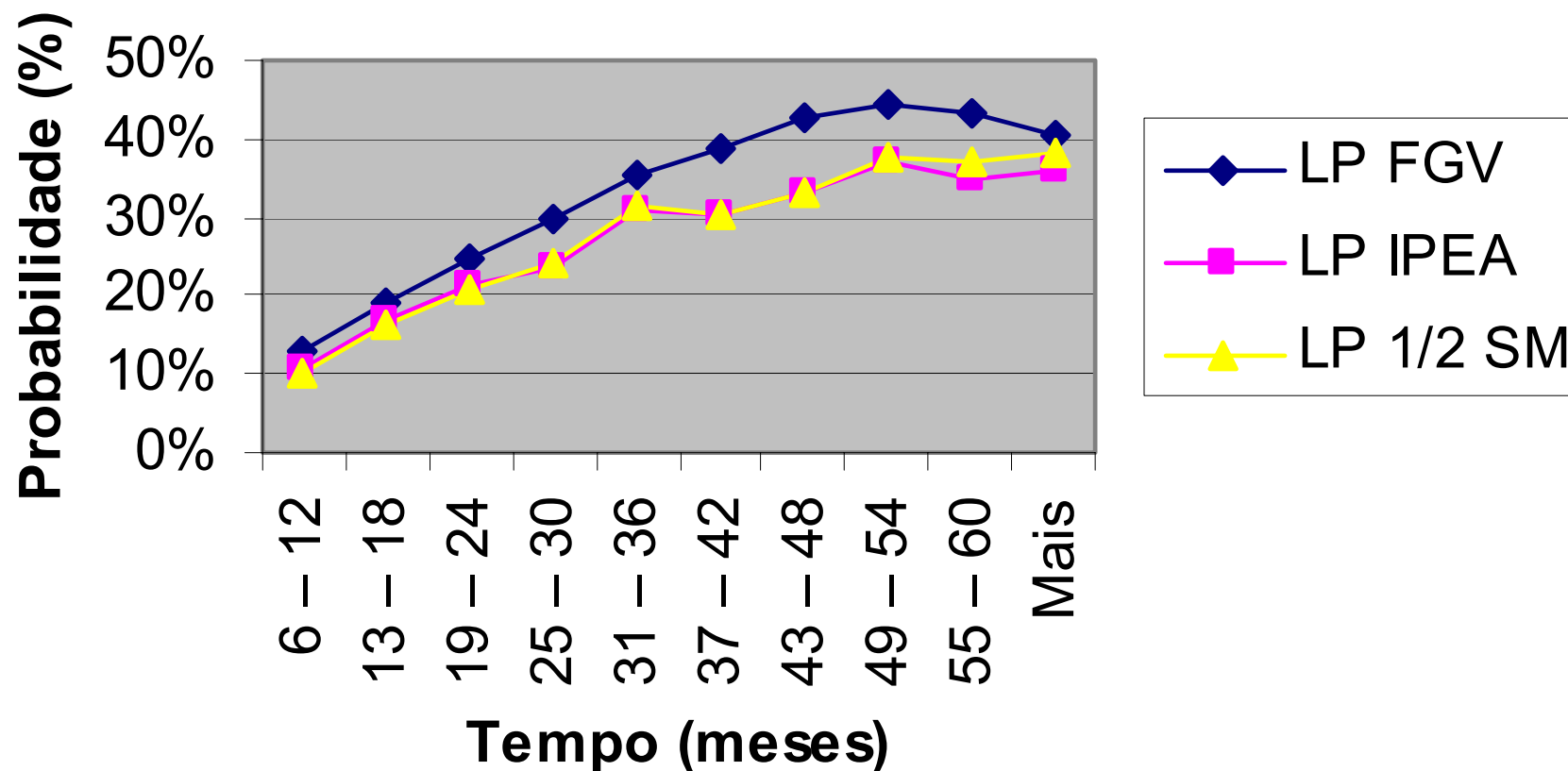
Linhas Alternativas

Condição de Entrada	CONDIÇÃO ATUAL (Quantidade e %)					
	FGV		IPEA		SM	
	Não Pobre	Pobre	Não Pobre	Pobre	Não Pobre	Pobre
Não Pobre	143.469 98,3%	2.520 1,7%	115.816 96,1%	4.726 3,9%	110.082 95,6%	5.082 4,4%
Pobre	14.905 60,8%	9.691 39,2%	24.983 50,0%	24.970 50,0%	26.610 48,1%	28.721 51,9%

Número de observações: 170.495

Indicador de Monitoramento – Eficácia do Crediamigo

Probabilidade(%) de Saída da Pobreza em relação ao tempo no Crediamigo



Variáveis Explicativas utilizadas no modelo empírico

CATEGORIA	CARACTERÍSTICAS
Tempo de Programa	Tempo de Programa – Faixas de 6 meses de inclusão no programa contabilizadas a partir da data de entrada (primeiro fluxo).
Indivíduo e Família	<p>Idade – Idade em anos ao entrar no programa.</p> <p>Nível Educacional – Condição educacional ao entrar no programa: Analfabeto, primeiro grau incompleto, primeiro grau completo, segundo grau incompleto, segundo grau completo, superior incompleto ou superior completo.</p> <p>Gênero – Variável binária: 1 = Homem, 0 = Mulher.</p> <p>Tipo de Domicílio – Própria, alugada, emprestada, de familiares ou não informada.</p>
Empresa	<p>Estrutura Física do Negócio – Variável dicotômica: 1 = Ambulante, 0 = Fixo.</p> <p>Tempo de Atividade – Quanto tempo o cliente tem de experiência na atividade (informada pelo mesmo).</p> <p>Setor de Atividade – Comércio, indústria ou serviço.</p> <p>Tipo de Controles Administrativos – Variável categórica construída de acordo com a classificação do Assessor de Crédito em visita ao negócio: Bom, satisfatório, precário e inexistente.</p> <p>Prazo de Venda do Cliente – O cliente pode responder que vende somente à vista, ou com prazos variando de 1 a 3 meses.</p>
Empréstimo	<p>Valor do Empréstimo ou Financiamento – Faixa de valor individual que o cliente recebeu de crédito quando iniciou no programa.</p> <p>Prazo do empréstimo ou financiamento – Prazo em meses do empréstimo.</p> <p>Participação no grupo solidário – Participação percentual do empréstimo individual no montante do grupo solidário.</p>
Regional	<p>Estado – Efeito Fixo do Estado da federação em que o cliente está localizado</p> <p>Renda per capita municipal – Renda per capita do município onde está localizada a atividade produtiva do cliente (2000). Fonte: Ipeadata.</p>

Resultados

Características Individuais	Linha Pobr. FGV (R\$ 117,04) ¹	Linha Pobr.IPEA (R\$ 162,77) ¹	Linha Pobr. SM (R\$ 175,00)
Idade	0.0012	-0.0023*	-0.0032**
	(0.76)	(2.05)	(2.96)
Idade2	-0.0000	0.0000	0.0000*
	(1.21)	(1.12)	(2.04)
Masculino	0.0259**	0.0188**	0.0190**
	(3.93)	(3.97)	(4.24)
1º Grau Incompleto	0.0933**	0.0619**	0.0613**
	(6.70)	(5.86)	(6.11)
1º Grau Completo	0.1216**	0.0961**	0.0925**
	(7.69)	(8.14)	(8.26)
2º Grau Incompleto	0.1419**	0.1022**	0.0998**
	(7.52)	(7.27)	(7.47)
2º Grau Completo	0.1320**	0.1098**	0.1170**
	(8.40)	(9.35)	(10.50)
Superior Incompleto	0.1528**	0.1561**	0.1476**
	(4.37)	(6.44)	(6.45)
Superior Completo	0.1941**	0.1359**	0.1620**
	(6.30)	(6.00)	(7.64)
Domicílio Alugado	0.0087	0.0225**	0.0180**
	(0.86)	(3.08)	(2.59)
Domicílio Parentes	-0.0974**	-0.1281**	-0.1315**
	(7.48)	(13.30)	(14.44)
Domicílio Outros	-0.0333**	-0.0426**	-0.0386**
	(2.78)	(5.07)	(4.83)
Domicílio Emprestado	-0.0328*	-0.0334**	-0.0197+
	(1.99)	(2.66)	(1.65)

Resultados

Características do Negócio	Linha Pobr. FGV (R\$ 117,04) ¹	Linha Pobr.IPEA (R\$ 162,77) ¹	Linha Pobr. SM (R\$ 175,00)
Tempo de Atividade	-0.0002 (0.33)	-0.0003 (1.10)	-0.0001 (0.28)
Tempo de Atividade ²	0.0000* (2.18)	-0.0000 (1.38)	-0.0000 (0.51)
Contr. Adm. Precário	0.0161* (2.04)	0.0108+ (1.82)	0.0075 (1.32)
Contr. Adm. Bom	0.0223+ (1.79)	0.0228* (2.51)	0.0205* (2.36)
Contr. Adm. Satisfatório	0.0520** (5.71)	0.0515** (7.70)	0.0523** (8.22)
Negócio Ambulante	-0.0240** (3.89)	-0.0350** (7.74)	-0.0345** (8.05)
Vendas_prazo1	0.0176* (2.44)	0.0061 (1.17)	0.0077 (1.57)
Vendas_prazo2	0.0230+ (1.89)	0.0167+ (1.93)	0.0196* (2.38)
Vendas_prazo3	0.0648+ (1.65)	0.0864** (3.37)	0.0648** (2.64)
Indústria	-0.0226 (1.48)	-0.0079 (0.69)	-0.0023 (0.21)
Serviço	-0.0068 (0.50)	-0.0147 (1.48)	-0.0092 (0.99)

Resultados

Características do Empréstimo	Linha Pobr. FGV (R\$ 117,04) ¹	Linha Pobr.IPEA (R\$ 162,77) ¹	Linha Pobr. SM (R\$ 175,00)
Valor R\$ 200 – 300	0.0931** (8.47)	0.0784** (8.87)	0.0702** (8.38)
Valor R\$ 301 – 400	0.1601** (14.23)	0.1452** (16.50)	0.1405** (16.90)
Valor R\$ 401 – 500	0.2053** (16.77)	0.2065** (22.13)	0.1985** (22.58)
Valor R\$ 501 – 600	0.2275** (15.78)	0.2393** (23.47)	0.2396** (25.01)
Valor R\$ 601 – 700	0.2718** (10.65)	0.2462** (16.03)	0.2628** (18.63)
Valor R\$ 701 – 800	0.2630** (7.84)	0.2956** (15.07)	0.2933** (16.24)
Valor R\$ Mais de 800	0.1981** (4.82)	0.2945** (14.88)	0.2937** (16.75)
Part. Empréstimo do Grupo	-0.0019** (4.47)	-0.0011** (3.75)	-0.0015** (5.18)
Prestações 4 meses	-0.0201** (2.84)	-0.0307** (6.07)	-0.0322** (6.77)
Prestações 5 meses	-0.1369** (8.07)	-0.0982** (8.06)	-0.0959** (8.49)
Prestações 6 meses	-0.0209 (1.60)	-0.0295** (3.02)	-0.0242** (2.60)
Prestações Mais de 6 meses	-0.0486* (2.00)	-0.0321+ (1.70)	-0.0397* (2.20)

Resultados

Características Regionais	Linha Pobr. FGV (R\$ 117,04) ¹	Linha Pobr. IPEA (R\$ 162,77) ¹	Linha Pobr. SM (R\$ 175,00)
Alagoas	0.1271** (8.81)	0.1229** (11.94)	0.1341** (13.78)
Maranhão	0.0791** (6.94)	0.0535** (6.76)	0.0745** (10.01)
Rio Grande do Norte	0.1448** (8.92)	0.1816** (16.21)	0.2115** (20.24)
Espírito Santo	-0.2277 (1.01)	-0.0592 (0.33)	0.1732 (1.56)
Piauí	0.1201** (8.58)	0.1251** (12.97)	0.1345** (14.76)
Pernambuco	0.0328** (3.29)	-0.0127+ (1.74)	0.0379** (5.27)
Bahia	0.0884** (7.55)	0.0754** (9.24)	0.1100** (14.07)
Minas Gerais	-0.0218 (1.37)	0.0390** (3.10)	0.0502** (4.46)
Sergipe	0.0633** (4.79)	0.0338** (3.38)	0.0658** (6.83)
Paraíba	0.1191** (11.13)	0.1012** (12.62)	0.1253** (16.32)
Renda Per Capita Municipal (R\$ 100)	0.0308 (1.60)	0.0833** (5.98)	0.0627** (4.77)
Renda Per Capita Municipal ² (R\$ 100)	-0.0011 (0.22)	-0.0166** (4.42)	-0.0100** (2.83)

O *Grammen* Brasileiro:

- i) Aspecto Urbano - diferença**
- ii) Aval solidário**
- iii) Sustentabilidade do Programa**
- iv) Retorno privado dos Clientes**
- v) Combate à Pobreza**
- vi) Foco e Retorno das mulheres**

i) Aspecto Urbano –

Antes do paralelo, ortogonalidades: O nome *Grammen* significa quando adjetivado rural enquanto o CrediAmigo é urbano
Começa agora o AgroAmigo – outro programa.

Agora esta diferença é do caso brasileiro (e latino-americano) vis a vis o caso de Bangladesh (e do sudeste asiático).

No Brasil, 85.8% da população mora em áreas urbanas (sendo 32% cidades metropolitana) e apenas 14,2% da população habita áreas rurais

ii) Aval solidário –

“um por todos e todos por um” informa tudo o que os credores gostariam de saber sobre os devedores, sem precisar investigar.

Solução simples e barata para superar assimetrias de informação dos pobres.
A oferta de garantias em alta informalidade das rendas e ativos dos pobres não são válidas.

Problema dos pobres não é só carência de ativos ou de oportunidades, mas falta de capacidade de aproveitar as poucas oportunidades disponíveis.

iii) Sustentabilidade do Programa –

No caso do CrediAmigo o lucro é positivo mas não abusivo em torno de 50 reais por ano gerando sustentabilidade da relação com clientes.

iv) Retorno privado ;

Entre as pequenas unidades produtivas servidas pelo programa, taxas de crescimento de faturamento e de lucro de entre o primeiro e o último empréstimo na ordem de 35%, de taxas de aumento de consumo familiar da ordem de 15% com redução da dependência de outras fontes de rendas, sem subsídio na operação.

v. Saída da Pobreza

Os resultados do CrediAmigo em termos de redução de pobreza dos beneficiários são:

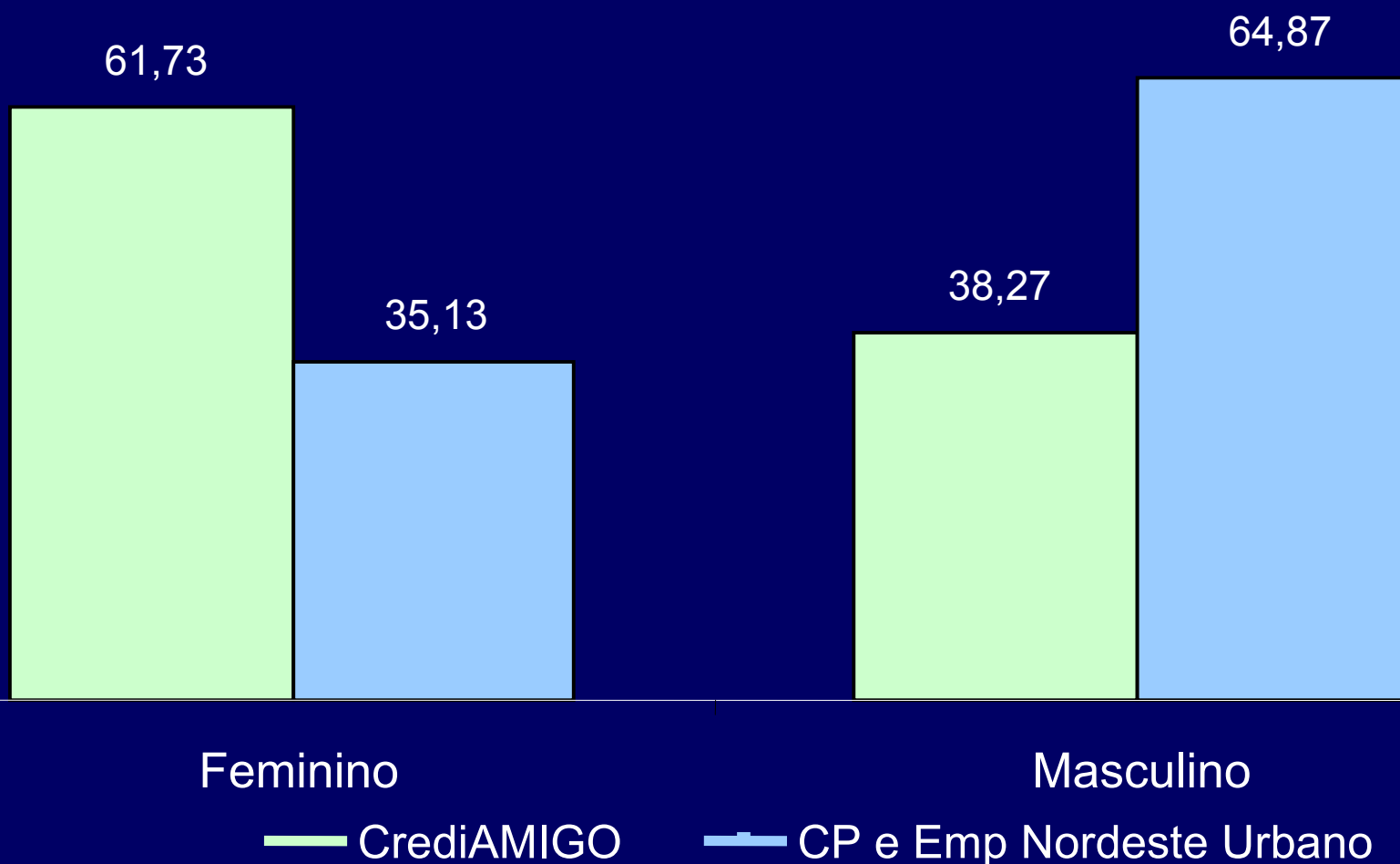
1,5% dos não miseráveis cruzaram no sentido descendente a linha de pobreza, enquanto 60,8% daqueles que se situavam abaixo da linha de pobreza saíram desta condição de miserabilidade.

Clientes com mais de 5 anos no programa têm uma probabilidade maior de deixar essa situação, sendo que essa probabilidade varia de 35,7% a 40,7%,

Foco nas Mulheres - Clientes do CrediAMIGO

Sexo

O microcrédito financia a chamada revolução feminina.



Fonte: CPS/IBRE/FGV processando os microdados do CrediAMIGO/Banco do Nordeste

www.fgv.br/cps

vi) Retorno das mulheres

O CrediAmigo gera um retorno pró-mulher .

Apesar do lucro das clientes do CrediAmigo serem 21% menor que dos clientes, o lucro delas cresce 4,1% mais que o deles.

Entre os atributos comuns com o Grammen Bank, o mais marcante talvez seja foco e retorno das mulheres, fazendo do CredAmigo o ponto **G** do microcrédito nacional.

Desafio: + Combate à Pobreza

O trajeto rumo à superação da pobreza passa por estreitar relações, somar esforços, dividir informações e caminhos com os programas sociais existentes como o Bolsa-Família que almejam o mesmo destino.

Os serviços financeiros serão cada vez mais adaptados às necessidades e às possibilidades do público mais pobre, passando das micro às nanofinanças

Atributos Vencedores do CrediAMIGO

- escala, retorno e sustentabilidade
- pró-mulher (foco e retorno)
- empréstimos de grupos (capital social)
- contato direto dos agentes de crédito com clientes
- empréstimos de baixos valores e progressivos de acordo com a adimplência
- flexibilidade das formas e datas dos pagamentos
- juros não subsidiados, tampouco propensão ao calote ou perdão de dívidas.

Extensões

- Conexões com outras Políticas Públicas

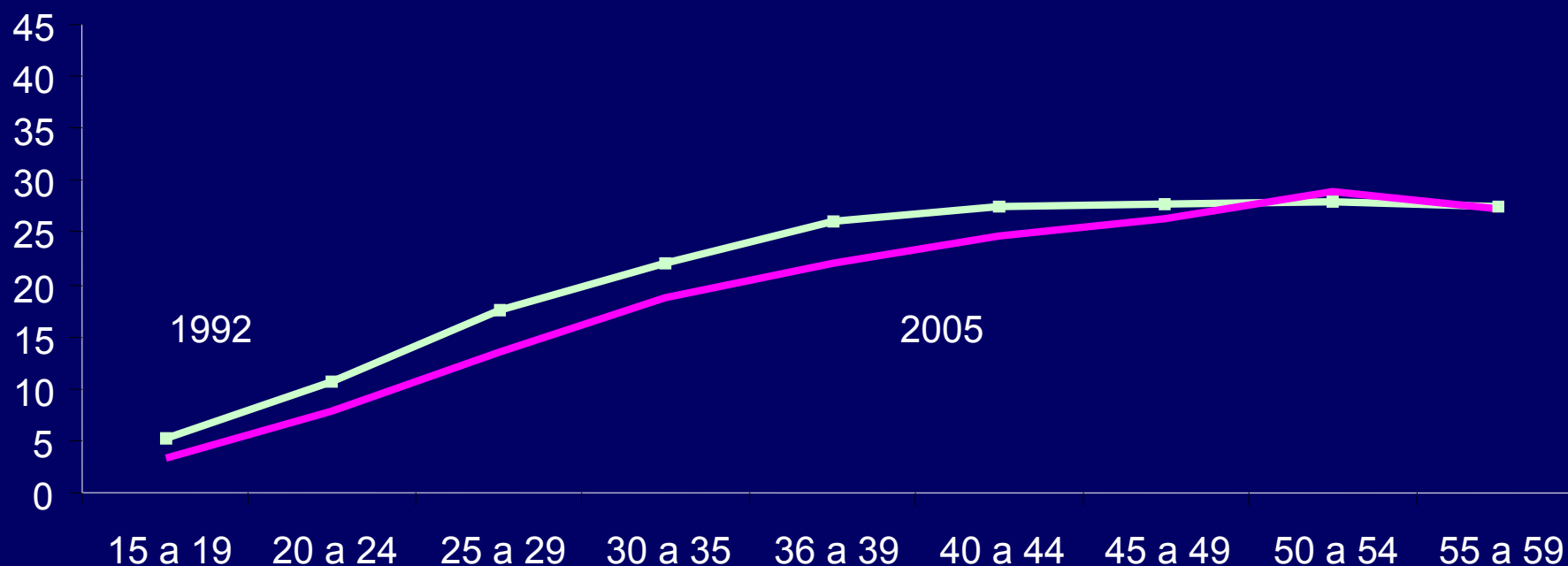
Ex: Bolsa Família, o PDE do MEC programas de apoio nano empresarial e da sociedade civil.

- Desenho de novas estratégias (locais e nichos)

Ex: voltadas ao público jovem conectadas com ações e informações educacionais

% Conta-Própria e Empregador

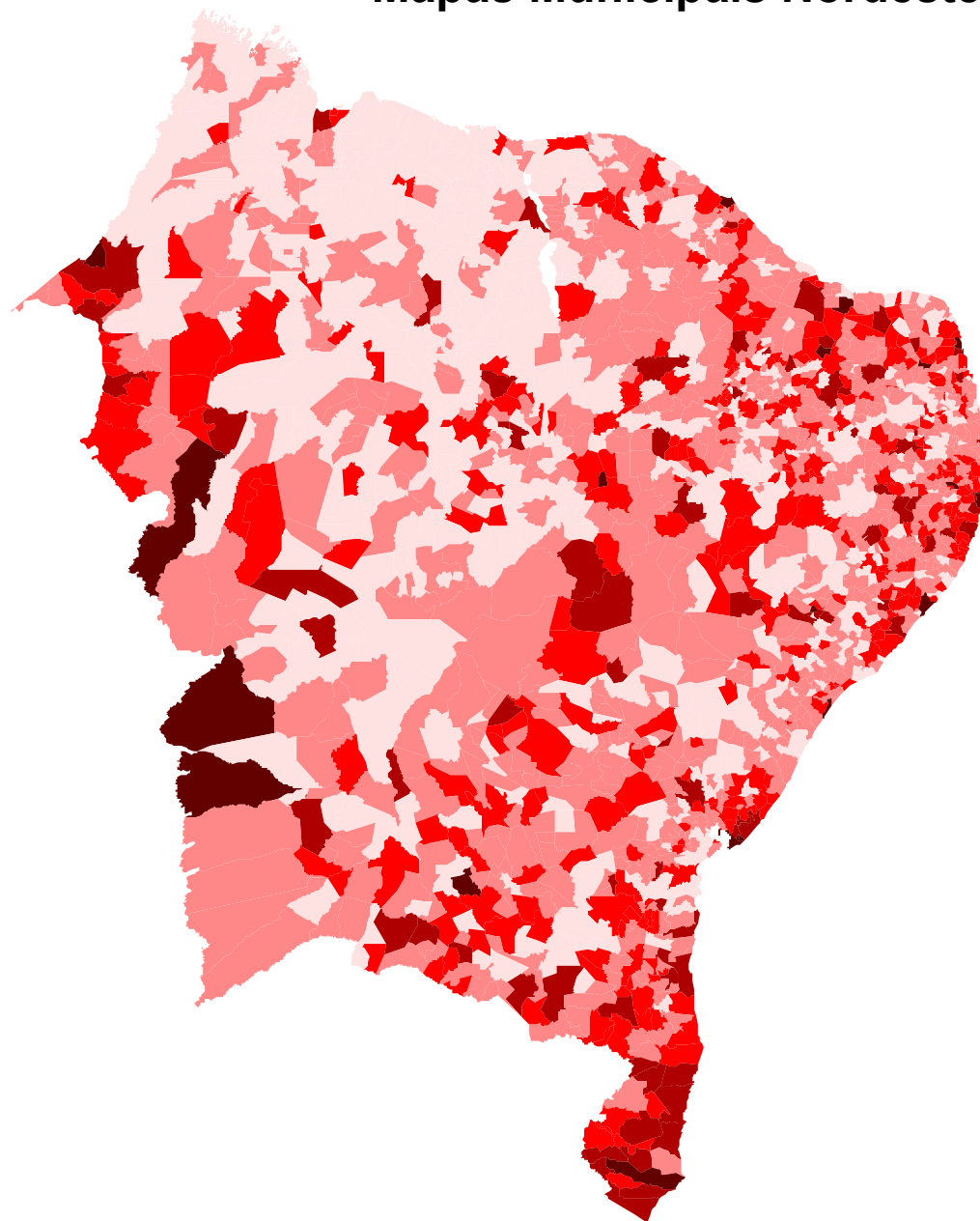
% na Faixa Etária



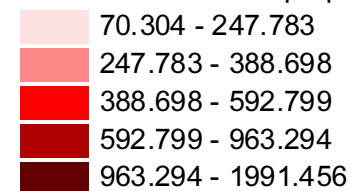
Fonte: CPS/IBRE/FGV processando os microdados da PNAD/IBGE

www.fgv.br/cps

Mapas Municipais Nordeste



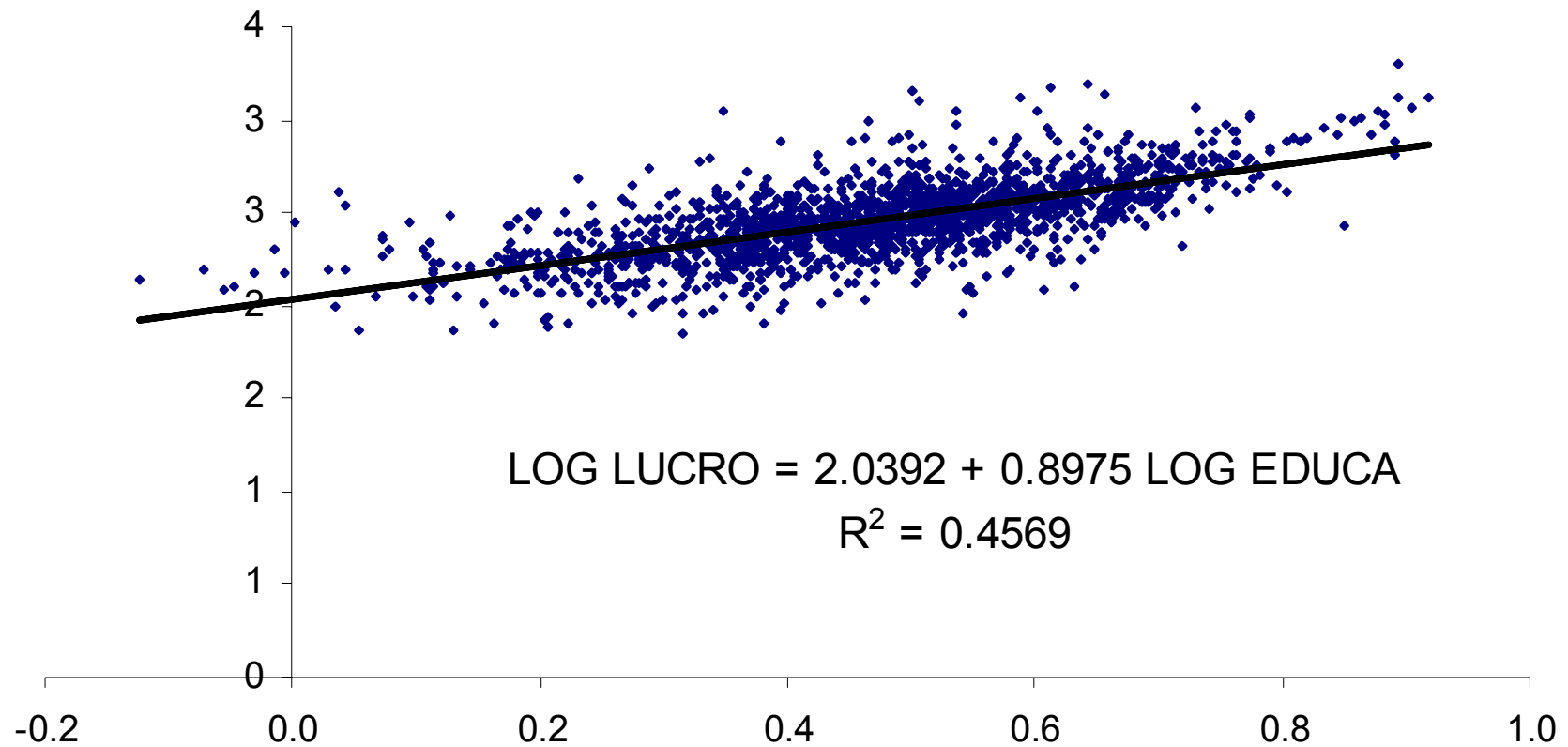
Renda em R\$ dos c. própria e empregadores



CPS/FGV a partir dos microdados do CENSO/IBGE

www.fgv.br/cps

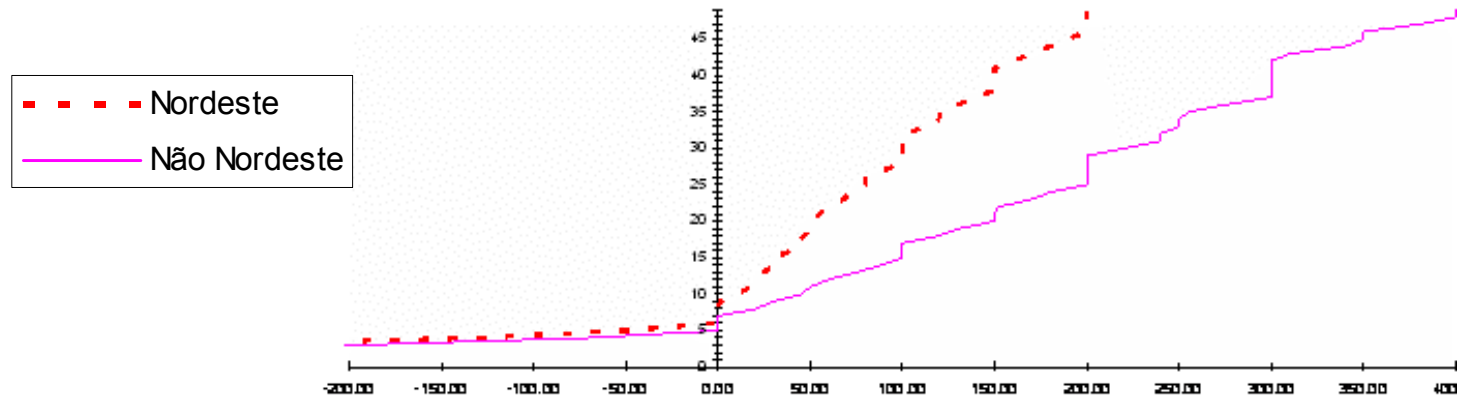
Log Lucro x Log Educação



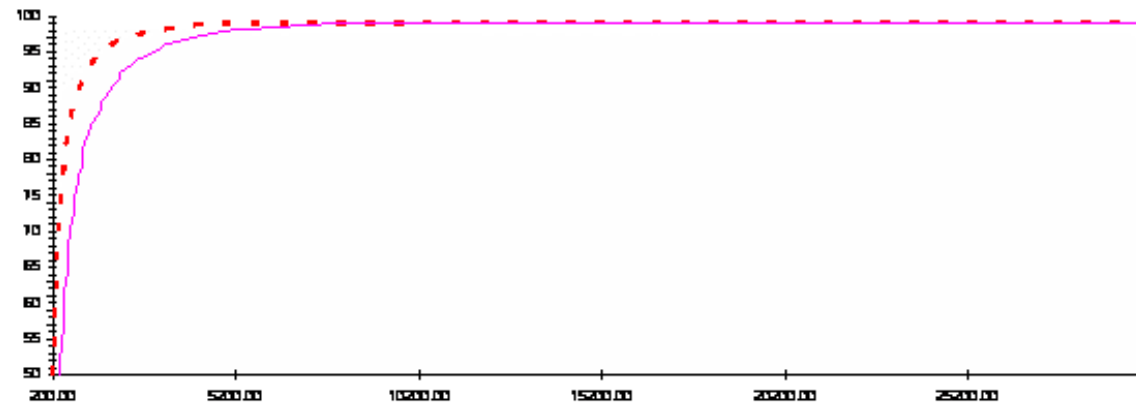
Fonte: CPS/IBRE/FGV processando os microdados do Censo/IBGE

Distribuição Cumulativa de Lucro

Abaixo da Mediana



Acima da Mediana



Educação

	Nordeste			Não Nordeste		
	1992	1997	2005	1992	1997	2005
Média	4.2	5.0	5.9	6.3	7.0	7.9
Mediana	4.0	4.0	5.0	5.0	6.0	8.0

Fonte: CPS/IBRE/FGV processando os microdados da PNAD/IBGE

www.fgv.br/cps

Assessoria Mercadológica

Capacitação Profissional

Cooperativismo (grupos)

Formalização (MTE)

Infra-estrutura pública (PAC)

Educação Formal (PDE)

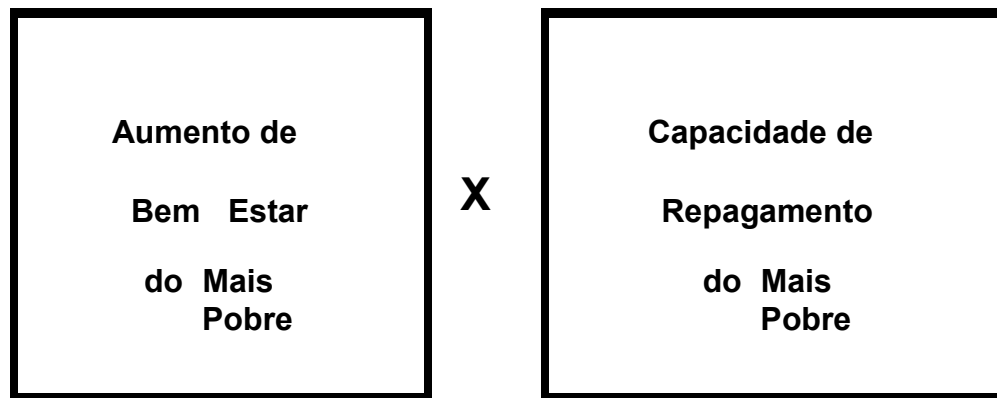
Transferencias de Renda (BF)

**CrediAMIGO e o
Apoio aos Nano
Negócios**

Taxas de Pobreza – CrediAMIGO 14,43%
Nordeste Urbano – 27,7%

O DILEMA DO CRÉDITO COMO INSTRUMENTO DE ALÍVIO

DA POBREZA



Estudo sobre Microcrédito

Avaliações de 11 projetos em 3 países

México (ME-):

407 (Accedde), 419 (GCK), 426 (CDPZ) & 431 (APOYO)

Peru (PU-):

481 (CEDER), 492 (AEDES), 493 (CEDES) & 507 (Emucosa)

Nicarágua (NC-):

227 (Fundación Leon) , 230 (Espino Blanco) & 234 (Agrodersa)

Tipos de Organizações

a partir de uma perspectiva de microcrédito

- ✓ **Avançada:** atuação estratégica, especializada em crédito, transparente, bom alcance de clientes, auto-suficiente, potencial de crescimento, bom retorno social
- ✓ **Intermediária:** bons projetos mas modo de atuação gera interesses conflitantes com os propósitos do crédito. Aprenda com a experiência, aplica o conhecimento a novos projetos. Poucos registros financeiros. Crescimento razoável com oportunidade de alavancagem.
- ✓ **Básico:** fraco componente creditício nos projetos, estrutura gerencial pobre, dificuldades em recuperar os empréstimos e em cobrir custos operacionais, baixos impactos sobre beneficiários e pouca sustentabilidade.

Tipos de Organizações a partir de uma perspectiva de microcrédito

Tipo/ País	México	Peru	Nicarágua
Avançadas	Accedde	Ceder	Leon 2000
Intmermediárias	Apoyo CDP-Z	Aedes Cedes	Espino Blanco
Básicas	GKC	Emucosa	Agrodersa

Desfazendo um mito

“O ambiente regulatório e as condições macroeconômicas têm suma importância em determinar o desempenho de organizações que lidam com o crédito.”

- Evidência 1: instituições no mesmo ambiente regulatório apresentam diferentes desempenhos.
- Evidência 2: instituições em diferentes ambientes têm desempenhos qualitativos semelhantes.

Lições de Crédito: Fatores para o sucesso

- ✓ Visão, missão e foco claros.
- ✓ Boas parcerias e divisão interna de tarefas: distinção entre operações de crédito e outras operações.
- ✓ Espírito financeiro (taxa de juros, atitude na recuperação dos empréstimos)
- ✓ Alto índice de transparência de informações
- ✓ Organizações auto-críticas: re-avaliam as suas estratégias.
- ✓ Pró-mulheres.

Retrato dos Pequenos Empreendedores

Clientes Potenciais de MicroCrédito

% Conta-própria e Empregadores

**Segmento do Nordeste urbano de 4.5 milhões de pessoas
(eram 3.5 milhões em 1997) PNAD/IBGE 2005.**

	Nordeste			Não Nordeste		
	1992	1997	2005	1992	1997	2005
% na PEA	29,19	29,53	27,37	22,56	23,77	22,43

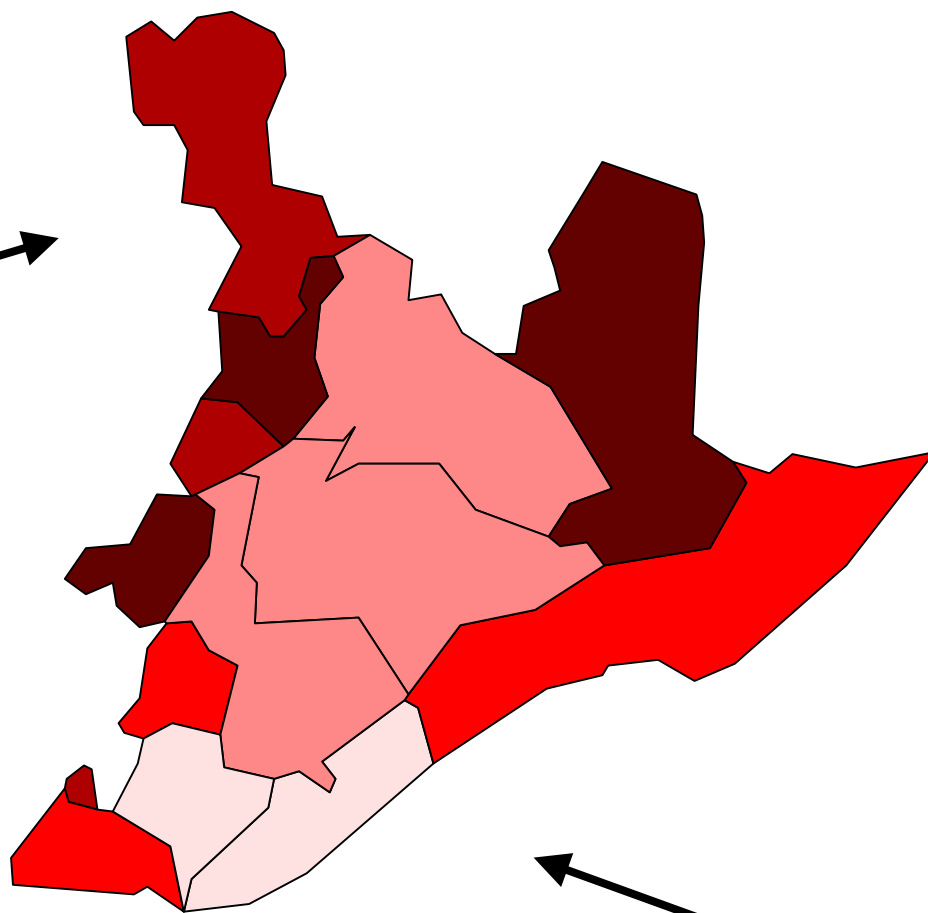
Fonte: CPS/IBRE/FGV processando os microdados da PNAD/IBGE

www.fgv.br/cps

Mapas Inframunicipais Salvador

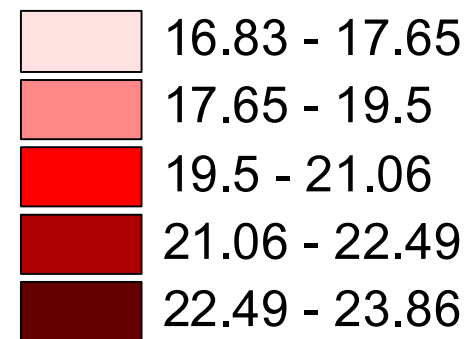
Subdistritos
Salvador

PARIPE



AMARALINA

% conta própria



Famílias - Renda Domiciliar Per Capita

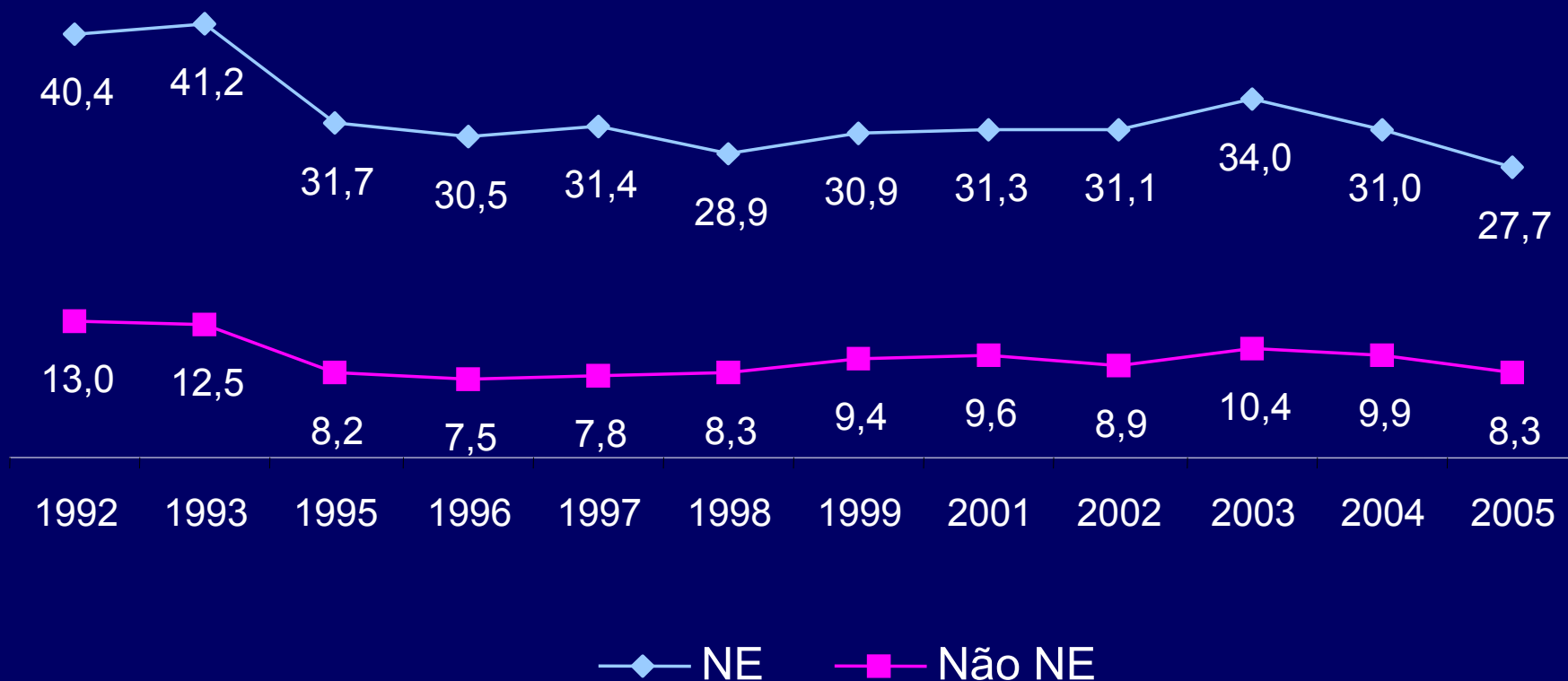
	Nordeste			Não Nordeste		
	Miséria %	Média / Mediana	Média	Miséria %	Média / Mediana	Média
Total	27,65	1.98	395.08	8,25	1.89	811.74

Fonte: CPS/IBRE/FGV processando os microdados da PNAD/IBGE

www.fgv.br/cps

Conta-Própria e Empregadores Urbanos

% Miseráveis



Fonte: CPS/IBRE/FGV processando os microdados da PNAD/IBGE

www.fgv.br/cps

Lucro e Renda Individual

	Nordeste		Não Nordeste	
	Lucro	Todas Fontes	Lucro	Todas Fontes
Total	600,17	684,66	1205,84	1354,65

Fonte: CPS/IBRE/FGV processando os microdados da PNAD/IBGE

www.fgv.br/cps

	LUCRO		FATURAMENTO		GASTO	
	MÉDIO	MARGINAL	MÉDIO	MARGINAL	MÉDIO	MARGINAL
10	-630,99	10,00	22,54	55,00	0,00	0,00
20	31,30	50,00	83,70	120,00	0,00	0,00
30	73,11	100,00	149,46	200,00	12,39	27,00
40	115,16	150,00	215,27	280,00	41,88	65,00
50	166,85	200,00	301,01	400,00	89,92	130,00
60	215,59	275,00	423,16	550,00	173,98	250,00
70	281,10	350,00	607,21	800,00	304,53	425,00
80	391,13	500,00	921,94	1300,00	547,89	800,00
90	610,88	925,00	1719,63	2714,00	1104,16	1900,00
100	2381,80	96700,00	7212,03	150000,00	5772,27	145200,00

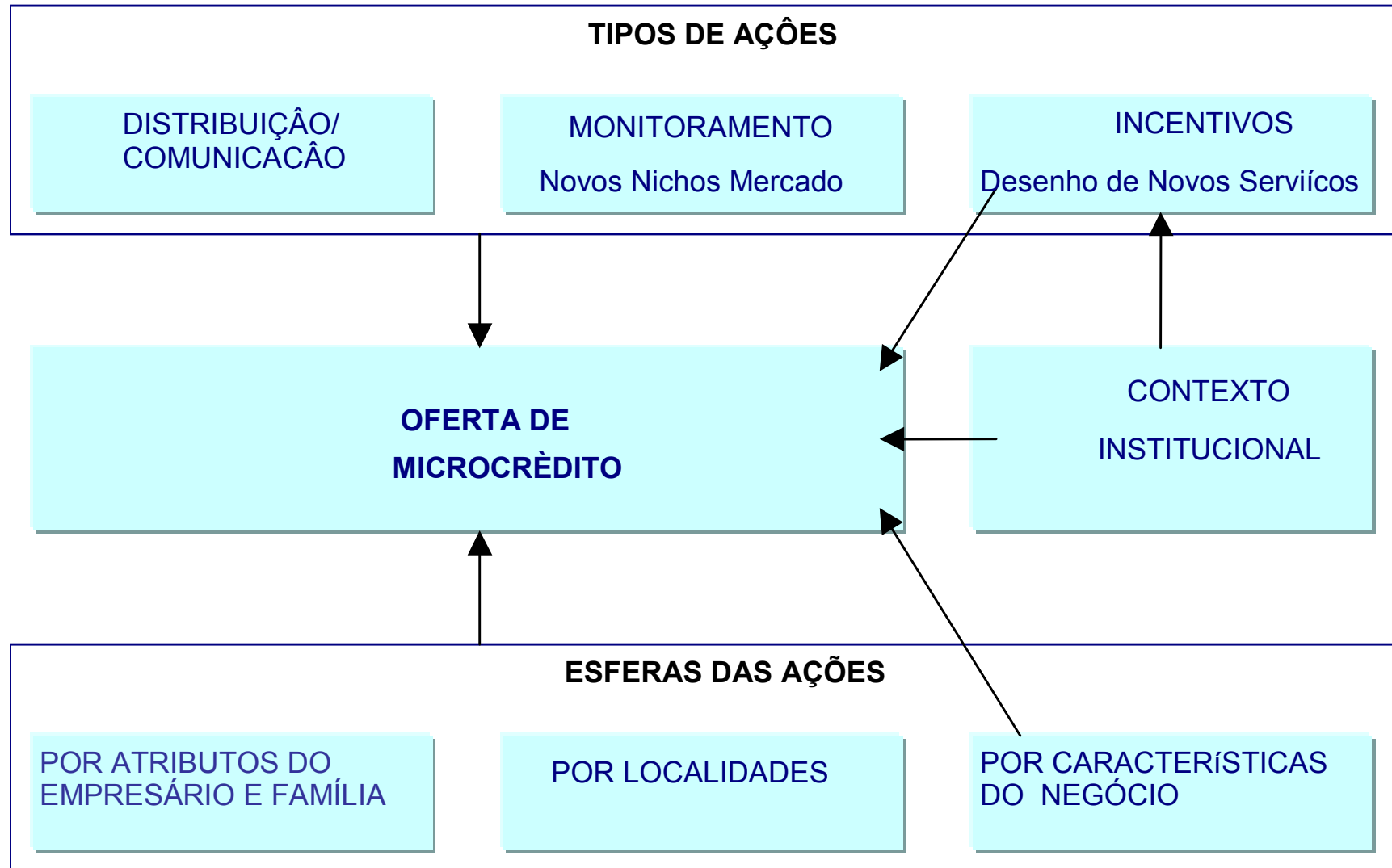
Fonte: CPS/IBRE/FGV processando os microdados da ECINF/IBGE

www.fgv.br/cps

Lições de Crédito

- A disposição para o empréstimo é fortemente determinada pelo acesso que o tomador tem a certos colaterais (propriedade de terras, com ou sem título).
- Não há um melhor modelo de crédito pré-determinado: empréstimos individuais e de grupo.
- A capacidade de pagamento do beneficiário não deve ser subestimada.
- Diversificação do portfolio – distribuição de riscos associados às atividades agrícolas.
- Importância do crédito para comercialização.

Diagrama – TIPOS E ESFERAS DE AÇÕES NA ANÁLISE EMPÍRICA

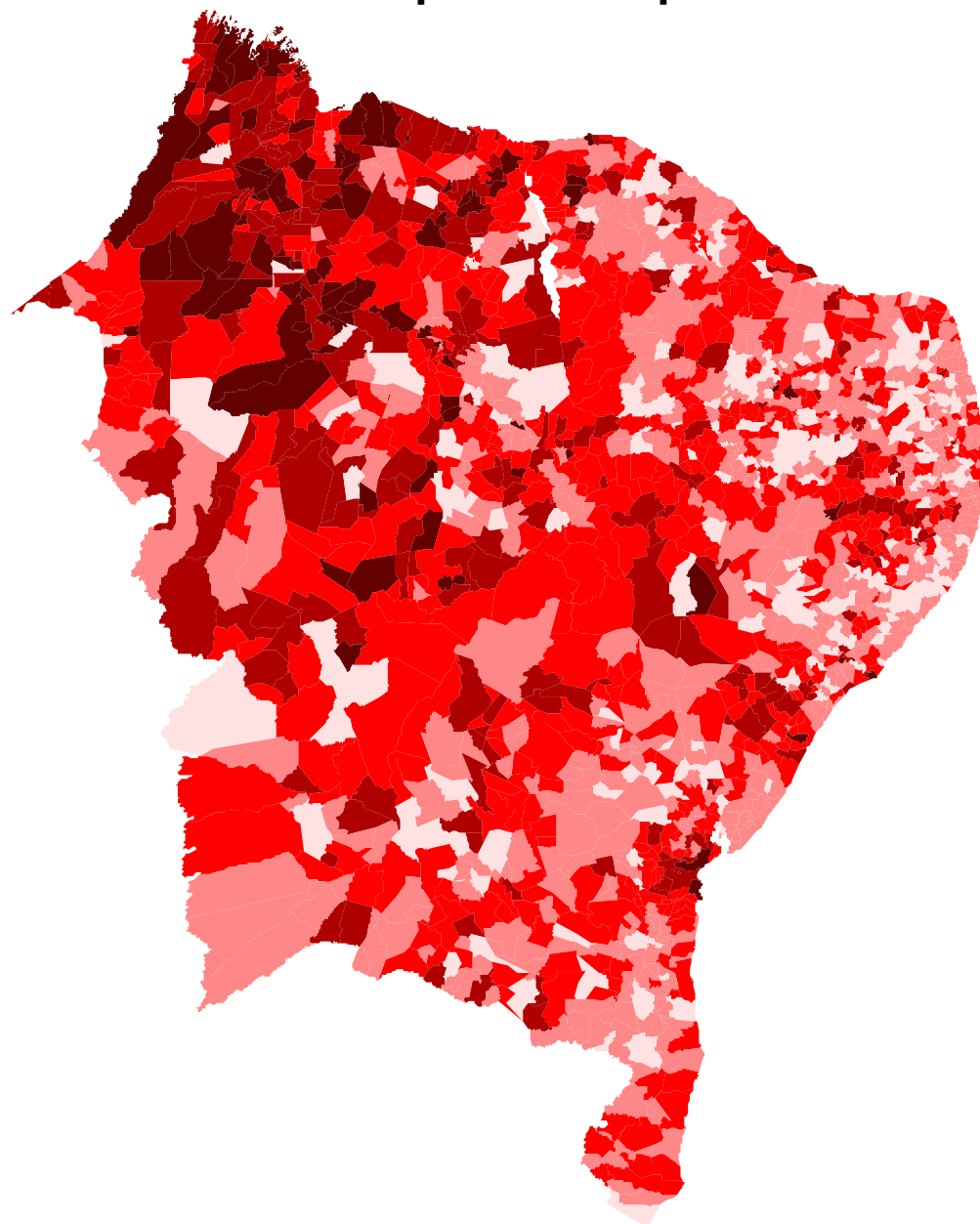


Composição % Conta-Própria e Empregador

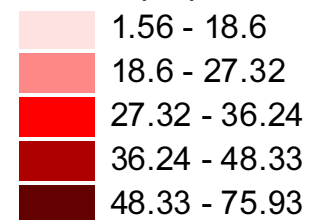
	1992	1997	2005
Maranhão	11,00	10,09	12,63
Piauí	5,48	5,88	6,17
Ceará	15,71	17,14	18,36
Rio Grande do Norte	5,61	5,70	5,54
Paraíba	6,75	8,03	7,07
Pernambuco	18,78	18,52	16,01
Alagoas	4,62	4,11	4,32
Sergipe	3,58	3,89	3,92
Bahia	28,48	26,63	25,98

Fonte: CPS/IBRE/FGV processando os microdados da PNAD/IBGE

Mapas Municipais Nordeste



% conta própria e empregadores



Lucro e Renda Individual

	Lucro	Todas Fontes
Maranhão	455,56	500,89
Piauí	463,31	574,54
Ceará	567,14	664,74
Rio Grande do Norte	799,71	906,07
Paraíba	624,20	710,91
Pernambuco	692,63	798,40
Alagoas	624,29	702,00
Sergipe	634,59	699,20
Bahia	611,02	684,69

Fonte: CPS/IBRE/FGV processando os microdados da PNAD/IBGE