



SECRETARIA DO EMPREGO E RELAÇÕES DO TRABALHO

***PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS PARA O DESENVOLVIMENTO DE ESTUDOS E
CAPACITAÇÃO DOS AGENTES DE CRÉDITO DO BANCO DO POVO
PAULISTA***

RELATÓRIO DE AVALIAÇÃO DO IMPACTO SÓCIO-ECONÔMICO DO BPP

SÃO PAULO

JULHO/2011

RESUMO

Este relatório apresenta avaliação de impacto do Banco do Povo Paulista - focando em variáveis sócio-econômicas, riqueza, renda, emprego e formalização - além de computar estatísticas a respeito da opinião dos clientes sobre os serviços prestados pela instituição. Para tanto, analisou-se a evolução de diversos indicadores para indivíduos expostos há mais tempo ao programa (grupo de tratamento) em comparação com indivíduos que se tornaram clientes do banco apenas recentemente (grupo de controle). Embora esta comparação gere apenas estimativas de efeitos de curto prazo, uma vez que a grande massa de clientes ainda tem uma exposição relativamente curta ao programa, algumas indicações de efeitos significativos são captadas. Os principais resultados apontam que: (i) há evidência de que a exposição ao programa está associada a um maior emprego de trabalhadores com carteira assinada; (ii) há algum indício de efeitos positivos sobre pagamento de salários; (iii) a entrada de novos clientes tem privilegiado mulheres e indivíduos mais pobres; (iv) a avaliação reportada pelos clientes sobre o banco é em geral positiva.

CÓDIGOS JEL: G21, O11

EQUIPE TÉCNICA

Coordenadores

Gabriel de Abreu Madeira

Mauro Rodrigues Jr.

Estagiários

Lauro Carnicelli

Pedro Tanure Veloso

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	1
1. METODOLOGIA DE COLETA E ANÁLISE DOS DADOS	2
1.1 DADOS	2
1.2 ANÁLISE	3
2. RESULTADOS EMPÍRICOS	8
2.1 ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS	8
2.2 ANÁLISE DE REGRESSÃO	23
2.3 AVALIAÇÃO DOS CLIENTES A RESPEITO DOS SERVIÇOS DO BPP	30
3. CONCLUSÃO	34
APÊNDICE	36

INTRODUÇÃO

Este relatório apresenta, conforme previsto em contrato entre a Fipe e a Secretaria de Emprego e Relações do Trabalho do Estado de São Paulo, a metodologia e os resultados da análise de impacto sócio-econômico do BPP. O estudo é baseado nas respostas a um questionário que foi transmitido a todas as unidades do BPP, contando com a colaboração dos agentes de crédito para a realização de entrevistas junto a clientes de suas respectivas unidades. Os resultados são informativos sobre o perfil dos clientes do BPP, seu grau de satisfação com relação ao programa e os impactos sobre variáveis socioeconômicas e relacionadas ao negócio.

A seção 1 contém uma descrição do procedimento de coleta de dados e da metodologia a ser aplicada na análise. A seção 2 expõe os resultados empíricos. Na seção 3 é apresentada uma síntese dos resultados obtidos. O relatório é acompanhado por um apêndice contendo o questionário, algumas estatísticas associadas ao procedimento empírico e resultados complementares, bem como de um arquivo digital com os dados coletados em campo.

1. METODOLOGIA DE COLETA E ANÁLISE DOS DADOS

1.1 DADOS

A análise baseou-se em um questionário encaminhado às unidades do Banco do Povo Paulista. Para evitar problemas de seleção, os indivíduos a serem entrevistados em cada unidade foram sorteados. Foram selecionados indivíduos em dois grupos:

- 1) Um grupo de controle, de indivíduos que se tornaram clientes do BPP apenas recentemente (a partir do segundo semestre 2010), e que supostamente sofreram pouca exposição à política de crédito.
- 2) Um grupo de tratamento, composto por indivíduos que se tornaram clientes do BPP antes do segundo semestre de 2009, e que portanto já devem ter experimentado exposição mais prolongada à política de crédito.

No total, foram sorteados 10 indivíduos com contratos ativos em cada unidade. Nas unidades com menos de 10 clientes pertencentes a estes grupos, foram sorteados também nomes de clientes que ingressaram entre o segundo semestre de 2009 e o primeiro semestre de 2010. Por fim, selecionaram-se todos os clientes ativos naquelas unidades que possuíam menos de 10 dos mesmos.

Foram encaminhados às unidades do Banco do Povo questionários em papel e um endereço eletrônico na internet para posterior submissão das respostas. O questionário contém questões relacionadas ao perfil dos clientes e seus empreendimentos, e aos possíveis impactos do programa, além de um espaço livre para comentários. O processo de entrevistas contou com o apoio de agentes de crédito do Banco do Povo. Para motivar as unidades a colaborarem, definiu-se que cada entrevista válida submetida via internet concorreria a um prêmio de mil reais, o que resultaria no sorteio de 5 unidades a serem premiadas, sendo que aquelas com maior quantidade de entrevistados teriam uma probabilidade mais elevada de receber o prêmio. Adicionalmente, foi gerado um vídeo explicativo, acessível via internet, com esclarecimentos sobre o questionário. Também foi fornecido um endereço eletrônico para o esclarecimento de dúvidas junto à equipe da Fipe.

No total, foram obtidas 3.308 respostas de 383 unidades do Banco do Povo. Como algumas unidades enviaram respostas de entrevistas que não constavam da lista fornecida pela Fipe, aproveitamos em nossa análise um total de 2.856 entrevistas. A Tabela A1 no apêndice apresenta a relação das unidades presentes em nossa amostra, assim como o número de entrevistas realizadas em cada uma delas.

1.2 ANÁLISE

A análise foi baseada nas respostas ao questionário apresentado no apêndice. O questionário é composto de 5 módulos:

I – Informações Gerais.

II – Família.

III – Propriedades.

IV – Renda.

V – Negócio.

VI – Banco do Povo Paulista.

Os primeiros dois módulos apresentam informações gerais (tais como sexo, idade e escolaridade) do tomador de crédito e de seus familiares. O terceiro módulo avalia as posses dos tomadores de crédito, tanto atualmente quanto há um e há cinco anos. O objetivo deste módulo é informar sobre a riqueza dos clientes do BPP e verificar se sua evolução é afetada pela exposição ao programa. O quarto módulo coleta informações sobre a renda dos clientes e seus familiares, derivada de atividades relacionadas ou não aos empréstimos do Banco do Povo. Novamente, aqui, há interesse em se captar a evolução da renda, portanto algumas questões são referentes à renda há um ou há cinco anos. O módulo V contém informações sobre o negócio financiado e sua evolução nos últimos anos. Há informações sobre formalidade, local onde o negócio é conduzido, número de funcionários e pagamento aos funcionários. Finalmente, o módulo VI contém informações sobre a avaliação dos clientes sobre o programa e alguns de seus aspectos, como taxa de juros, burocracia, e facilidade de se conseguir empréstimos.

A seção 2 deste relatório apresenta uma análise dos resultados obtidos a partir das informações coletadas no questionário. A análise é composta por duas categorias de estatísticas:

- a) Estatísticas descritivas e comparações simples entre grupos.
- b) Estimativas resultantes de regressões lineares.

Estatísticas descritivas e comparações simples

As estatísticas descritivas simples apresentam os valores médios das variáveis observadas na amostra. Elas contêm um retrato dos clientes do programa. Apresentamos estas estatísticas separadamente para os grupos de tratamento e de controle. A comparação entre estes dois grupos pode ser informativa sobre a evolução das características dos ingressantes no programa e também sobre efeitos do programa sobre os indivíduos, uma vez que o tempo de exposição ao programa em cada um dos grupos é distinto. Além de serem apresentados os valores médios em cada um destes grupos, é realizado um teste para verificar se estes valores apresentam diferenças estatisticamente significantes entre os grupos.

Um dos ingredientes mais importantes a serem avaliados na análise descritiva dos dados é a posse de bens e ativos pelos clientes. Uma dificuldade para proceder esta análise é que não dispomos de dados sobre o valor total dos bens e ativos de propriedade dos clientes, mas apenas sobre a posse de alguns ativos. Para lidarmos com este problema, utilizamos uma estratégia comum na literatura de Economia para se estimar riqueza a partir da posse de poucos ativos: a análise de componentes principais. Tal análise decompõe a variabilidade de N variáveis (no caso, variáveis indicando propriedade de cada um dos N bens mencionados no questionário) em componentes não correlacionados. Entre estes componentes, o primeiro (o que explica uma parcela maior da variabilidade dos dados) pode ser considerado uma estimativa do valor total dos ativos possuídos pelos indivíduos¹. Na prática, o primeiro componente principal estimado é um índice que resume um conjunto de múltiplas variáveis (os indicadores de

¹ Caso haja um fator comum afetando simultaneamente todas as variáveis (no caso pode-se imaginar que seja riqueza, que afeta a posse de todos os bens), o primeiro componente principal é uma estimativa deste fator.

posse de bens) em uma única variável. Trata-se simplesmente de uma soma ponderada de variáveis que indicam posse dos bens, do tipo:

sendo x_i uma variável indicando a posse ou não do bem j pelo indivíduo i .² F_i é o primeiro componente principal projetado para o indivíduo i , e constitui uma estimativa do valor total dos ativos de propriedade do indivíduo i , ou seja-se, trata-se de um índice de posse de ativos do indivíduo i .

Entre os exercícios que efetuamos na análise comparativa simples, está a comparação entre taxas de crescimento. Tais exercícios, acompanhados de testes sobre a significância estatística das diferenças entre médias, podem ser informativos sobre os efeitos dos empréstimos do BPP sobre os tomadores.

Comparar meramente a evolução de determinado indicador entre os clientes do BPP pode levar a conclusões equivocadas, pois este movimento pode refletir apenas tendências comuns a toda a população, as quais guardam nenhuma relação com a exposição ao programa. Por exemplo, se observarmos um aumento na posse de carros entre os clientes do Banco do Povo, é possível que isso seja resultado de um aumento deste indicador na população como um todo, e não apenas dos tomadores de crédito. Nesse sentido, é preciso comparar a evolução desta variável entre as pessoas expostas ao programa há algum tempo (no nosso caso, o grupo de tratamento) com aqueles que tiveram pouca ou nenhuma exposição (grupo de controle). Este procedimento leva em conta tendências comuns a ambos os grupos, permitindo estimar com maior acurácia os efeitos do programa.

Cabe mencionar que, dado o fato de a maior parte dos clientes estar há um período relativamente curto no programa e, conseqüentemente, os grupos de controle e tratamento terem uma diferença pequena no tempo de exposição, os exercícios aqui realizados captam apenas efeitos de curto prazo do programa. Como se espera que programas desta natureza tenham importantes efeitos de longo prazo, uma avaliação

² Nesse caso, x_i representa uma transformação da variável x_{ij} , de modo que a mesma passe a ter média zero e variância 1, sendo x_{ij} caso possua o bem j e $-x_{ij}$ caso contrário. Os coeficientes F_i são escolhidos de maneira a maximizar a variância de F_i dada a restrição $\sum x_{ij}^2 = 1$.

mais completa requereria um acompanhamento por um período mais extenso. Neste sentido, seria importante que o BPP mantivesse um acompanhamento de seus clientes ao longo do tempo.

Análise de regressão

Os resultados das comparações da evolução de médias, embora informativos, podem não ser muito confiáveis devido a diferenças *ex-ante* (ou independentes da exposição ao programa) entre os grupos de tratamento e de controle. Por exemplo, pode-se claramente observar que no grupo de controle os indivíduos tendem a ser mais novos e ter negócios mais recentes do que no grupo de tratamento, o que é natural uma vez que os indivíduos do grupo de tratamento tendem a possuir empréstimos mais antigos. Além disso, é possível que o perfil dos entrantes mude ao longo do tempo, gerando diferenças entre os membros dos grupos de controle e de tratamento. As diferenças na evolução das variáveis econômicas a princípio podem ser mera consequência destas diferenças entre os grupos, e não resultantes do tempo de exposição ao programa. Para lidarmos com esta dificuldade, usamos regressões lineares, que permitem realizar comparações entre indivíduos semelhantes nas características observáveis (no jargão técnico, utilizam-se características observáveis como variáveis de controle). Mais especificamente, estimamos os parâmetros da seguinte equação:

$$(1)$$

sendo a variação (entre 2006 e 2011) da variável de interesse (por exemplo, riqueza), uma variável que possui valor zero para indivíduos do grupo de controle e 1 para o grupo de tratamento, o conjunto de variáveis observáveis usadas como controle, e é um termo de erro, englobando todos os fatores que afetam , mas que não estão especificados em ou .³ A equação linear acima é estimada pelo método usual de *Mínimos Quadrados*, e o efeito estimado do tratamento (entendido como exposição a empréstimos do BPP) é equivalente à estimativa do parâmetro . Tal

³ No jargão técnico, refere-se a como um vetor, ou seja, um conjunto de variáveis, sendo que , em que é o valor da variável usada como controle para o indivíduo . Na notação acima, , sendo o vetor de parâmetros a serem estimados.

estimativa revela o quanto a variação de um determinado indicador é maior para o grupo tratado do que para o grupo de controle, dadas as características observáveis.

Para algumas das variáveis presentes no questionário, não há pergunta retrospectiva a 2006. Isto ocorre, por exemplo, com a variável reportando o valor pago a funcionários (informações retrospectivas sobre esta variável provavelmente seriam pouco confiáveis). Neste caso, não se pode estimar o efeito do programa sobre o crescimento entre 2006 e 2011. Caso suponhamos que, dadas as variáveis observadas, os níveis em 2006 eram idênticos entre os dois grupos, os efeitos do programa sobre a variável de interesse será dado pelo parâmetro na equação abaixo:

(2)

sendo as variáveis , e definidas como acima. Note-se que este procedimento é menos confiável do que o anterior (o qual considera efeitos sobre as variações de), pois ele supõe que, dadas as características observáveis, o valor da variável de interesse é o mesmo em 2006 para os dois grupos.

Também utilizamos regressões para compararmos a amostra de tratamento (entrantes antigos) com a amostra de controle (novos entrantes). Como estes grupos têm idades e tempos de negócio diferentes, o uso destes indicadores como variáveis de controle pode ser útil para verificar como evoluiu o perfil dos entrantes no programa. De fato, conforme será reportado na próxima seção, os dados sugerem que entre os dois períodos houve aumento na participação de mulheres e de indivíduos mais pobres.

2. RESULTADOS EMPÍRICOS

Esta seção apresenta os resultados obtidos a partir de nossa amostra, seguindo a metodologia acima descrita. Na primeira subseção, são expostas e analisadas algumas estatísticas descritivas. Enfatiza-se não apenas a evolução das principais variáveis, mas também as diferenças entre os grupos de tratamento e controle. Já a segunda subseção complementa esta análise, ao estimar as diferenças na evolução das principais variáveis entre grupos levando em conta diferenças observáveis. Por fim, a terceira subseção expõe algumas informações sobre a avaliação dos clientes com relação aos serviços oferecidos pelo Banco do Povo Paulista.

2.1 ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS

Sexo, Idade e Posição no Domicílio

A Tabela 1 mostra médias de algumas características socioeconômicas dos dois grupos. Note que, para as variáveis categóricas (ou seja, que assumem apenas os valores 0 ou 1), tais como sexo e chefe de família, os valores em questão devem ser interpretados como porcentagens dentro de cada grupo. Por exemplo, no grupo de tratamento 53,4% da amostra é composta por homens, enquanto que no grupo de controle este número corresponde a 43,8%. Tal interpretação também será utilizada nas tabelas subsequentes, sempre que variáveis binárias forem consideradas.

Já para variáveis como idade, as quais possuem uma interpretação quantitativa bem definida, os números são as próprias médias por grupo. No caso, a média de idade entre os clientes do grupo de tratamento é 42,3 anos, e 39,3 no grupo de controle.

Além disso, a última coluna na Tabela 1 mostra a diferença entre os dois grupos, e apresenta o resultado de um simples teste de médias. Mais precisamente, “****”, “***” e “**” indicam que a diferença é estatisticamente significativa a 1, 5 e 10%, respectivamente. Por exemplo, há uma diferença de 9,6 pontos percentuais na proporção

de homens em favor do grupo de controle. Esta diferença é estatisticamente significativa, a um nível de confiança de 1%.⁴

Os resultados mostram que o grupo de controle conta com indivíduos em média mais jovens, possui uma proporção maior de mulheres e menor de chefes de família. Note que o grupo de controle engloba justamente os indivíduos que ingressaram no Banco do Povo mais recentemente. Ou seja, a entrada de novos clientes parece ter favorecido indivíduos com representação inicialmente baixa, como mulheres.

Tabela 1

	Tratamento	Controle	Diferença
Sexo (% homens)	53.4	43.8	9.6 ***
Idade (média de anos)	42.3	39.3	2.9 ***
Idade do cônjuge	43.4	41.6	1.9 ***
Chefe de família (%)	60.9	52.9	8.0 ***

Escolaridade

As Figuras 1 e 2 expõem a distribuição da amostra de acordo com escolaridade do próprio cliente de seu cônjuge. Os resultados mostram uma concentração dos indivíduos nas faixas de ensino médio completo e fundamental incompleto. As distribuições dos dois grupos são bastante similares, sendo que a única diferença estatisticamente significativa aparece no caso de escolaridade do cônjuge, para a proporção de indivíduos com ensino médio completo.

⁴ Note-se que quanto mais baixo o nível de significância, mais forte a evidência de que há diferença entre as médias dos grupos. Neste caso, por exemplo, um nível de significância de 1% indica que a probabilidade de a porcentagem de homens não ser de fato (na população) distinta entre os dois grupos é inferior a 1%.

Figura 1

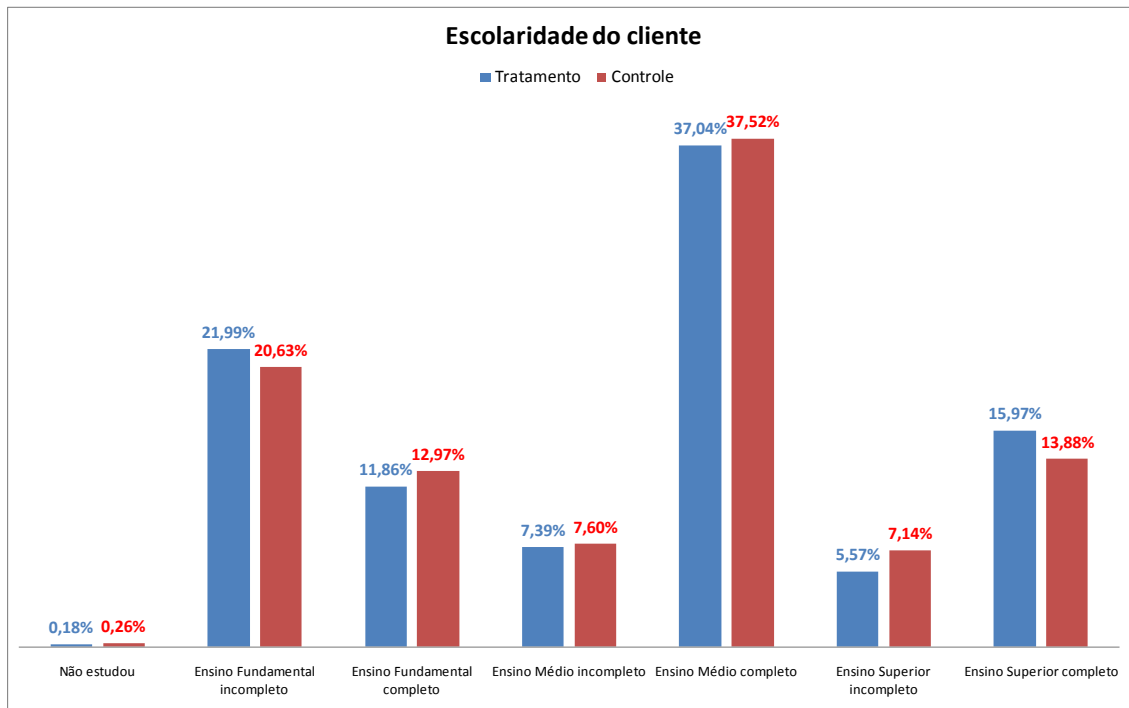
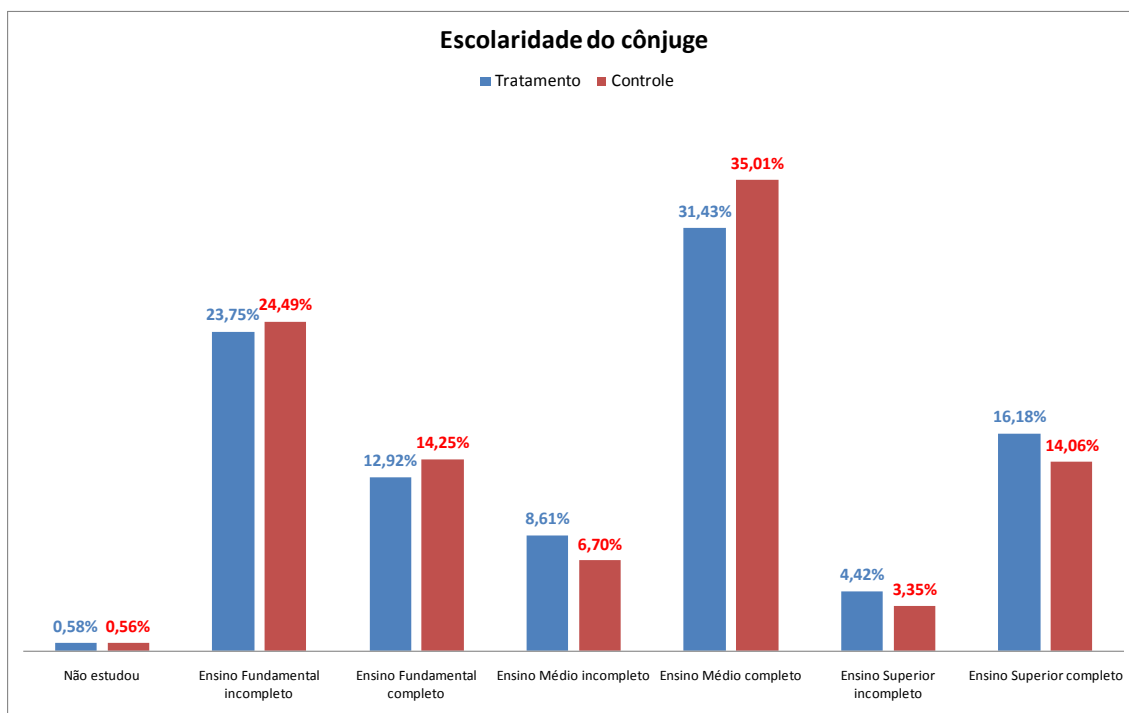


Figura 2



Família

Já a Tabela 2 apresenta resultados para a composição do domicílio, bem como as atividades escolares de eventuais filhos do cliente. Dado que, para estas questões, pediu-se também aos entrevistados que reportassem suas respostas para cinco anos atrás, é possível analisar quantitativamente a evolução temporal dos indicadores em questão, expressa nas linhas denotadas por “variação”. Por exemplo, no grupo de tratamento, houve queda de 0,2 pessoa por domicílio entre 2006 e 2011, enquanto que para o grupo de controle a redução foi de 0,1 pessoa. A coluna “diferença” possui a mesma interpretação da tabela anterior, e compara os dois grupos em determinado ano.

Adicionalmente, esta tabela também apresenta a diferença nas taxas de variação entre grupos (a chamada “diferença-em-diferença”), a qual se encontra na terceira coluna de cada linha identificada por “variação”. Esta estatística é importante, pois a variação observada em dado indicador pode ser somente fruto de tendências temporais, as quais não guardam nenhuma relação com o efeito do Banco do Povo. Ao analisar a diferença nas taxas de crescimento entre grupos, remove-se o efeito da tendência, permitindo avaliar com maior acurácia o efeito do programa. Fazendo um paralelo com a metodologia discutida na seção anterior, esta estratégia permite obter uma estimativa para o parâmetro da equação (1), sem considerar variáveis observáveis (ou seja, sem incluir a variável X_{it}). Ou seja, os números em questão representam estimativas da diferença não condicional entre as variações observadas para os grupos.

Por exemplo, o valor -0,1 na terceira coluna da linha “variação”, para a primeira variável da tabela abaixo, indica que a redução no tamanho do domicílio foi mais forte entre os clientes do grupo de tratamento. Em particular, houve diminuição média de 0,1 pessoa a mais no grupo de tratamento (esta diferença é estatisticamente significativa a 10%).

Tabela 2

Média	Tratamento	Controle	Diferença
Nº de pessoas no domicílio			
2011	3.4	3.5	-0.1
2006	3.6	3.6	0.0
Variação	-0.2	-0.1	-0.1 *
Nº de filhos			
2011	1.8	1.6	0.2 ***
2006	1.7	1.5	0.2 ***
Variação	0.1	0.2	-0.05 ***
Nº de filhos residentes no domicílio			
2011	1.2	1.1	0.0
2006	1.3	1.2	0.1 ***
Variação	-0.1	0.0	-0.1 **
Nº de filhos entre 6 e 17 anos residentes no domicílio			
2011	0.6	0.6	0.0
2006	0.7	0.7	0.0
Variação	-0.1	-0.1	0.0
Cursando escola pública			
2011	0.6	0.6	0.0
2006	0.7	0.6	0.0
Variação	-0.1	0.0	-0.1 *
Cursando escola particular			
2011	0.3	0.2	0.1 ***
2006	0.2	0.1	0.1 ***
Variação	0.1	0.0	0.0

Em geral, os resultados apontam para uma redução mais forte, entre os clientes do grupo de tratamento, no tamanho do domicílio e no número de filhos residentes no domicílio. Para o número total de filhos houve aumento em ambos os grupos, porém menor para o grupo de tratamento. Até o momento, estamos reportando apenas diferenças não condicionais de médias ao longo do tempo. Na próxima seção, será realizada a mesma análise, porém condicionando em fatores observáveis. Utilizando a linguagem da seção anterior, serão acrescentadas variáveis no termo da equação (1).

Setor de Atividade

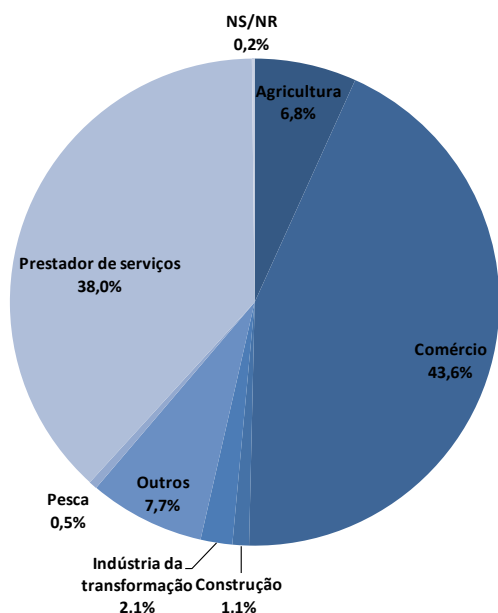
A Tabela 3 e a Figura 3 expõem a distribuição de indivíduos de acordo com setor de atividade. Na tabela abaixo, os números representam a porcentagem de clientes de acordo com cada categoria, já que as respostas são binárias. Em ambos os grupos há uma predominância de indivíduos engajados em comércio e serviços. Já as diferenças indicam que os indivíduos do grupo de controle tendem a se concentrar mais fortemente em atividades de comércio e construção, e menos em atividades de agricultura e indústria de transformação.

Tabela 3

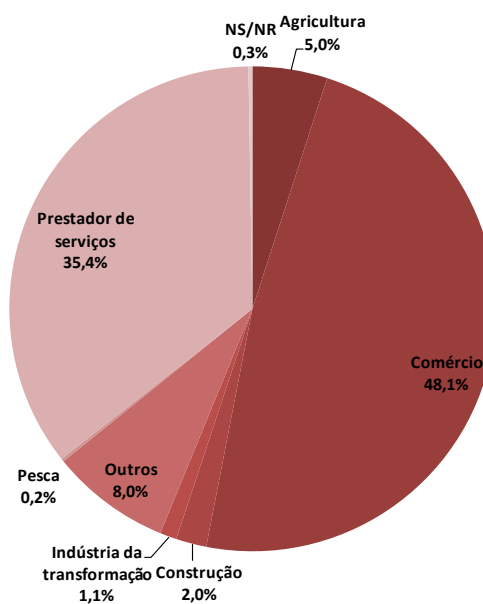
	Tratamento	Controle	Diferença
Agricultura	6.8	5.0	1.8 *
Comércio	43.6	48.1	-4.5 **
Construção	1.1	2.0	-0.9 *
Indústria da transformação	2.1	1.1	1.0 **
Outros	7.7	8.0	-0.3
Pesca	0.5	0.2	0.4
Prestador de services	38.0	35.4	2.7
NS/NR	0.2	0.3	-0.1

Figura 3

Grupo de tratamento por ramo de atividade



Grupo de controle por ramo de atividade



Negócio

A Tabela 4 analisa variáveis relacionadas ao negócio. Para alguns indicadores, optou-se por não realizar a pergunta retrospectiva, pois as respostas nas entrevistas piloto mostraram-se pouco informativas (como nas variáveis “renda de outras fontes” e “gasto com funcionários”). Neste caso, reportaram-se apenas os valores para 2011.⁵

No questionário, pediu-se que os entrevistados respondessem qual a faixa de renda em que se encontrava sua renda do negócio e de outras fontes. Para calcular os números expostos na tabela abaixo, multiplica-se o centro do intervalo de cada faixa pela quantidade de respondentes em cada faixa, e somam-se estes valores entre faixas (as Figuras A1 e A2 do apêndice expõem a distribuição de clientes de acordo com as faixas estabelecidas no questionário). Note-se, ainda, que a variável “possui CNPJ” é binária, sendo que os números reportados correspondem à porcentagem de entrevistados com CNPJ.

Os resultados indicam que os negócios pertencentes a indivíduos do grupo de controle tendem a ser maiores em média, com faturamento, emprego e despesa com funcionários mais altos. Além disso, estes clientes também apresentam maior renda média de outras fontes. Já a proporção de negócios formais (com CNPJ) era consideravelmente mais alta entre os indivíduos do grupo de tratamento em 2006. Esta diferença, contudo, reduziu-se drasticamente ao longo do tempo, e atualmente não é estatisticamente significativa. Em outras palavras, a variação neste indicador foi mais elevada para o grupo de controle.

Isso não significa, todavia, que ser cliente do Banco do Povo afeta negativamente a decisão de se tornar formal. Os negócios do grupo de controle são claramente mais novos, e tendem a ser informais em seus primeiros anos de operação (negócios do grupo de tratamento estão estabelecidos há mais tempo). Não surpreende, portanto, que a variação observada entre os indivíduos do grupo de controle tenha sido maior. Em nossos exercícios posteriores, tentamos mitigar este problema condicionando a análise no tempo de operação do negócio desde sua abertura.

⁵ As Tabelas A1 a A4, no apêndice, apresentam maiores detalhes sobre a distribuição de variáveis relacionadas ao negócio para os dois grupos.

Com relação à renda média no negócio, observa-se aumento em ambos os grupos no período considerado. Esta variação (de 31% para o grupo de tratamento e 36% para o grupo de controle) foi superior à inflação acumulada no período (23%, de acordo com o Índice Nacional de Inflação Amplo – IPCA), indicando elevação na renda real dos negócios em questão. No entanto, a diferença entre os grupos não se revelou estatisticamente significativa. Também não se observa diferença significativa entre os grupos no que toca ao fato de o negócio ser próprio, funcionar na residência ou ser ambulante.

Tabela 4

	Tratamento	Controle	Diferença
Renda média do negócio			
2011	2347.0	1900.0	447.0 ***
2006	1798.0	1395.0	403.0 ***
Variação	721.0	751.0	44.0
Média de outras rendas			
	1940.0	1673.0	267.0 ***
Despesa média com funcionários			
	1538.0	1080.0	458.0 ***
	Tratamento	Controle	Diferença
Posse de CNPJ			
2011	57.7	56.9	0.8
2006	31.9	14.1	17.8 ***
Variação	25.8	42.8	-17.0 ***
Ambulante			
2011	11.1	15.1	-4.0
Funcionamento na residência			
2011	34.5	44.9	-10.3
2006	26.7	24.7	2.0
Negócio próprio, fora da residência			
2011	26.3	19.7	6.6
2006	22.4	13.1	9.3
Variação	3.9	6.6	-2.7
	Tratamento	Controle	Diferença
Média de funcionários fixos			
2011	1.1	0.1	1.0 ***
2006	0.7	0.2	0.5 ***
Variação	0.3	-0.2	0.5
Média de funcionários fixos com carteira assinada			
2011	0.7	0.3	0.4 ***
2006	0.4	0.1	0.3 ***
Variação	0.3	0.2	0.1 ***
Média de funcionários fixos pertencentes à família			
2011	0.4	0.3	0.1 ***
2006	0.3	0.1	0.2 ***
Variação	0.1	0.2	-0.1 ***

Um resultado interessante está na composição do emprego entre os grupos. Ainda que não se tenham observado tendências estatisticamente diferentes no que toca ao emprego total (número de funcionários fixos), há clara evidência de que clientes do grupo de tratamento contrataram mais funcionários com carteira assinada e passaram a utilizar menos pessoas pertencentes à família na operação do negócio. Este aparente efeito benéfico da exposição ao Banco do Povo será explorado mais formalmente na próxima seção.

Posses e Bens Duráveis

A Tabela 5 foca em características do domicílio (número de banheiros e dormitórios), posse de bens duráveis e acesso a serviços telefônicos, que em nosso caso são tomados como indicadores de riqueza. É possível notar que, na maioria dos casos, domicílios do grupo de tratamento tendem a demonstrar maior riqueza, dado que a diferença entre grupos é em geral positiva e muitas vezes estatisticamente significativa. Não há evidência, entretanto, de que a exposição ao Banco do Povo esteja associada a aumentos de posses, dado que a diferença nas taxas de crescimento entre grupos tende a ser negativa (e em diversas ocasiões estatisticamente significativa), isto é, o aumento na posse de duráveis, número de cômodos na casa e acesso a serviços telefônicos foi mais forte entre as pessoas não expostas ao Banco do Povo entre 2006 e 2011. A única exceção é a posse de freezer, cujo aumento foi mais pronunciado entre os clientes do grupo de tratamento.

Tabela 5

Média	Tratamento	Controle	Diferença
Banheiros			
2011	1.71	1.64	0.07 **
2006	1.58	1.47	0.11 ***
Variação	0.13	0.17	-0.04 *
Dormitórios			
2011	2.55	2.46	0.08 ***
2006	2.42	2.38	0.05
Variação	0.13	0.09	0.04
Geladeiras de uma porta			
2011	0.73	0.74	-0.01
2006	0.78	0.78	0.00
Variação	-0.05	-0.04	-0.01
Freezers			
2011	0.33	0.29	0.04 **
2006	0.26	0.24	0.02 *
Variação	0.07	0.05	0.02 *
Carros			
2011	1.14	1.08	0.06 **
2006	1.00	0.86	0.14 ***
Variação	0.14	0.22	-0.08 ***
Motos			
2011	0.40	0.36	0.03
2006	0.27	0.22	0.05 **
Variação	0.12	0.14	-0.02
Linhas telefônicas			
2011	0.71	0.70	0.01
2006	0.71	0.65	0.06 ***
Variação	0.00	0.05	-0.05 ***
Linhas de celular			
2011	2.49	2.54	-0.05
2006	1.83	1.76	0.06
Variação	0.66	0.77	-0.11 **
TVs			
2011	1.91	1.88	0.03
2006	1.66	1.60	0.06 *
Variação	0.25	0.28	-0.03

Os resultados anteriores, contudo, avaliam a evolução dos bens agregada no domicílio, mas não dos valores per capita. A elevação na posse de duráveis, por exemplo, pode ser resultado de um número maior de membros no domicílio. Com vistas a mitigar este

problema de escala, a Tabela 6 realiza análise semelhante, porém considerando as mesmas variáveis em unidades per capita no domicílio. Em geral, não se sustenta a evidência anterior de que a riqueza (de acordo com as medidas na tabela) cresceu mais entre os indivíduos do grupo de controle. Contudo, os coeficientes da diferença-em-diferença tendem a ser estatisticamente não significantes. A exceção é o número de dormitórios per capita, para o qual se observou elevação significativamente superior para o grupo de tratamento.

Tabela 6

Média per capita	Tratamento	Controle	Diferença
Banheiros			
2011	0.57	0.53	0.04 **
2006	0.50	0.48	0.02 *
Variação	0.08	0.06	0.01
Dormitórios			
2011	0.84	0.80	-0.01 **
2006	0.75	0.76	-0.01
Variação	0.08	0.04	0.04 ***
Carros			
2011	0.37	0.34	0.03 ***
2006	0.31	0.27	0.04 ***
Variação	0.06	0.07	0.00
Motos			
2011	0.13	0.11	0.02 **
2006	0.09	0.07	0.02 **
Variação	0.04	0.04	0.00
Celulares			
2011	0.77	0.78	-0.01
2006	0.55	0.54	0.01
Variação	0.22	0.24	-0.02
TVs			
2011	0.63	0.61	0.01
2006	0.53	0.51	0.01
Variação	0.10	0.10	0.00

A Tabela 7 avalia o impacto sobre acesso a outros serviços e posse de eletrodomésticos. Estas perguntas são qualitativas, e indicam apenas se o domicílio possui ou não o bem/serviço em questão. Portanto, os números expostos na tabela são porcentagens, ou variações nestas porcentagens. Também por este motivo, não foram considerados valores per capita para análise. Uma vez mais, os resultados são similares aos obtidos acima: não há evidência de que o grupo de tratamento tenha apresentado evolução superior ao grupo de controle. Em diversos casos, a diferença é inclusive negativa e estatisticamente significativa.

Tabela 7

	Tratamento	Controle	Diferença
Acesso à Internet			
2011	63.7	64.5	-0.8
2006	30.1	28.7	1.5
Variação	33.5	35.8	-2.3
Fogão a gás			
2011	99.2	99.7	-0.6 **
2006	98.5	97.8	0.7
Variação	0.7	1.9	-1.3 **
Computador			
2011	73.7	75.3	-1.6
2006	45.5	42.9	2.6
Variação	28.2	32.4	-4.2 **
Aparelho de som			
2011	67.4	69.8	-2.4
2006	66.7	67.8	-1.1
Variação	0.7	2.0	-1.3 *
Aparelho de DVD			
2011	88.6	89.3	-0.8
2006	72.5	68.5	3.9 **
Variação	16.1	20.8	-4.7 ***
Forno microondas			
2011	75.6	74.1	1.5
2006	54.7	51.3	3.4 **
Variação	20.9	22.8	-1.9

As duas tabelas a seguir complementam nossa análise sobre acesso a bens e serviços no domicílio. A Tabela 8 descreve diferenças entre os dois grupos no que toca à aquisição de duráveis no último ano (e não apenas posse, como anteriormente), enquanto que na Tabela 9 encontram-se frequências de posse de casa própria e ocorrência de reforma em 2010. Em geral, não se observam diferenças significantes entre os grupos. As duas exceções são aquisição de fogão a gás (para o qual houve frequência maior entre os indivíduos do grupo de controle) e posse de casa própria (maior entre os indivíduos do grupo de tratamento). Note que este último efeito está em acordo com os resultados anteriores, uma vez que os indivíduos do grupo de tratamento tendem a possuir maior posse de bens em média.

Tabela 8

Aquisição em 2010	Tratamento	Controle	Diferença
Fogão a gás	9.7	12.0	-2.4 *
Computador	22.3	23.4	-1.1
Aparelho de som	4.5	5.8	-1.3
Aparelho de DVD	13.0	13.5	-0.5
Forno microondas	13.7	13.4	0.3

Tabela 9

	Tratamento	Controle	Diferença
Posse de casa própria	75.0	71.4	3.7 **
Reforma da casa em 2010	19.7	18.0	1.8

Ao se interpretar os resultados associados a posses acima mencionados, deve-se levar em consideração que a diferença na exposição ao programa dos dois grupos não é muito grande, e apenas efeitos de curto prazo são observados. Por outro lado, deve-se notar que o programa visa financiar o negócio, e não o consumo de bens duráveis. A curto prazo, o efeito de um programa desta natureza sobre a posse de bens é indeterminado. É possível que os clientes aproveitem a oportunidade fornecida pelo programa para expandir o seu negócio e que, para isso, sacrifiquem no curto prazo parte de seu consumo.

Renda de Outras Fontes

O próximo conjunto de resultados (Tabela 10) explora aspectos relacionados à renda domiciliar. Em todos os casos, as variáveis são binárias, de modo que os números representam porcentagens. Verifica-se que uma parcela relativamente grande de indivíduos recebe outras rendas além daquela proveniente do negócio, principalmente de trabalho assalariado. Este aspecto é ainda mais marcante entre os indivíduos do grupo de controle, visto que a diferença entre os grupos é estatisticamente significativa. As demais fontes de renda apresentam participação menor, não havendo também evidência de diferença entre os grupos.

Outro ponto importante é que não há evidência de que o acesso ao Banco do Povo está associado a modificações na presença destas fontes no orçamento domiciliar, uma vez que as diferenças na variação entre grupos não é estatisticamente significativa em todos os casos da tabela abaixo.

Tabela 10

	Tratamento	Controle	Diferença
Recebimento de recursos do Bolsa Família			
2011	4.2	5.1	-0.9
2006	2.8	3.4	-0.7
Variação	1.4	1.7	-0.2
Recebimento de aposentadoria ou pensão			
2011	24.6	23.8	0.9
2006	17.6	16.7	0.9
Variação	7.0	7.1	-0.1
Recebimento de renda de aluguel			
2011	11.9	10.0	1.9
2006	6.8	6.4	0.4
Variação	5.1	3.5	1.5
Recebimento de rendas de aplicações financeiras			
2011	12.3	11.8	0.5
2006	8.4	8.1	0.3
Variação	3.9	3.7	0.2
Recebimento de salário			
2011	63.1	69.5	-6.5 ***
2006	54.5	61.6	-7.1 ***
Variação	8.6	7.9	0.7

2.2 ANÁLISE DE REGRESSÃO

Esta subseção reporta resultados de nossa análise de regressão, utilizando a estratégia descrita na seção 1. Mais precisamente, estimamos o coeficiente da equação (1) para diversos dos indicadores obtidos nos questionários, condicionando em um conjunto de variáveis de controle – expressas no termo . Quando as informações não estão disponíveis para o ano de 2006, optamos por estimar a equação (2), isto é, avalia-se o efeito do programa sobre o nível de uma variável em 2011, e não sobre sua variação entre 2006 e 2011.

Em todas as regressões, foram incluídos como controles: número de pessoas no domicílio em 2006, sexo do cliente, seu estado civil (sendo igual a 1 se casado ou em união estável, e zero caso contrário), sua idade, tempo que o indivíduo possui o negócio,

e variáveis indicando posses em 2006.⁶ Estes últimos foram incluídos, pois captam, conjuntamente, cerca de 75% na variação observada nos indicadores de posses entre os indivíduos no ano de 2006.

Efeitos sobre Formalização e Salários

A Tabela 11 avalia o efeito sobre variáveis relacionadas ao negócio. Foram mantidos, nessa análise, apenas indivíduos que reportaram possuir o negócio há pelo menos cinco anos. Em todos os casos utilizou-se a variação dos indicadores entre 2006 e 2011, com exceção da variável gasto médio com funcionários, para a qual se considerou o nível em 2011. O principal resultado da seção anterior é robusto à inclusão de controles: a exposição ao programa está associada a um maior emprego de trabalhadores com carteira assinada. Já os efeitos negativos sobre presença de CNPJ e emprego de familiares no negócio passam a ser estatisticamente insignificantes.

Encontramos, ainda, alguma evidência de um efeito positivo sobre pagamento de salários. Note-se que este resultado não é tão forte quanto o anterior uma vez que não dispomos de informações sobre a variação deste indicador, mas apenas seu nível em 2011.

⁶ No caso, utilizamos os nove primeiros componentes principais das variáveis de posses da amostra, e contribuem para explicar cerca de 75% da variação observada nestas variáveis entre indivíduos. Optou-se pelos componentes principais (ou invés dos próprios indicadores de posses) para diminuir o número de variáveis de controle, garantindo mais graus de liberdade para a análise.

Dependendo da variável em questão, alguns controles adicionais foram utilizados. Por exemplo, para a renda do negócio, utilizou-se o nível desta variável em 2006. Isso porque negócios inicialmente menores podem apresentar crescimento subsequente mais rápido à medida que se estabelecem. Para as listas completas de controles para cada regressão, ver tabelas em apêndice.

Tabela 11

Renda do negócio	52.09 (81.10)
Negócio com CNPJ	-0.0124 (0.0229)
Número de funcionários fixos	0.0987 (0.0630)
Número de funcionários formais	0.137** (0.0530)
Número de funcionários da família	0.00803 (0.0276)
Gasto médio com funcionários	773.5*** (144.4)

Comparação entre os Grupos

A análise de regressão ainda nos permite entender um pouco mais sobre o perfil dos novos clientes do BPP (ou seja, os indivíduos do grupo de controle), em comparação com as pessoas que já são clientes há mais tempo (grupo de tratamento). A Tabela 12 descreve os resultados de regressões utilizando como variáveis dependentes a posse de ativos⁷ (que também pode ser interpretada como riqueza) do indivíduo em 2006 e o sexo do cliente, e como variáveis explicativas a idade, tempo de negócio e, principalmente, o fato de pertencer ao grupo de tratamento. Ressalte-se que estes resultados são meramente descritivos, e não podem ser utilizados para traçar relações de causa-efeito. A ideia é captar como evoluiu o perfil dos entrantes entre os dois grupos. Como há uma tendência natural a entrantes mais antigos no programa a serem mais velhos e possuírem negócios mais antigos do que os entrantes recentes, é importante nessa comparação que se utilizem as idades dos clientes e de suas firmas como controles.

Note-se que os coeficientes da linha “tratamento” revelam que o grupo de controle possui, em média, indivíduos com riqueza mais baixa e uma proporção menor de homens. Ou seja, os novos entrantes no programa incluem uma parcela maior de

⁷ No caso, o primeiro componente principal das variáveis de posse, conforme explicitado na Seção 1.

mulheres e de indivíduos mais pobres, quando comparados a clientes mais antigos do BPP.

Tabela 12

	Componente-principal em 2006	Sexo (1 se homem)
Tratamento	0.206** (0.100)	0.0656*** (0.0206)
Idade	0.00674 (0.00460)	-0.000680 (0.000950)
Tempo de negócio	0.0217** (0.00888)	0.0115*** (0.00183)
Constante	-0.485*** (0.179)	0.401*** (0.0367)
Observações	2,238	2,483
R-quadrado	0.010	0.026

Erros padrão entre parênteses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Família, Renda e Posses

As Tabelas 13 a 17 avaliam impactos sobre composição da família, renda domiciliar e o indicador de posses. Para cada variável dependente, reportamos o coeficiente estimado, seu desvio padrão (entre parênteses) e asteriscos de significância estatística. Os resultados completos das regressões encontram-se em apêndice (Tabelas A2 a A8).

Alguns resultados se mantêm em relação às análises não condicionais (subseção anterior). Em particular, o grupo de tratamento observou queda mais acentuada no número de pessoas no domicílio, assim como no número de filhos.

Já os impactos captados sobre a renda domiciliar e posses continuam pouco significantes, mesmo após a inclusão dos controles. A única exceção é a posse de freezer, cujo crescimento foi maior entre os indivíduos do grupo de tratamento. Com vistas a consolidar todas as informações de posse de bens duráveis e ativos acima descritas, realizamos uma regressão semelhante utilizando a evolução do primeiro componente principal (entre 2006 e 2011) como variável dependente. Consistentemente com os resultados obtidos nas Tabelas 15 a 17, não há evidência de aumento na posse

de bens associado à exposição ao BPP (ver Tabela 18), dado que o coeficiente de interesse não é estatisticamente significativo.

No entanto, novamente, cabe aqui ressaltar que o fato de não termos captado efeitos nestas variáveis pode estar associado à diferença relativamente pequena no tempo de exposição entre os dois grupos. A ausência de efeitos captados sobre a renda também pode estar relacionado ao fato de que a informação retrospectiva sobre renda provavelmente é medida com imprecisão, dado que ela depende de memória. Além disso, conforme mencionamos anteriormente, no curto prazo, o acesso a um programa dessa natureza não necessariamente leva a um aumento de posses de bens duráveis no domicílio, dado que os indivíduos podem temporariamente abrir mão de consumir para investir em seu empreendimento.

Tabela 13

Pessoas no domicílio	-0.0882** (0.0401)
Nº de filhos	-0.0356* (0.0193)
Filhos residentes no domicílio	-0.0485 (0.0295)
Filhos residentes entre 6 e 17 anos	0.0406 (0.0288)
Estudando em escola pública	-0.00575 (0.0286)
Estudando em escola particular	-0.00829 (0.0225)

Tabela 14

Recebimento de renda do Bolsa Família	-0.000112 (0.00905)
Recebimento de aposentadoria/pensão	-0.00760 (0.0131)
Recebimento de renda de aluguel	0.0118 (0.0109)
Recebimento de renda de aplicações financeiras	0.00112 (0.0106)
Recebimento de salário	0.00238 (0.0157)

Tabela 15

Banheiros	-0.0286 (0.0231)
Dormitórios	0.0375 (0.0235)
Geladeiras de uma porta	-0.00122 (0.0178)
Geladeiras de duas portas	-0.0182 (0.0182)
Freezers	0.0348** (0.0168)
Carros	-0.0316 (0.0242)
Motos	0.00561 (0.0219)
Linhas telefônicas	-0.0395** (0.0175)
Linhas de telefone celular	-0.0886** (0.0434)
Televisões	-0.0403 (0.0269)

Tabela 16

Motos per capita	0.00989 (0.00785)
Carros per capita	0.0109 (0.00978)
Linhas de telefone celular per capita	-0.0137 (0.0151)
Televisões per capita	-0.00113 (0.0129)
Banheiros per capita	0.0112 (0.0120)
Dormitórios per capita	0.0363** (0.0146)

Tabela 17

Acesso à internet	-0.00593 (0.0211)
Fogão a gás	-0.00697* (0.00376)
Computador	-0.0167 (0.0182)
Aparelho de som	-0.00548 (0.0123)
Aparelho de DVD	-0.0182 (0.0154)
Forno microondas	0.00831 (0.0179)

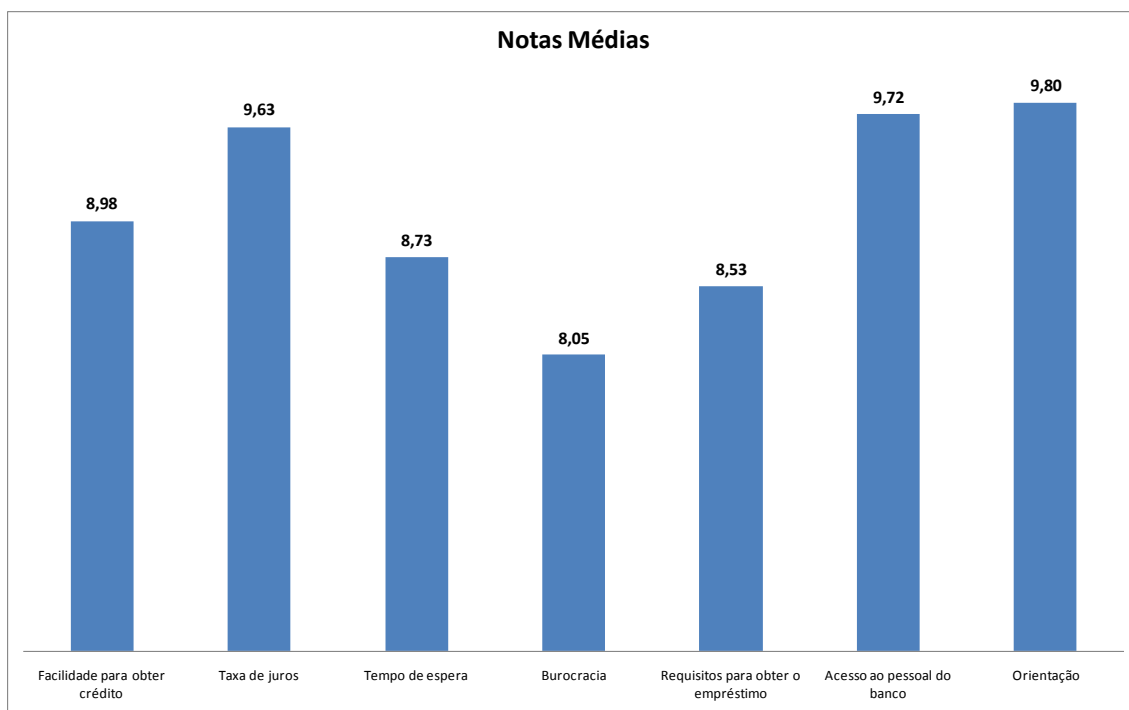
Tabela 18

Componente-principal	-0.0321 (0.0621)
-----------------------------	---------------------

2.3 AVALIAÇÃO DOS CLIENTES A RESPEITO DOS SERVIÇOS DO BPP

No questionário, pediu-se ainda que os entrevistados atribuíssem notas de 0 a 10 refletindo sua satisfação com relação aos serviços do Banco do Povo. Avaliaram-se os seguintes aspectos: facilidade de obter crédito, taxa de juros, tempo de espera para receber recursos, burocracia, requisitos para conseguir crédito, acesso ao pessoal do BPP, e orientação. As médias para cada um destes quesitos encontram-se na Figura 4.

Figura 4



Muito embora os entrevistados possam ter associado os entrevistadores ao próprio BPP (potencialmente afetando suas respostas), é notável que as avaliações são bastante positivas, com todas as médias acima de 8. O aspecto burocracia foi o que recebeu pior avaliação. A Tabela A9 do apêndice expõe a distribuição de notas médias de acordo com características dos tomadores. As discrepâncias são muito pequenas.

As Figuras 5 a 7 mostram a distribuição de respostas para três perguntas qualitativas, analisando a percepção dos clientes quanto à importância do empréstimo para sua vida e seu negócio. Mais uma vez, as avaliações são bastante positivas.

Figura 5

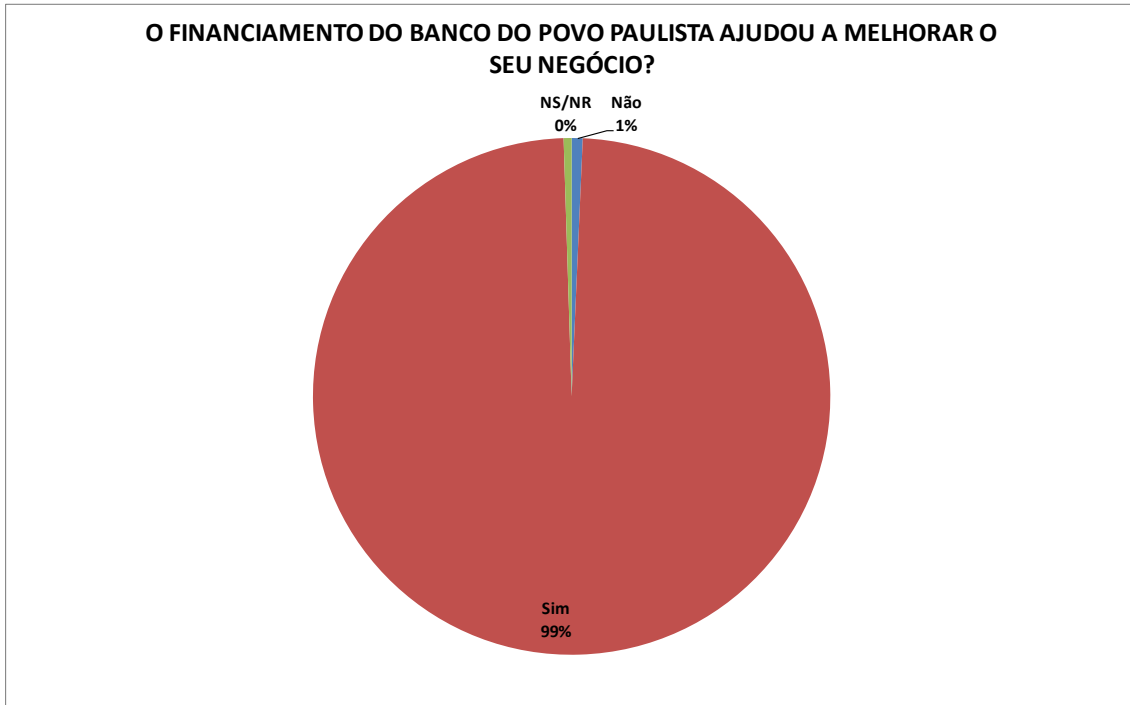


Figura 6

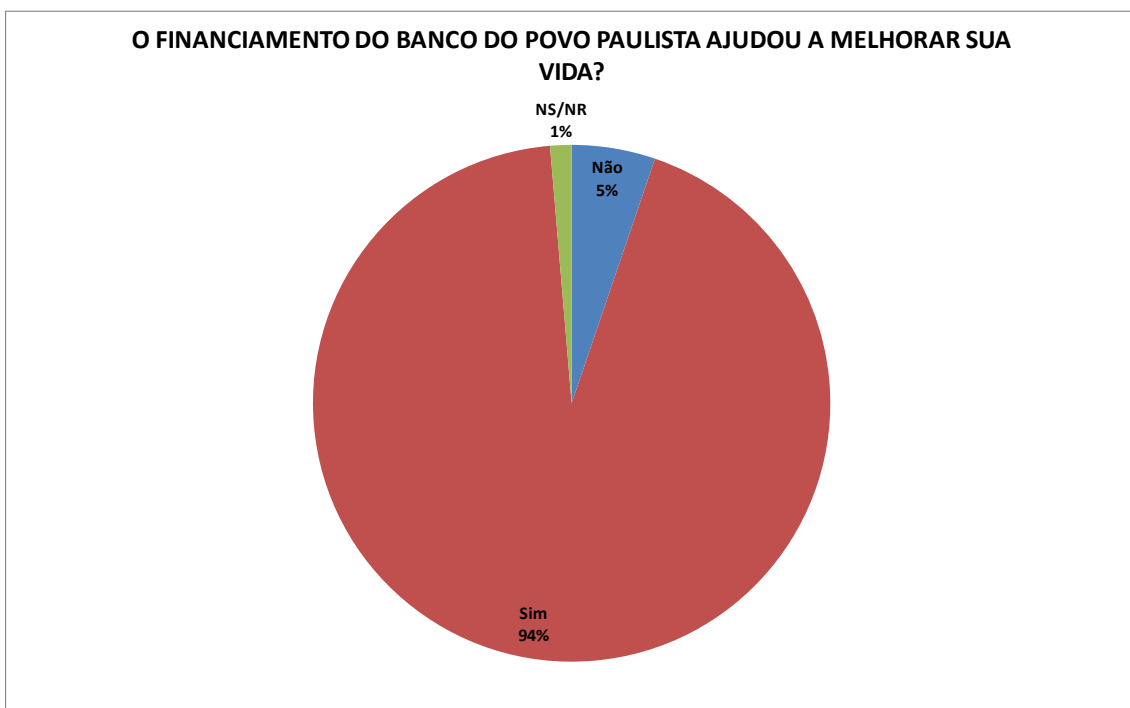
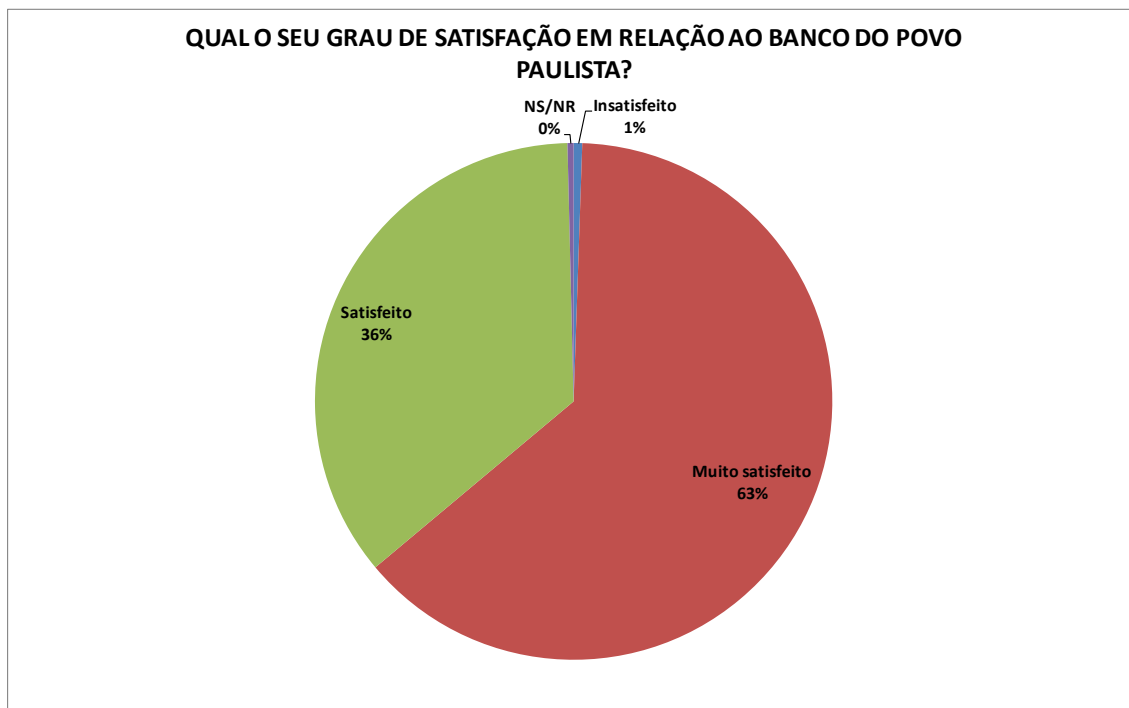
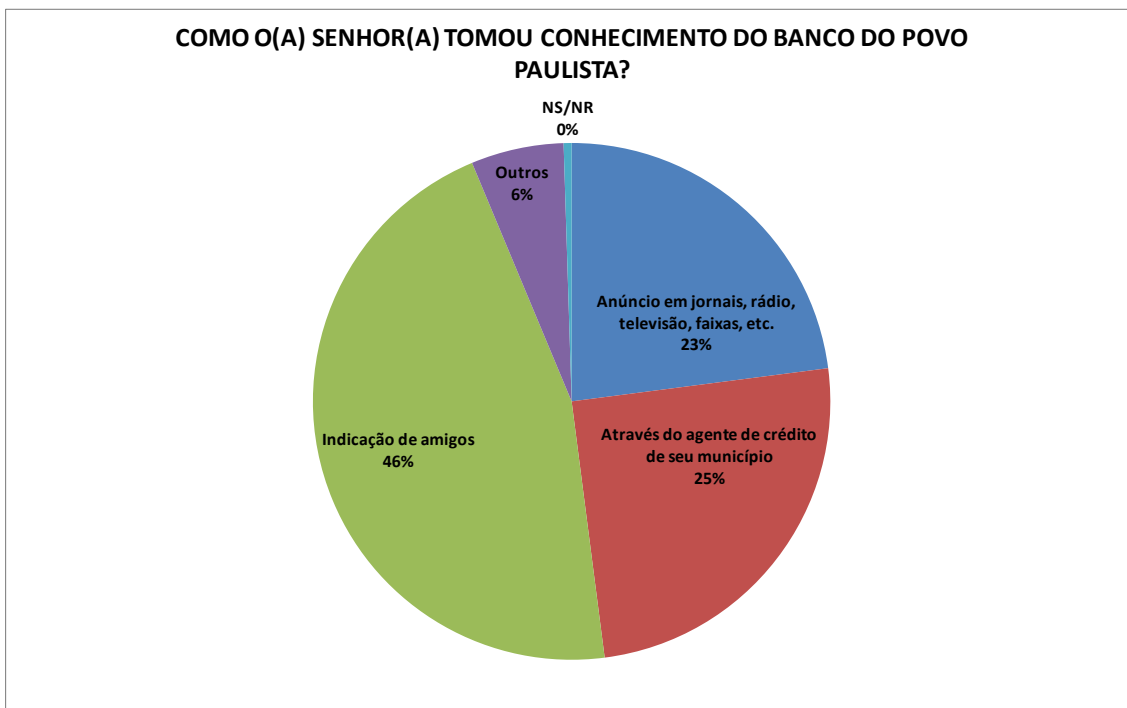


Figura 7



Por fim, o questionário contemplou uma pergunta a respeito de como o cliente tomou conhecimento do BPP. Os resultados encontram-se na Figura 8. Quase 50% dos entrevistados foram informados sobre o banco por meio de amigos. Apesar da menor participação, mostraram-se também importantes os próprios agentes de crédito e a divulgação por meios de comunicação em massa. O fato de uma grande parte dos clientes ter sido informada por amigos pode ser indicativo de que há espaço para aprimoramento na divulgação do programa.

Figura 8



3. CONCLUSÃO

Este relatório descreve o procedimento de coleta de dados e a metodologia usada na avaliação de impactos socioeconômicos dos empréstimos do Banco do Povo Paulista. Além disso, apresenta alguns resultados empíricos que a equipe da Fipe considera relevantes para a compreensão do perfil dos clientes do banco e dos impactos do programa.

A maior parte dos clientes do Banco do Povo teve um período de exposição ao programa relativamente curto, dificultando a estimação de efeitos de longo prazo, que potencialmente são relevantes em programas dessa natureza. Ainda assim, encontramos alguns indícios significativos de efeitos do programa. Os principais resultados obtidos foram:

- Há evidências de que o programa teve um efeito significativo sobre o emprego de trabalhadores com carteira assinada.
- Há uma indicação de que o programa pode gerar aumento do pagamento a funcionários.
- Há evidências de que, nos últimos anos, houve um aumento da participação de mulheres e de clientes mais pobres no programa.
- As avaliações do programa entre os clientes normalmente são bastante positivas. Os pontos menos positivos são burocracia e dificuldade para cumprir os requisitos de adesão.

As evidências relacionadas aos funcionários dos empreendimentos sugerem que o programa pode ter impactos indiretos benéficos, tanto sobre pagamentos de salários quanto na formalização de trabalhadores. Também é positivo o fato de as avaliações sobre o programa efetuadas pelos clientes serem normalmente muito boas.

Não encontramos uma diferença significativa de posses de bens duráveis e renda entre o grupo de controle e o de tratamento. No entanto, tal resultado pode ser influenciado pelo fato de que a diferença entre os períodos de exposição ao programa dos dois grupos é pequena. De fato, nossos exercícios captam apenas efeitos de curto prazo. A princípio,

no curto prazo, indivíduos expostos à oportunidade apresentada pela disponibilização de crédito para produção poderiam canalizar seus recursos para investimentos em melhorias do negócio, e não na aquisição de bens duráveis. Além disso, a ausência de resultados significativos nessas variáveis pode ter sido afetada pelo fato de as medidas de riqueza e de renda passada (em 2006) utilizadas serem passíveis de imprecisões, dado que são baseadas em memória.

Os dados que geraram as análises acima descritas, bem como comentários feitos pelos clientes durante as entrevistas, estão sendo disponibilizados ao Banco do Povo Paulista, e espera-se que eles possam ser utilizados como um instrumento para o aprimoramento do programa.

Recomendamos, ainda, que nova avaliação seja realizada no futuro entre os clientes do BPP, potencialmente entrevistando novamente os mesmos indivíduos contemplados por nossa amostra. Isso permitiria captar, com maior precisão, eventuais efeitos de longo prazo associados à participação no programa.

APÊNDICE

12. Qual o número de filhos residentes no domicílio?

12a. Hoje		
12b. Há um ano		
12c. Quando entrou no programa		

13. Dos filhos residentes no domicílio, quantos entre seis e dezessete anos?

13a. Hoje		
13b. Há um ano		
13c. Quando entrou no programa		

14. Destes, quantos estão na escola?

14a. Hoje		
14b. Há um ano		
14c. Quando entrou no programa		

15. Em 2010, dos filhos residentes no domicílio, quantos se formaram no Ensino Médio (colegial)?

		filhos
--	--	--------

16. Dos filhos residentes no domicílio em idade escolar, quantos em escola particular (paga)?

16a. Hoje		
16b. Há um ano		
16c. Quando entrou no programa		

17. Quantas pessoas no domicílio possuem seguro saúde, incluindo o(a) senhor(a)?

17a. Hoje		
17b. Há um ano		
17c. Quando entrou no programa		

III - PROPRIEDADES

18a. Possui casa própria?

() Sim
() Não

18b. Comprou ou trocou de casa no último ano?

() Sim
() Não

18c. Mudou ou reformou a casa no último ano?

() Sim
() Não

19. Qual o número de banheiros na sua residência?

19a. Hoje		
19b. Há um ano		
19c. Quando entrou no programa		

20. Qual o número de dormitórios na sua residência?

20a. Hoje		
20b. Há um ano		
20c. Quando entrou no programa		

21. Qual o número de geladeiras de uma porta na sua residência?

21a. Hoje		
21b. Há um ano		
21c. Quando entrou no programa		

22. Qual o número de geladeiras de duas portas na sua residência?

22a. Hoje		
22b. Há um ano		
22c. Quando entrou no programa		

23. No último ano, comprou ou trocou de geladeira para a sua residência?

() Sim
() Não

24. Qual o número de freezers na sua residência?

24a. Hoje		
24b. Há um ano		
24c. Quando entrou no programa		

25. Qual o número de carros na sua residência?

25a. Hoje		
25b. Há um ano		
25c. Quando entrou no programa		

25d. Comprou ou trocou de carro no último ano?

- () Sim
() Não

26. Qual o número de motos na sua residência?

26a. Hoje		
26b. Há um ano		
26c. Quando entrou no programa		

26d. Comprou ou trocou de moto no último ano?

- () Sim
() Não

27. Qual o número de linhas telefônicas fixas na sua residência?

27a. Hoje		
27b. Há um ano		
27c. Quando entrou no programa		

28. Qual o número total de telefones celulares das pessoas que residem no seu domicílio?

28a. Hoje		
28b. Há um ano		
28c. Quando entrou no programa		

29. Na sua residência, há acesso à Internet?

	Sim	Não
29a. Hoje	()	()
29b. Há um ano	()	()
29c. Quando entrou no programa	()	()

30. Qual o número de televisões na sua residência?

30a. Hoje		
30b. Há um ano		
30c. Quando entrou no programa		

30d. No último ano, comprou ou trocou de televisão para a sua residência?

- () Sim
() Não

IV - RENDA

31a. Hoje, em média, qual a renda líquida por mês do seu negócio (faturamento menos despesas com negócio)?

- () R\$ 0 a R\$ 500
() R\$ 501 a R\$ 1.000
() R\$ 1.001 a R\$ 1.500
() R\$ 1.501 a R\$ 2.000
() R\$ 2.001 a R\$ 3.000
() R\$ 3.001 a R\$ 5.000
() R\$ 5.001 a R\$ 10.000
() mais que R\$ 10.000

31b. Há um ano, em média, qual era a renda líquida por mês do seu negócio (faturamento menos despesas com negócio)?

- () R\$ 0 a R\$ 500
() R\$ 501 a R\$ 1.000
() R\$ 1.001 a R\$ 1.500
() R\$ 1.501 a R\$ 2.000
() R\$ 2.001 a R\$ 3.000
() R\$ 3.001 a R\$ 5.000
() R\$ 5.001 a R\$ 10.000
() mais que R\$ 10.000

31c. Quando entrou no programa, em média, qual era a renda líquida por mês do seu negócio (faturamento menos despesas com negócio)?

- () R\$ 0 a R\$ 500
() R\$ 501 a R\$ 1.000
() R\$ 1.001 a R\$ 1.500
() R\$ 1.501 a R\$ 2.000
() R\$ 2.001 a R\$ 3.000
() R\$ 3.001 a R\$ 5.000
() R\$ 5.001 a R\$ 10.000
() mais que R\$ 10.000

32. Em média, qual a sua renda por mês de outras fontes?

- () não possui
() R\$ 0 a R\$ 500
() R\$ 501 a R\$ 1.000
() R\$ 1.001 a R\$ 1.500
() R\$ 1.501 a R\$ 2.000
() R\$ 2.001 a R\$ 3.000
() R\$ 3.001 a R\$ 5.000
() R\$ 5.001 a R\$ 10.000
() mais que R\$ 10.000

33. Recebe recursos de programas assistenciais (por exemplo: bolsa família, etc.)?

	Sim	Não
33a. Hoje	()	()
33b. Há um ano	()	()
33c. Quando entrou no programa	()	()

34. Alguém que mora na sua residência recebe renda de aposentadoria, incluindo o(a) senhor(a)?

	Sim	Não
34a. Hoje	()	()
34b. Há um ano	()	()
34c. Quando entrou no programa	()	()

35. Recebe renda de aluguel?

	Sim	Não
35a. Hoje	()	()
35b. Há um ano	()	()
35c. Quando entrou no programa	()	()

36. Recebe renda de aplicações financeiras (por exemplo: poupança, fundos, ações, etc.)?

	Sim	Não
36a. Hoje	()	()
36b. Há um ano	()	()
36c. Quando entrou no programa	()	()

37. Recebe salário?

	Sim	Não
37a. Hoje	()	()
37b. Há um ano	()	()
37c. Quando entrou no programa	()	()

38. No último ano, recebeu renda pelo menos uma vez de conhecidos ou familiares?

- () Sim
() Não

39. No último ano, enviou renda pelo menos uma vez para conhecidos ou familiares?

- () Sim
() Não

40. No último ano, emprestou dinheiro pelo menos uma vez para familiares ou conhecidos?

- () Sim
() Não

41. No último ano, tomou dinheiro emprestado pelo menos uma vez de familiares ou conhecidos?

- () Sim
() Não

42. No último ano, tomou empréstimos de instituições financeiras, além do BPP?

- () Sim
() Não

43. No último ano, alguém do seu domicílio ficou impossibilitado de trabalhar por pelo menos duas semanas por causa de doença?

- () Sim
() Não

44. Houve falecimentos no domicílio no último ano?

- () Sim
() Não

V - NEGÓCIO

45. O(a) senhor(a) continua conduzindo o negócio para o qual tomou empréstimo junto ao BPP?

- () Sim
() Não

46. Caso a última resposta tenha sido não, há quantos meses o(a) senhor(a) abandonou o negócio?

Meses

47. Há quanto tempo possui o negócio?

Anos

48. O negócio é formal ou informal?

	Formal	Informal
48a. Hoje	()	()
48b. Há um ano	()	()
48c. Quando entrou no programa	()	()

49. O negócio é ambulante?

- () Sim
() Não

50. O negócio funciona na sua residência?

	Sim	Não	Não se aplica
50a. Hoje	()	()	()
50b. Há um ano	()	()	()
50c. Quando entrou no programa	()	()	()

51. Caso o negócio não funcione na sua residência, o estabelecimento onde funciona é próprio?

	Sim	Não	Não se aplica
51a. Hoje	()	()	()
51b. Há um ano	()	()	()
51c. Quando entrou no programa	()	()	()

52. Qual o número total de funcionários fixos, excluindo o(a) senhor(a)?

52a. Hoje	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
52b. Há um ano	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
52c. Quando entrou no programa	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

53. Qual o número de funcionários fixos com carteira assinada, excluindo o(a) senhor(a)?

53a. Hoje	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
53b. Há um ano	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
53c. Quando entrou no programa	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

54. Qual o número de funcionários fixos pertencentes à família, excluindo o(a) senhor(a)?

54a. Hoje			
54b. Há um ano			
54c. Quando entrou no programa			

55a. No último ano, quanto gastou aproximadamente com compra de equipamentos?

(A ideia é captar os seus gastos com material permanente usado no seu negócio. Esses não são gastos do dia-a-dia, mas sim gastos com itens que auxiliam no seu negócio ao longo do tempo, por exemplo: máquinas, veículos, computadores, etc.)

R\$

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

55b. No último ano, quanto gastou aproximadamente com compra de equipamentos com financiamento do BPP?

R\$

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

56. Por mês, qual foi a média aproximada de gasto com matérias-primas e/ou mercadorias usadas no seu negócio?

R\$

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

57. Por mês, qual foi a média aproximada de gasto com funcionários?

R\$

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

VI – BANCO DO POVO PAULISTA

58. Como o(a) senhor(a) avalia o Banco do Povo Paulista?

- () Ótimo
() Bom
() Regular

59. O financiamento do Banco do Povo Paulista ajudou a melhorar o seu negócio?

- () Sim
() Não

60. O financiamento do Banco do Povo Paulista ajudou a melhorar sua vida?

- () Sim
() Não

61. Qual o seu grau de satisfação em relação ao Banco do Povo Paulista?

- () Muito satisfeito
() Satisfeito
() Insatisfeito

62. Como o(a) senhor(a) tomou conhecimento do Banco do Povo Paulista?

- () Anúncio em jornais, rádio, televisão, faixas, etc.
() Indicação de amigos
() Através do agente de crédito de seu município

63. Com relação ao seu grau de satisfação com o Banco do Povo Paulista, por favor dê uma nota de 0 a 10 para cada item abaixo:

62a. Facilidade de obter crédito		
62b. Taxa de juros		
62c. Tempo de espera		
62d. Burocracia		
62e. Requisitos para obter o empréstimo		
62f. Acesso ao pessoal do banco		
62g. Orientação		

64. Espaço livre para comentários e sugestões:

Tabela A1: Número de respostas por unidade

Unidade	Nº de respostas
ACSP SUDESTE(VILA MARIANA)	8
ACSP BUTANTA	7
ACSP CENTRO	7
ACSP MOOCA	10
ACSP NOROESTE PIRITUBA	4
ACSP PINHEIROS	6
ACSP SANTANA	2
ACSP TIETE	9
ADAMANTINA	7
AGUAI-SP	8
ALTINOPOLIS	9
ALUMINIO	8
ALVARES FLORENCE	2
AMERICANA	10
AMERICO BRASILIENSE	9
AMERICO DE CAMPOS	7
AMPARO	6
ANDRADINA	9
ANGATUBA	10
ANHEMBI	8
APARECIDA	9
APIAI	9
ARACARIGUAMA	10
ARARAQUARA	10
ARARAS-SP	7
ARAÇATUBA	7
ARAÇOIABA DA SERRA	7
ARCO-IRIS	10
ARIRANHA	6
ARUJA	12
ASSIS	10
ATIBAIA	10
AURIFLAMA	10
AVANHANDAVA	10
AVARE	11
BADY BASSITT	9
BALSAMO	10
BANCO DO POVO	3
BARIRI	9
BARRA BONITA	10
BARRA DO CHAPEU	1
BARRETOS	9
BARRINHA	16

Unidade	Nº de respostas
BARUERI	9
BASTOS	10
BATATAIS	8
BAURU	10
BEBEDOURO	1
BERNARDINO DE CAMPOS	9
BERTIOGA	10
BILAC	7
BOCAINA-SP	6
BOITUVA	10
BORBOREMA	9
BOTUCATU	6
BRAGANÇA PAULISTA	9
BRAUNA/SP	10
BRODOWSKI	7
BURITAMA	6
CACHOEIRA PAULISTA	10
CACONDE	4
CAFELANDIA	8
CAIEIRAS	8
CAJAMAR	10
CAJOBI	9
CAJURU	2
CAMPINA DO MONTE ALEGRE	10
CAMPO LIMPO PAULISTA	8
CAMPOS DO JORDAO	5
CANANEIA	4
CANDIDO MOTA	10
CANITAR	3
CAPAO BONITO	4
CAPELA DO ALTO	9
CAPIVARI/SP	9
CARAGUATATUBA	5
CARAPICUIBA	5
CARDOSO	4
CASA BRANCA	11
CATANDUVA - SP	10
CAÇAPAVA	8
CEDRAL	6
CERQUEIRA CESAR	10
CHARQUEADA	9
CLEMENTINA	3
COLINA	9
CORDEIROPOLIS	10

Unidade	Nº de respostas
CORONEL MACEDO	3
COSMORAMA	5
COTIA	6
CRAVINHOS	9
CRISTAIS PAULISTA	9
CRUZALIA	6
CRUZEIRO	8
CUBATAO	7
DESCALVADO	8
DIVINOLANDIA	10
DOBRADA	4
DOIS CORREGOS	9
DOLCINOPOLIS	10
DRACENA	9
ELDORADO-SP	10
ELIAS FAUSTO	9
EMBU GUAÇU	6
ESPIRITO SANTO DO PINHAL	2
ESPIRITO SANTO DO TURVO	11
ESTIVA GERBI	9
FARTURA	10
FERNANDOPOLIS	8
FLORIDA PAULISTA	7
FLORINEA	8
FRANCA	10
FRANCO DA ROCHA	13
GARÇA	10
GASTAO VIDIGAL	5
GENERAL SALGADO	9
GLICERIO	15
GUAIRA - SP	12
GUAÍÇARA	10
GUAPIARA SP	4
GUAPIAÇU	34
GUARA	9
GUARANI D OESTE	10
GUARARAPES/ SP	11
GUARATINGUETA	33
GUARIBA	10
GUARUJA	10
GUARULHOS	9
GUZOLANDIA	10
HORTOLANDIA	10
IACRI	10

Unidade	Nº de respostas
IBIRA	8
IBIUNA	10
ICEM	10
IEPE	7
IGARAPAVA	10
IGARAÇU DO TIETE	10
IGUAPE SP	5
ILHA COMPRIDA	5
ILHA SOLTEIRA	9
ILHABELA	10
INDAIATUBA	10
INDIANA	10
INDIAPORA	10
INUBIA PAULISTA	10
IPAUSSU	33
IPERO	7
IPIRANGA	11
IPIUA	9
IRACEMAPOLIS	16
ITAI	9
ITAJOBI	10
ITAOCA	4
ITAPECERICA DA SERRA	6
ITAPETININGA	8
ITAPEVI	10
ITAPIRA	10
ITAPOLIS	9
ITAQUAQUECETUBA	10
ITARARE	8
ITARIRI	6
ITATIBA	8
ITIRAPUA	9
ITOBI	9
ITU	7
ITUPEVA	1
ITUVERAVA	9
JABAQUARA	11
JABOTICABAL	11
JACAREI	16
JACI	8
JACUPIRANGA	6
JAGUARIUNA	6
JALES	10
JANDIRA, SP	6
JARDINOPOLIS	2

Unidade	Nº de respostas
JAU	10
JOAO RAMALHO	5
JUNDIAI	9
JUNQUEIROPOLIS	2
LAPA	10
LARANJAL PAULISTA	10
LEME	10
LENÇOIS PAULISTA	10
LIMEIRA	18
LINS-SP	10
LORENA	10
LUCELIA	6
LUIS ANTONIO	5
LUTECIA	8
MACATUBA	8
MAIRINQUE	9
MAIRIPORA	10
MARACAI	10
MARILIA	24
MARTINOPOLIS	10
MATAO - SP	10
MAUA	9
MIGUELOPOLIS	9
MIRA ESTRELA-SP	4
MIRANDOPOLIS SP	10
MIRANTE DO PARANAPANEMA-SP	6
MIRASSOL	16
MOCOCA	10
MOGI DAS CRUZES	9
MOGI GUACU	10
MOGI MIRIM	11
MONGAGUA	4
MONTE ALTO	9
MONTE APRAZIVEL	10
MONTE AZUL PAULISTA	8
MONTE CASTELO	9
MONTE MOR	6
MORRO AGUDO	10
MURUTINGA DO SUL/SP	10
NANTES	9
NEVES PAULISTA	7
NIPOA	7
NOROESTE PIRITUBA	6
NOVA CANAA PAULISTA	11

Unidade	Nº de respostas
NOVA CASTILHO	3
NOVA EUROPA	18
NOVA GUATAPORANGA	8
NOVA LUZITANIA	10
NOVA ODESSA	10
NOVO HORIZONTE	10
NUPORANGA	10
OLIMPIA	7
ORLANDIA	10
OSASCO	9
OSCAR BRESSANE	15
OSVALDO CRUZ	7
OURINHOS	10
OURO VERDE	8
OUROESTE	7
PACAEMBU	2
PANORAMA	8
PARAGUAÇU PAULISTA	6
PARANAPANEMA-SP	11
PARANAPUA	9
PATROCINIO PAULISTA	9
PAULINIA	11
PAULO DE FARIA	9
PEDERNEIRAS	10
PEDREIRA	10
PEDRINHAS PAULISTA	5
PEDRO DE TOLEDO	9
PENAPOLIS	12
PEREIRA BARRETO	6
PIACATU	4
PIEDADE-SP	10
PINDAMONHANGABA	6
PINDORAMA	3
PIQUETE	9
PIRACAIA	16
PIRACICABA	10
PIRAJU	9
PIRANGI	7
PIRAPORA DO BOM JESUS	4
PIRAPOZINHO	9
PIRASSUNUNGA	11
PIRATININGA	9
PITANGUEIRAS	8
POA	9
POMPEIA	10

Unidade	Nº de respostas
PONTAL	10
POPULINA	9
PORANGABA	9
PORTO FELIZ	10
PORTO FERREIRA	10
POTIM	4
POTIRENDABA	10
PRADOPOLIS/SP	9
PRAIA GRANDE	9
PRES. PRUDENTE	9
PRESIDENTE BERNARDES	5
PRESIDENTE EPITACIO	12
PRESIDENTE VENCESLAU	8
PROMISSAO	9
PUTIM	2
QUATA	9
QUELUZ	2
RAFARD	10
RANCHARIA - SP	7
REGENTE FEIJO SP	9
REGISTRO	10
RIBEIRAO BONITO	5
RIBEIRAO CORRENTE	9
RIBEIRAO GRANDE	7
RIBEIRAO PIRES	6
RIBEIRAO PRETO	11
RIFAINA S.P	6
RINCAO	6
RINOPOLIS	8
RIO CLARO	9
RIO DAS PEDRAS	10
RIO GRANDE DA SERRA	4
ROSEIRA	8
RUBINEIA	16
SALESOPOLIS	1
SALTO	5
SALTO DE PIRAPORA SP	10
SALTO GRANDE	6
SANTA ADELIA	9
SANTA BARBARA D'OESTE	9
SANTA BRANCA	11
SANTA CLARA D` OESTE	10
SANTA CRUZ DA CONCEIÇÃO	10
SANTA CRUZ DAS	8

Unidade	Nº de respostas
PALMEIRAS	
SANTA CRUZ DO RIO PARDO	6
SANTA CRUZ DO RIO PARDO SP	8
SANTA FE DO SUL	10
SANTA GERTRUDES	10
SANTA ISABEL	18
SANTA MERCEDES	8
SANTA RITA D OESTE	10
SANTA RITA DO PASSA QUATRO	9
SANTA ROSA DE VITERBO	9
SANTO AMARO	8
SANTO ANASTACIO	9
SANTO ANDRE	9
SANTO ANTONIO DA ALEGRIA	9
SANTO ANTONIO DE POSSE	10
SANTO ANTONIO DO ARACANGUA	10
SANTOPOLIS DO AGUAPEI	7
SAO BERNARDO DO CAMPO	6
SAO CARLOS	10
SAO JOAO DA BOA VISTA	10
SAO JOAO DE IRACEMA	5
SAO JOAQUIM DA BARRA	10
SAO JOSE DO RIO PARDO	10
SAO JOSE DO RIO PRETO	10
SAO JOSE DOS CAMPOS	2
SAO LOURENCO DA SERRA	1
SAO MIGUEL ARCANJO	5
SAO PEDRO	9
SAO PEDRO DO TURVO	6
SAO ROQUE	10
SAO SEBASTIAO	7
SAO SEBASTIAO DA GRAMA	5
SAO SIMAO	9
SAO VICENTE	14
SEBASTIANOPOLIS DO SUL	10
SERRA NEGRA	10
SERRANA	10
SETE BARRAS	10
SEVERINIA	11
SOROCABA	10

Unidade	Nº de respostas
SUBPREFEITURA PARELHEIROS	3
SUMARE	7
SUZANO	7
TABAPUA	10
TACIBA	11
TAGUAI	10
TAMBAU	14
TANABI	9
TAPIRATIBA	10
TAQUARITINGA	10
TAQUARIVAI	7
TARABAI	3
TARUMA	14
TATUAPE	8
TATUI	10
TAUBATE	1
TEODORO SAMPAIO	6
TERRA ROXA SP	10
TIETÊ	9
TRABIJU - SP	9
TRES FRONTEIRAS	4
TUPA	10
TUPI PAULISTA	11
UBATUBA	10
VALINHOS	9
VALPARAISO	9
VARGEM GRANDE DO SUL	12
VARGEM GRANDE PAULISTA	6
VARZEA PAULISTA	10
VERA CRUZ	8
VILA MARIA	10
VINHEDO	9
VIRADOURO/SP.	6
VOTORANTIM	13
VOTUPORANGA	9

Tabela A2: Resultados das regressões de variáveis familiares

	Pessoas no domicílio	Nº de filhos	Filhos residentes no domicílio	Filhos residentes entre 6 e 17	Estudando em escola pública	Estudando em escola particular
Tratamento	-0.0882** (0.0401)	-0.0356* (0.0193)	-0.0485 (0.0295)	0.0406 (0.0288)	-0.00575 (0.0286)	-0.00829 (0.0225)
Nº de pessoas no domicílio em	-0.403*** (0.0261)	-0.0567*** (0.0127)	-0.171*** (0.0191)	-0.0608*** (0.0187)	-0.0979*** (0.0186)	-0.01000 (0.0146)
Sexo (1 se homem)	0.00532 (0.0393)	0.0213 (0.0189)	0.0402 (0.0289)	0.0851*** (0.0282)	0.0714** (0.0280)	0.0191 (0.0220)
Idade	-0.0153*** (0.00194)	-0.0100*** (0.000936)	-0.0229*** (0.00143)	-0.0135*** (0.00140)	-0.0140*** (0.00139)	-0.00184* (0.00109)
Estado civil (1 se casado)	0.442*** (0.0453)	0.161*** (0.0218)	0.234*** (0.0333)	0.0853*** (0.0327)	0.126*** (0.0326)	0.0851*** (0.0255)
Componente-principal 1	-0.0129 (0.00859)	-0.0125*** (0.00414)	-0.00590 (0.00635)	-0.00891 (0.00620)	-0.00731 (0.00617)	-0.00125 (0.00484)
Componente-principal 2	-0.0144 (0.0174)	0.00165 (0.00841)	-0.0146 (0.0128)	0.00559 (0.0125)	-0.00218 (0.0125)	-0.0166* (0.00983)
Componente-principal 3	-0.0104 (0.0149)	-0.00331 (0.00726)	-0.0165 (0.0111)	-0.0124 (0.0109)	-0.0125 (0.0109)	-0.0145* (0.00850)
Componente-principal 4	0.0309* (0.0169)	-0.00684 (0.00818)	-0.00527 (0.0124)	-0.0357*** (0.0122)	0.00495 (0.0121)	0.00997 (0.00948)
Componente-principal 5	-0.0226 (0.0185)	-0.0114 (0.00893)	0.00699 (0.0136)	0.0215 (0.0133)	0.0202 (0.0132)	0.0176* (0.0104)
Componente-principal 6	0.0100 (0.0196)	-0.00593 (0.00945)	0.0140 (0.0144)	0.000367 (0.0141)	-0.00541 (0.0141)	-0.0150 (0.0110)
Componente-principal 7	0.0816*** (0.0199)	-0.00435 (0.00957)	0.0432*** (0.0147)	0.00663 (0.0143)	0.0253* (0.0142)	0.0110 (0.0111)
Componente-principal 8	-0.0351* (0.0190)	-0.00122 (0.00916)	-0.0160 (0.0141)	0.0440*** (0.0137)	0.00777 (0.0137)	0.0134 (0.0107)
Componente-principal 9	0.00297 (0.0203)	0.0106 (0.00974)	-0.0162 (0.0150)	-0.0461*** (0.0147)	-0.0308** (0.0146)	0.00455 (0.0114)
Tempo de negócio	0.00174 (0.00357)	0.00154 (0.00172)	0.00123 (0.00262)	-0.00379 (0.00256)	-0.00238 (0.00255)	0.00178 (0.00200)
Constante	1.660*** (0.124)	0.635*** (0.0602)	1.322*** (0.0914)	0.596*** (0.0895)	0.759*** (0.0889)	0.0789 (0.0699)
Observações	2,237	2,213	2,197	2,187	2,188	2,184
R-quadrado	0.250	0.108	0.189	0.086	0.087	0.013

Erros padrão entre parênteses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Tabela A3: Resultado das regressões de variáveis de posse (parte 1)

	Banheiros	Dormitórios	Geladeiras de uma porta	Geladeiras de duas portas	Freezers	Carros	Motos	Linhas telefônicas	Linhas de telefone celular	Televisões
Tratamento	-0.0286 (0.0231)	0.0375 (0.0235)	-0.00122 (0.0178)	-0.0182 (0.0182)	0.0348** (0.0168)	-0.0316 (0.0242)	0.00561 (0.0219)	-0.0395** (0.0175)	-0.0886** (0.0434)	-0.0403 (0.0269)
Nº de pessoas no domicílio em 2006	-0.00615 (0.0150)	-0.0206 (0.0153)	-0.0186 (0.0116)	0.0169 (0.0118)	0.0209* (0.0110)	-0.0391** (0.0158)	0.0273* (0.0143)	0.0351*** (0.0114)	0.175*** (0.0283)	-0.0735*** (0.0175)
Sexo (1 se homem)	-0.0216 (0.0226)	0.0164 (0.0230)	0.0437** (0.0175)	-0.000536 (0.0178)	0.00100 (0.0165)	0.0866*** (0.0237)	0.0238 (0.0214)	-0.0279 (0.0172)	0.0136 (0.0425)	0.0378 (0.0263)
Idade	0.00123 (0.00112)	0.00210* (0.00114)	0.000704 (0.000865)	-0.000668 (0.000880)	0.00136* (0.000817)	-0.00402*** (0.00117)	-0.00261** (0.00106)	-0.00107 (0.000850)	-0.00730*** (0.00210)	-0.00212 (0.00130)
Estado civil (1 se casado)	0.0312 (0.0260)	0.0346 (0.0265)	-0.0213 (0.0201)	0.0143 (0.0205)	0.0156 (0.0190)	0.0822*** (0.0273)	0.0284 (0.0247)	0.0609*** (0.0198)	0.179*** (0.0490)	0.0810*** (0.0303)
Componente-principal 1	-0.0397*** (0.00494)	-0.0582*** (0.00503)	0.000593 (0.00382)	-0.0225*** (0.00389)	-0.0142*** (0.00361)	-0.0524*** (0.00519)	-0.0151*** (0.00469)	-0.0246*** (0.00376)	-0.143*** (0.00930)	-0.0564*** (0.00576)
Componente-principal 2	-0.0651*** (0.0100)	-0.0771*** (0.0102)	-0.0329*** (0.00775)	0.0223*** (0.00789)	0.00429 (0.00733)	-0.0240** (0.0105)	0.0222** (0.00951)	0.0449*** (0.00761)	0.143*** (0.0189)	-0.0385*** (0.0117)
Componente-principal 3	0.0191** (0.00855)	0.0354*** (0.00871)	-0.00705 (0.00661)	0.00547 (0.00673)	-0.00362 (0.00624)	-0.00498 (0.00897)	-0.160*** (0.00811)	0.0168*** (0.00650)	-0.00513 (0.0161)	-0.00756 (0.00996)
Componente-principal 4	-0.0366*** (0.00971)	-0.0455*** (0.00989)	-0.0589*** (0.00751)	0.0579*** (0.00765)	-0.0154** (0.00709)	0.0559*** (0.0102)	-0.0104 (0.00922)	-0.0274*** (0.00738)	-0.100*** (0.0183)	-0.0183 (0.0113)
Componente-principal 5	-0.0634*** (0.0106)	-0.113*** (0.0108)	0.0246*** (0.00821)	-0.0355*** (0.00836)	0.00884 (0.00776)	0.0602*** (0.0111)	-0.0570*** (0.0101)	-0.0311*** (0.00807)	0.258*** (0.0200)	0.0538*** (0.0124)
Componente-principal 6	0.0332*** (0.0113)	0.0353*** (0.0115)	-0.00710 (0.00871)	0.00945 (0.00886)	-0.0368*** (0.00822)	-0.111*** (0.0118)	-0.0215** (0.0107)	-0.0275*** (0.00855)	0.0136 (0.0212)	0.0862*** (0.0131)
Componente-principal 7	-0.0367*** (0.0114)	-0.0868*** (0.0116)	0.00224 (0.00879)	-0.0511*** (0.00894)	-0.00229 (0.00831)	0.0187 (0.0119)	-0.00671 (0.0108)	-0.0155* (0.00864)	-0.195*** (0.0214)	-0.0605*** (0.0132)
Componente-principal 8	0.0377*** (0.0109)	0.0614*** (0.0111)	-0.0264*** (0.00846)	0.0246*** (0.00860)	0.0121 (0.00801)	-0.0903*** (0.0115)	-0.0118 (0.0104)	-0.00573 (0.00830)	0.242*** (0.0206)	-0.0574*** (0.0127)
Componente-principal 9	-0.0284** (0.0116)	-0.0671*** (0.0119)	-0.00364 (0.00900)	0.0209** (0.00917)	0.0205** (0.00852)	-0.0669*** (0.0122)	0.0184* (0.0110)	0.0199** (0.00885)	-0.0648*** (0.0219)	0.0869*** (0.0136)
Tempo de negócio	0.000835 (0.00205)	-0.000231 (0.00209)	-0.00296* (0.00159)	-0.000682 (0.00162)	0.000304 (0.00150)	0.000797 (0.00215)	-0.000277 (0.00195)	0.00162 (0.00156)	0.00289 (0.00386)	0.00109 (0.00240)
Constante	0.120* (0.0714)	0.0325 (0.0728)	0.0112 (0.0552)	0.0752 (0.0562)	-0.101* (0.0522)	0.399*** (0.0750)	0.0989 (0.0678)	-0.0905* (0.0543)	0.261* (0.134)	0.535*** (0.0832)
Observações	2,237	2,236	2,235	2,238	2,234	2,238	2,236	2,235	2,237	2,236
R-quadrado	0.105	0.210	0.057	0.081	0.028	0.158	0.190	0.059	0.287	0.113

Erros padrão entre parênteses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Tabela A4: Resultado das regressões de variáveis de posse (parte 2)

	Acesso à internet	Fogão a gás	Computador	Aparelho de som	Aparelho de DVD	Forno microondas
Tratamento	-0.00593 (0.0211)	-0.00697* (0.00376)	-0.0167 (0.0182)	-0.00548 (0.0123)	-0.0182 (0.0154)	0.00831 (0.0179)
Nº de pessoas no domicílio em 2006	0.00669 (0.0137)	-0.00169 (0.00245)	0.0300** (0.0119)	-0.00247 (0.00800)	-0.0199** (0.0100)	0.00466 (0.0117)
Sexo (1 se homem)	-0.0563*** (0.0206)	0.00870** (0.00368)	-0.0397** (0.0178)	0.0139 (0.0120)	-0.0118 (0.0151)	-0.00582 (0.0175)
Idade	-0.00534*** (0.00102)	-0.000502*** (0.000182)	-0.00439*** (0.000882)	-0.000511 (0.000596)	-0.00210*** (0.000745)	-0.00266*** (0.000868)
Estado civil (1 se casado)	0.0455* (0.0238)	0.0145*** (0.00424)	0.0484** (0.0205)	0.00516 (0.0139)	0.0191 (0.0174)	0.0235 (0.0202)
Componente-principal 1	-0.0403*** (0.00452)	-0.0104*** (0.000805)	-0.0645*** (0.00390)	-0.0180*** (0.00263)	-0.0600*** (0.00329)	-0.0595*** (0.00384)
Componente-principal 2	0.0454*** (0.00915)	-0.00480*** (0.00163)	0.0651*** (0.00791)	0.0250*** (0.00534)	0.0563*** (0.00668)	0.0541*** (0.00778)
Componente-principal 3	-0.0122 (0.00781)	0.00702*** (0.00139)	0.000999 (0.00675)	0.000977 (0.00455)	-0.00473 (0.00570)	0.00183 (0.00664)
Componente-principal 4	-0.0182** (0.00887)	-0.0210*** (0.00158)	-0.0396*** (0.00766)	-0.0217*** (0.00517)	-0.0303*** (0.00647)	-0.0146* (0.00754)
Componente-principal 5	-0.00453 (0.00970)	-0.0217*** (0.00173)	-0.0335*** (0.00838)	-0.00987* (0.00566)	0.0416*** (0.00708)	-0.00493 (0.00825)
Componente-principal 6	0.0828*** (0.0103)	0.0150*** (0.00183)	0.0788*** (0.00888)	0.0260*** (0.00600)	0.0921*** (0.00750)	0.0273*** (0.00874)
Componente-principal 7	0.135*** (0.0104)	-0.0393*** (0.00185)	0.139*** (0.00896)	-0.0337*** (0.00605)	-0.0278*** (0.00757)	0.00583 (0.00882)
Componente-principal 8	0.0333*** (0.00999)	-0.0297*** (0.00178)	0.0187** (0.00863)	-0.0496*** (0.00582)	-0.105*** (0.00729)	-0.0583*** (0.00849)
Componente-principal 9	-0.0933*** (0.0106)	-0.0302*** (0.00190)	-0.0630*** (0.00919)	-0.0288*** (0.00620)	-0.0591*** (0.00776)	0.00899 (0.00904)
Tempo de negócio	0.00156 (0.00188)	-0.000365 (0.000334)	0.00111 (0.00162)	0.000748 (0.00109)	-0.000875 (0.00137)	-0.000302 (0.00159)
Constante	0.520*** (0.0652)	0.0284** (0.0116)	0.348*** (0.0564)	0.0260 (0.0380)	0.339*** (0.0476)	0.295*** (0.0555)
Observações	2,238	2,238	2,238	2,238	2,238	2,238
R-quadrado	0.195	0.462	0.302	0.112	0.316	0.158

Erros padrão entre parênteses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Tabela A5: Resultado das regressões de variáveis de posse (per capita)

	Motos	Carros	Linhas de telefone celular	Televisões	Banheiros	Dormitórios
Tratamento	0.00989 (0.00785)	0.0109 (0.00978)	-0.0137 (0.0151)	-0.00113 (0.0129)	0.0112 (0.0120)	0.0363** (0.0146)
Nº de pessoas no domicílio em 2006	-0.00162 (0.00511)	-0.0298*** (0.00637)	0.0139 (0.00984)	-0.0514*** (0.00837)	-0.0256*** (0.00781)	-0.0293*** (0.00951)
Sexo (1 se homem)	0.00545 (0.00769)	0.0363*** (0.00957)	0.00305 (0.0148)	0.00566 (0.0126)	-0.00517 (0.0117)	0.0119 (0.0143)
Idade	-0.000338 (0.000381)	0.000540 (0.000474)	0.00195*** (0.000732)	0.00322*** (0.000623)	0.00434*** (0.000581)	0.00624*** (0.000708)
Estado civil (1 se casado)	-0.0171* (0.00887)	-0.0367*** (0.0110)	-0.0999*** (0.0171)	-0.121*** (0.0145)	-0.123*** (0.0135)	-0.186*** (0.0165)
Componente-principal 1	-0.00508*** (0.00168)	-0.0202*** (0.00209)	-0.0414*** (0.00324)	-0.0216*** (0.00275)	-0.0189*** (0.00257)	-0.0323*** (0.00313)
Componente-principal 2	-0.00160 (0.00341)	-0.0358*** (0.00424)	0.00177 (0.00657)	-0.0656*** (0.00558)	-0.0720*** (0.00521)	-0.106*** (0.00634)
Componente-principal 3	-0.0590*** (0.00291)	-0.00872** (0.00362)	-0.0187*** (0.00560)	-0.0147*** (0.00476)	-0.00591 (0.00444)	-0.00838 (0.00541)
Componente-principal 4	0.00113 (0.00331)	0.0345*** (0.00412)	-0.00955 (0.00637)	0.0130** (0.00541)	0.0103** (0.00505)	0.0158** (0.00615)
Componente-principal 5	-0.0135*** (0.00362)	0.0432*** (0.00450)	0.108*** (0.00698)	0.0465*** (0.00592)	0.0131** (0.00553)	0.0115* (0.00673)
Componente-principal 6	0.00111 (0.00383)	-0.0219*** (0.00477)	0.0334*** (0.00737)	0.0755*** (0.00628)	0.0537*** (0.00585)	0.0826*** (0.00713)
Componente-principal 7	-0.000606 (0.00389)	0.0155*** (0.00485)	-0.0516*** (0.00751)	-0.0113* (0.00637)	0.000495 (0.00595)	-0.0158** (0.00724)
Componente-principal 8	-0.00613* (0.00372)	-0.0354*** (0.00463)	0.0588*** (0.00719)	-0.0318*** (0.00609)	-0.00426 (0.00568)	-0.00249 (0.00692)
Componente-principal 9	0.00157 (0.00397)	-0.0375*** (0.00494)	-0.0432*** (0.00764)	0.00225 (0.00650)	-0.0282*** (0.00606)	-0.0553*** (0.00738)
Tempo de negócio	-0.000566 (0.000699)	-0.000723 (0.000870)	0.000556 (0.00135)	-0.00136 (0.00115)	-0.000615 (0.00107)	0.000194 (0.00130)
Constante	0.0677*** (0.0243)	0.162*** (0.0303)	0.170*** (0.0468)	0.250*** (0.0398)	0.0747** (0.0371)	0.0189 (0.0452)
Observações	2,235	2,237	2,236	2,235	2,236	2,235
R-quadrado	0.183	0.167	0.254	0.162	0.174	0.265

Erros padrão entre parênteses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Tabela A6: Resultado das regressões de variáveis de renda

	Recebimento de renda do Bolsa Família	Recebimento de aposentadoria/pensão	Recebimento de renda de aluguel	Recebimento de renda de aplic finan	Recebimento de salário
Tratamento	-0.000112 (0.00905)	-0.00760 (0.0131)	0.0118 (0.0109)	0.00112 (0.0106)	0.00238 (0.0157)
Nº de pessoas no domicílio em 2006	0.00599 (0.00589)	0.00555 (0.00852)	-0.00466 (0.00708)	-0.0145** (0.00688)	0.00291 (0.0102)
Sexo (1 se homem)	-0.0108 (0.00886)	-0.0205 (0.0128)	0.00686 (0.0107)	0.00643 (0.0104)	0.0458*** (0.0154)
Idade	-0.000345 (0.000439)	0.00300*** (0.000635)	0.00104** (0.000528)	-0.000885* (0.000514)	-0.00118 (0.000764)
Estado civil (1 se casado)	0.0125 (0.0102)	-0.0517*** (0.0148)	-0.000613 (0.0123)	-0.00868 (0.0119)	0.0320* (0.0178)
Componente-principal 1	-0.00315 (0.00194)	0.00396 (0.00280)	-7.21e-05 (0.00233)	-0.00271 (0.00227)	-0.00946*** (0.00337)
Componente-principal 2	0.00416 (0.00393)	-0.00276 (0.00568)	-0.00625 (0.00473)	-0.00598 (0.00459)	0.0215*** (0.00682)
Componente-principal 3	-0.000793 (0.00335)	0.00225 (0.00485)	0.00406 (0.00403)	-0.00616 (0.00393)	-0.000747 (0.00582)
Componente-principal 4	-0.00380 (0.00380)	-0.00250 (0.00551)	-0.00444 (0.00458)	-0.000995 (0.00446)	0.00594 (0.00662)
Componente-principal 5	0.00232 (0.00417)	0.0119** (0.00602)	-0.00122 (0.00501)	0.00791 (0.00487)	0.000508 (0.00724)
Componente-principal 6	-0.00336 (0.00441)	0.0100 (0.00639)	0.00679 (0.00531)	0.00877* (0.00517)	-0.00477 (0.00768)
Componente-principal 7	0.00602 (0.00445)	0.000724 (0.00644)	0.00575 (0.00536)	0.00207 (0.00523)	0.000744 (0.00774)
Componente-principal 8	0.000600 (0.00429)	-0.0105* (0.00620)	0.00152 (0.00516)	-0.00468 (0.00502)	-0.0289*** (0.00746)
Componente-principal 9	-0.000945 (0.00456)	-0.00774 (0.00660)	-0.000233 (0.00550)	0.00778 (0.00535)	-0.00689 (0.00793)
Tempo de negócio	-0.000199 (0.000804)	-0.00118 (0.00116)	-0.000729 (0.000968)	0.000439 (0.000940)	0.00220 (0.00140)
Constante	0.00171 (0.0280)	-0.0137 (0.0406)	0.0153 (0.0337)	0.127*** (0.0328)	0.0565 (0.0488)
Observações	2,229	2,232	2,235	2,227	2,227
R-quadrado	0.007	0.025	0.006	0.007	0.025

Erros padrão entre parênteses.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Tabela A7: Resultado das regressões do componente principal e das variáveis do negócio (todos os indivíduos)

	Componente- principal	Renda do negócio em 2011	Negócio com CNPJ	Nº de funcionários fixos	Nº de funcionários fixos com carteira assinada	Nº de funcionários fixos pertencentes à família	Gastos com funcionários
Tratamento	-0.0321 (0.0621)	-6.366 (74.10)	-0.0684*** (0.0197)	0.0554 (0.0563)	0.110** (0.0444)	-0.0475* (0.0257)	399.8*** (113.8)
Nº de pessoas no domicílio em 2006	-0.0770* (0.0398)	-62.48 (49.93)	-0.00716 (0.0126)	0.0303 (0.0368)	-0.00137 (0.0289)	0.0263 (0.0167)	-139.6* (73.74)
Sexo (1 se homem)	-0.00840 (0.0606)	342.3*** (75.73)	0.0979*** (0.0193)	0.214*** (0.0553)	0.138*** (0.0435)	0.0771*** (0.0251)	263.2** (111.2)
Idade	-0.00303 (0.00298)	-11.44*** (3.815)	-0.00171* (0.000949)	-0.00840*** (0.00274)	-0.00384* (0.00215)	-0.00112 (0.00124)	-9.363* (5.487)
Estado civil (1 se casado)	-0.110 (0.0696)	152.7* (88.05)	0.00474 (0.0221)	0.0665 (0.0637)	0.0908* (0.0502)	-0.00826 (0.0290)	49.91 (128.1)
Componente- principal 1	0.691*** (0.0134)	94.75*** (17.15)	0.0253*** (0.00425)	0.0338*** (0.0121)	0.0299*** (0.00951)	-0.00901 (0.00552)	114.5*** (24.36)
Componente- principal 2	-0.0912*** (0.0266)	-31.32 (32.69)	-0.00924 (0.00845)	0.0291 (0.0244)	0.0295 (0.0192)	0.00416 (0.0111)	-82.29* (49.21)
Componente- principal 3	-0.0951*** (0.0229)	-47.41 (29.07)	0.00627 (0.00727)	0.00649 (0.0208)	-0.00654 (0.0164)	-0.00639 (0.00944)	-32.61 (42.26)
Componente- principal 4	-0.0646** (0.0258)	78.54** (31.91)	-0.00233 (0.00819)	-0.0179 (0.0237)	-0.00810 (0.0187)	0.0191* (0.0108)	22.63 (47.68)
Componente- principal 5	0.175*** (0.0284)	76.48** (35.01)	-0.00336 (0.00900)	-0.0324 (0.0259)	-0.00313 (0.0203)	0.00126 (0.0117)	156.6*** (52.48)
Componente- principal 6	0.287*** (0.0302)	139.4*** (35.98)	0.0130 (0.00960)	0.0120 (0.0276)	0.0139 (0.0216)	0.00449 (0.0125)	124.7** (55.38)
Componente- principal 7	-0.0735** (0.0306)	74.69* (38.39)	-0.00222 (0.00961)	-0.0689** (0.0277)	-0.0650*** (0.0218)	-0.00486 (0.0126)	-135.5** (55.84)
Componente- principal 8	-0.0609** (0.0295)	49.28 (36.80)	0.0112 (0.00931)	-0.00301 (0.0269)	0.00731 (0.0212)	0.0148 (0.0122)	-11.48 (53.88)
Componente- principal 9	-0.277*** (0.0311)	-6.478 (39.01)	-0.00912 (0.00984)	0.00285 (0.0284)	0.0229 (0.0223)	0.000494 (0.0130)	-5.196 (57.28)
Tempo de negócio	-0.000978 (0.00562)	-5.406 (6.765)	-0.0140*** (0.00178)	-0.0226*** (0.00499)	-0.00763* (0.00394)	-0.0112*** (0.00228)	-7.472 (10.11)
Posse de CNPJ	0.0913 (0.0783)	-	-0.432*** (0.0249)	-	-	-	-
Renda do negócio em 2006	-	0.952*** (0.0246)	-	-	-	-	-
Constante	0.485** (0.190)	1,280*** (247.9)	0.626*** (0.0603)	0.579*** (0.176)	0.237* (0.138)	0.178** (0.0796)	1,902*** (350.5)
Observações	2,097	1,351	2,108	2,138	2,129	2,121	2,188
R-quadrado	0.607	0.613	0.230	0.034	0.024	0.031	0.033

Erros padrão entre parênteses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Tabela A8: Resultado das regressões do componente principal e das variáveis do negócio (apenas negócios com pelo menos 5 anos)

	Negócio com CNPJ	Nº de funcionários fixos	Nº de funcionários fixos com carteira assinada	Nº de funcionários fixos pertencentes à família	Gastos com funcionários	Renda do negócio em 2011
Tratamento	-0.0124 (0.0229)	0.0987 (0.0630)	0.137** (0.0530)	0.00803 (0.0276)	773.5*** (144.4)	52.09 (81.10)
Nº de pessoas no domicílio em 2006	-0.0104 (0.0152)	0.00623 (0.0424)	-0.0215 (0.0355)	0.0482*** (0.0184)	-177.6* (96.46)	-56.52 (54.02)
Sexo (1 se homem)	0.0774*** (0.0232)	0.160** (0.0641)	0.138** (0.0540)	0.0519* (0.0281)	193.2 (146.7)	212.1** (82.57)
Idade	-0.00195 (0.00120)	-0.0117*** (0.00335)	-0.00710** (0.00281)	-0.00288** (0.00146)	-18.50** (7.650)	-7.371* (4.334)
Estado civil (1 se casado)	-0.0219 (0.0280)	0.0494 (0.0778)	0.0556 (0.0657)	-0.0510 (0.0341)	-54.62 (178.4)	101.0 (100.3)
Componente-principal 1	0.0149*** (0.00510)	0.000624 (0.0139)	0.00421 (0.0117)	-0.00725 (0.00611)	99.77*** (31.91)	80.95*** (17.83)
Componente-principal 2	-0.00742 (0.00989)	0.0132 (0.0275)	0.0141 (0.0231)	0.00975 (0.0120)	-112.1* (62.78)	-10.94 (34.85)
Componente-principal 3	0.00458 (0.00938)	-0.0127 (0.0259)	-0.00314 (0.0217)	-0.0167 (0.0113)	-147.3** (59.82)	-25.71 (33.70)
Componente-principal 4	0.00248 (0.00958)	0.0107 (0.0266)	0.00363 (0.0224)	0.0253** (0.0117)	93.18 (60.84)	89.20*** (34.37)
Componente-principal 5	-0.0119 (0.0109)	-0.0479 (0.0302)	-0.00997 (0.0254)	-0.0139 (0.0132)	137.2** (69.42)	90.69** (38.84)
Componente-principal 6	0.0178 (0.0112)	0.0354 (0.0310)	0.0479* (0.0260)	-0.0137 (0.0136)	219.0*** (70.68)	120.7*** (39.39)
Componente-principal 7	0.00150 (0.0118)	-0.0180 (0.0327)	-0.0214 (0.0275)	-0.00349 (0.0143)	-117.8 (74.99)	68.77 (42.14)
Componente-principal 8	0.0115 (0.0112)	-0.0277 (0.0311)	-0.00527 (0.0261)	0.0133 (0.0136)	-25.82 (70.96)	48.04 (39.90)
Componente-principal 9	0.00222 (0.0120)	0.00703 (0.0333)	0.0140 (0.0281)	-0.00490 (0.0147)	-51.12 (76.30)	-11.51 (43.00)
Tempo de negócio	-0.00730*** (0.00229)	-0.00727 (0.00635)	-0.00279 (0.00535)	0.000842 (0.00279)	1.511 (14.60)	-10.08 (8.221)
Posse de CNPJ	-0.379*** (0.0249)	-	-	-	-	-
Constante	0.537*** (0.0774)	0.617*** (0.215)	0.402** (0.181)	0.0290 (0.0938)	2,249*** (489.9)	1,146*** (276.9)
Observações	1,200	1,200	1,192	1,191	1,196	1,088
R-quadrado	0.199	0.028	0.025	0.033	0.057	0.047

Erros padrão entre parênteses. Apenas negócios com mais de 5 anos.

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Tabela A9: Distribuição de notas médias de acordo com características dos tomadores de empréstimo

	Facilidade de obter crédito	Taxa de juros	Tempo de espera	Burocracia	Requisitos para obter o empréstimo	Acesso ao pessoal do Banco do Povo	Orientação
Mulher	8.98	9.66	8.70	8.02	8.50	9.72	9.80
Homem	8.98	9.61	8.75	8.08	8.56	9.72	9.79
Mais novos*	8.92	9.61	8.69	8.09	8.51	9.71	9.79
Mais velhos	9.05	9.65	8.77	8.01	8.54	9.72	9.80
50% menos ricos	8.97	9.66	8.77	8.11	8.63	9.73	9.83
50% mais ricos	8.99	9.61	8.69	8.01	8.44	9.71	9.77
Agricultura	8.95	9.43	8.73	7.92	8.26	9.59	9.78
Comércio	8.88	9.63	8.63	7.90	8.44	9.68	9.76
Construção	9.28	9.60	8.81	8.33	8.49	9.78	9.84
Indústria da transformação	9.15	9.80	9.03	8.00	8.55	9.80	9.68
Outros	8.89	9.63	8.50	7.90	8.39	9.72	9.81
Pesca	9.25	9.13	9.38	9.25	8.88	9.63	9.63
Prestador de serviços	9.10	9.66	8.87	8.05	8.70	9.77	9.84
Fundamental completo	9.06	9.69	8.75	7.92	8.40	9.72	9.75
Médio completo	8.89	9.63	8.97	7.98	8.50	9.71	9.79
Fundamental incompleto	9.14	9.69	8.90	8.23	8.67	9.88	9.88
Médio incompleto	9.05	9.63	8.70	8.07	8.48	9.71	9.82
Superior completo	8.99	9.62	8.76	8.12	8.59	9.70	9.77
Superior incompleto	8.76	9.40	8.41	7.99	8.39	9.56	9.67
Total	8.98	9.63	8.73	8.05	8.53	9.72	9.80

*abaixo da mediana de 40 anos

Figura A1

Renda líquida em 2006

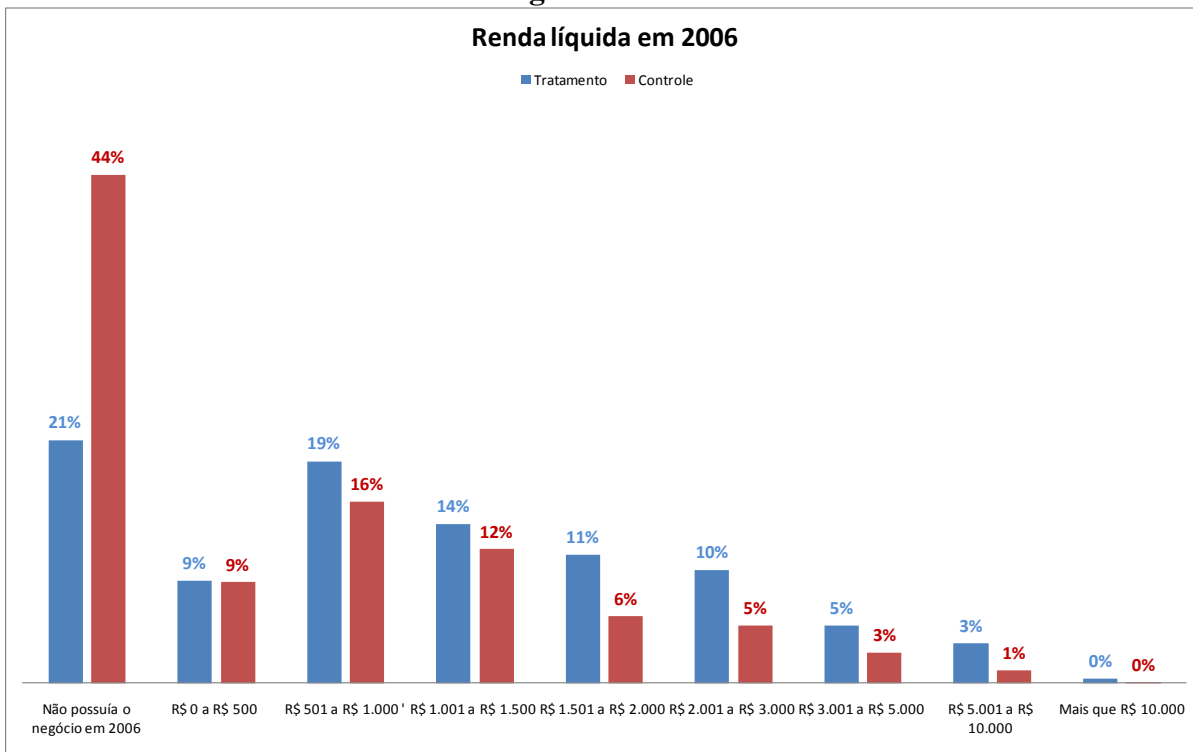


Figura A2

Renda líquida em 2011

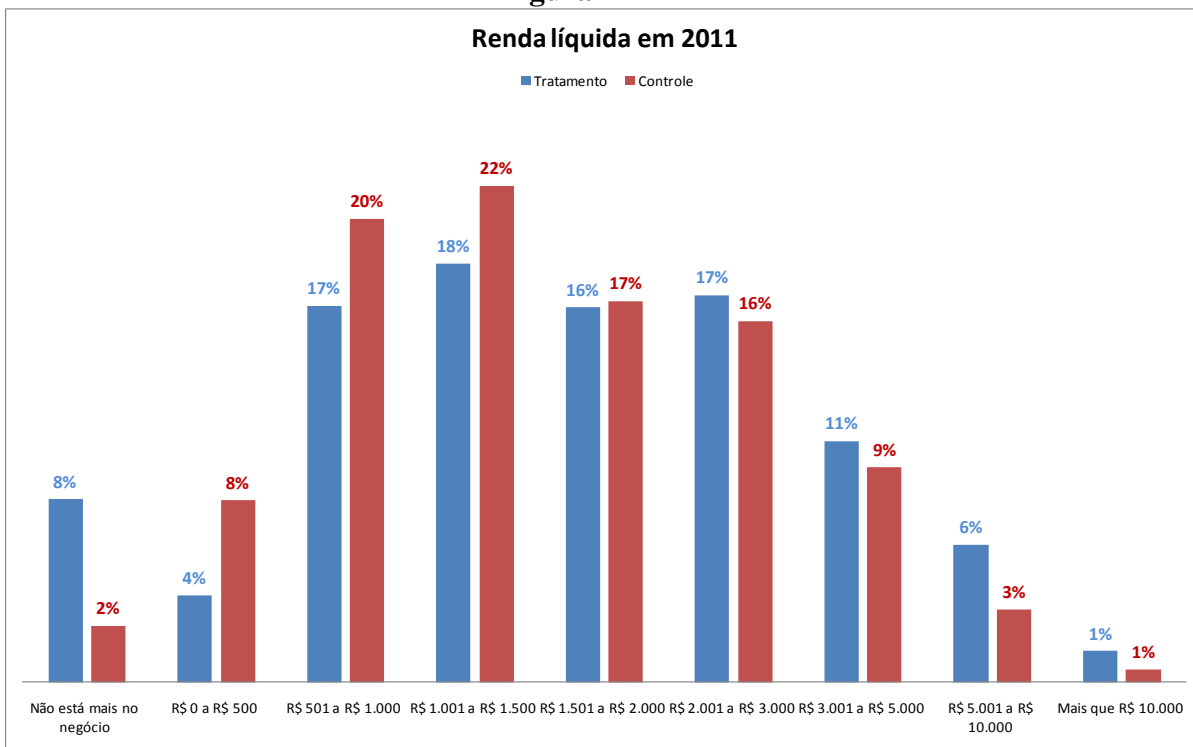


Figura A3

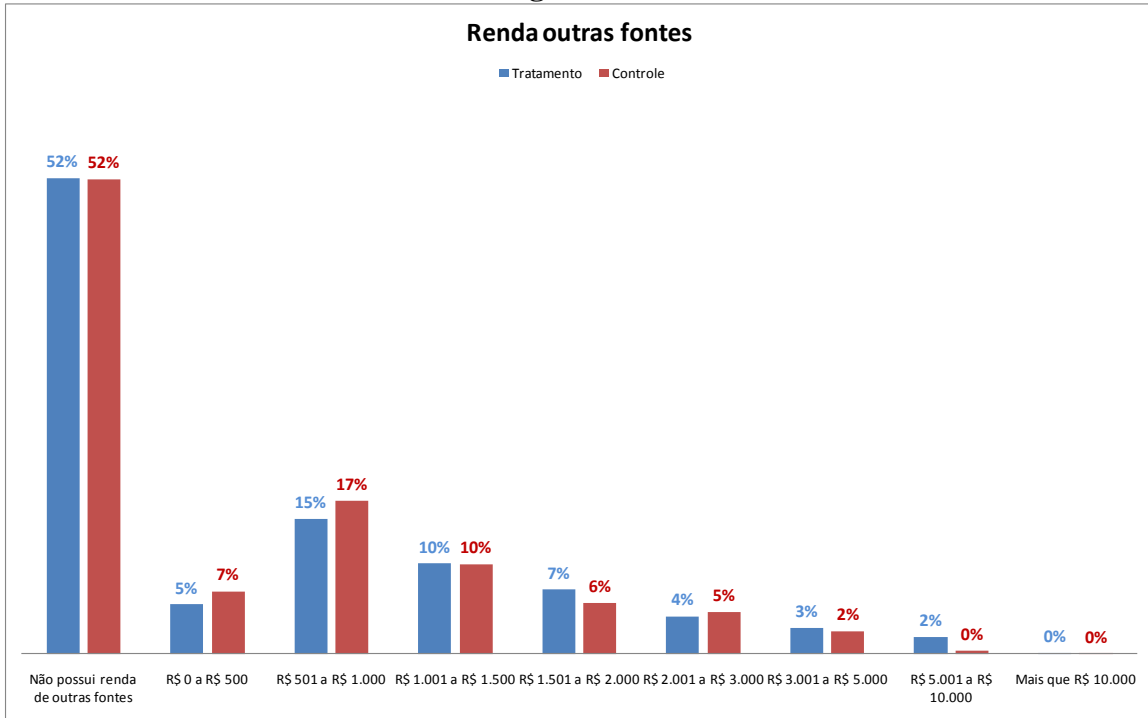


Figura A4

