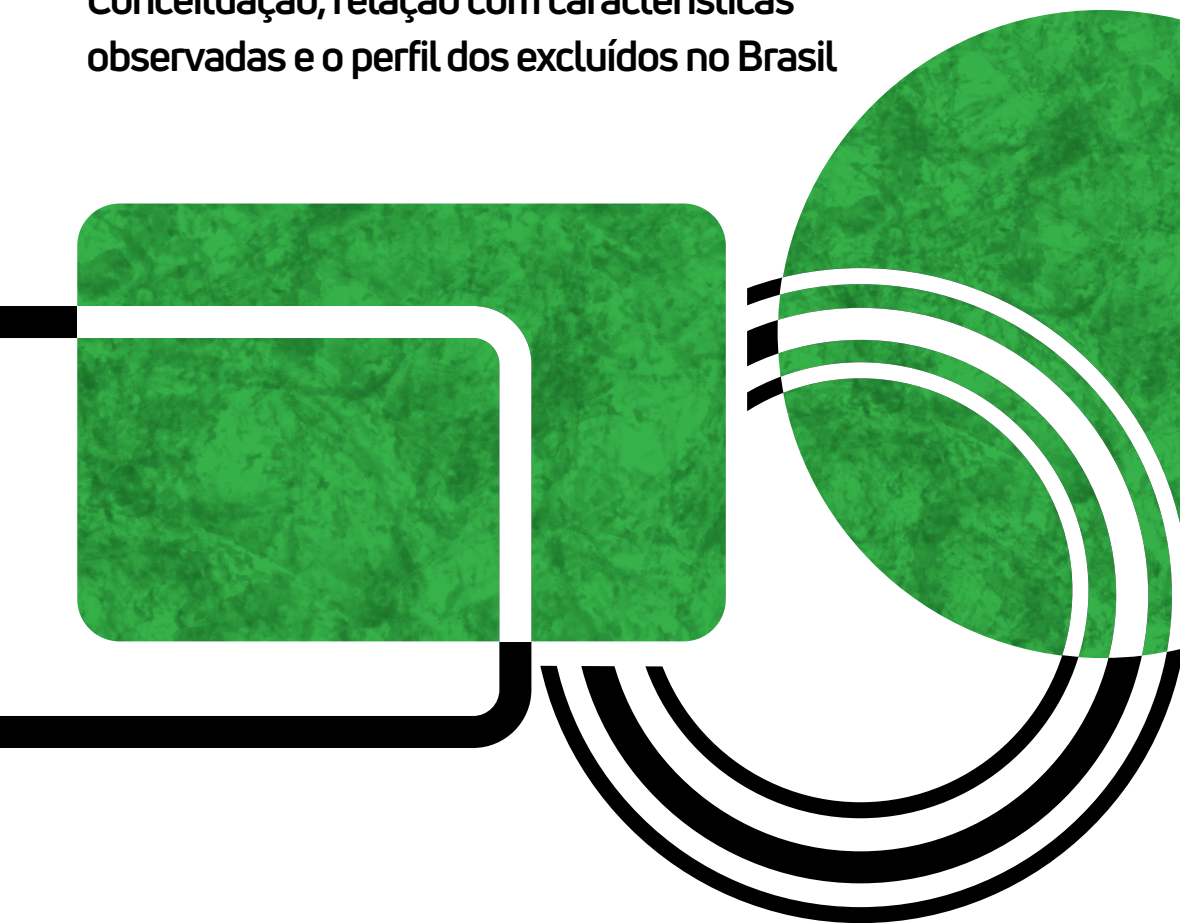


INCLUSÃO FINANCEIRA

Conceituação, relação com características observadas e o perfil dos excluídos no Brasil



Eduardo Pontual Ribeiro • Camila Cabral Pires-Alves
João Luiz Pondé • Luiz Carlos Delorme Prado
Gustavo Henrique Costa Barbosa

INCLUSÃO FINANCEIRA

INCLUSÃO FINANCEIRA

Conceituação, relação com características
observadas e o perfil dos excluídos no Brasil



Eduardo Pontual Ribeiro • Camila Cabral Pires-Alves
João Luiz Pondé • Luiz Carlos Delorme Prado
Gustavo Henrique Costa Barbosa

COORDENAÇÃO:
Instituto ProPague

DIAGRAMAÇÃO:
Juliana Brandt

ANALISTAS DE PROJETOS:
Gabriel Dolabella
Luana Deister

IDENTIDADE VISUAL:
Gabriel Madeira

REVISÃO:
Juliana Brandt

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP)
(CÂMARA BRASILEIRA DO LIVRO, SP, BRASIL)

Alves, Camila Pires

Inclusão financeira e o perfil dos excluídos no Brasil [livro eletrônico]:
conceituação, relação com características observadas e o perfil dos
excluídos no Brasil / Camila Pires Alves, João Luiz Pondé, Luiz Carlos
Delorme Prado. – 1ª ed. – São Paulo: Instituto ProPague, 2020.

PDF

ISBN 978-65-992423-1-1

1. Bancos. 2. Economia. 3. Serviços financeiros. 4. Tecnologia.
I. Pondé, João Luiz. II. Prado, Luiz Carlos Delorme. III. Título.

20-51776

CDD-332.175

ÍNDICES PARA CATÁLOGO SISTEMÁTICO:

1. Bancos: Relacionamento com os clientes: Economia financeira 332.175

Aline Grazielle Benitez – Bibliotecária – CRB-1/3129



Sumário

Sobre os autores	7
Apresentação	9
Sumário executivo	11
1. Introdução	21
2. Conceitos introdutórios de exclusão financeira	27
3. Fatores determinantes da exclusão	31
4. Revisão da literatura empírica: determinantes da exclusão financeira em diferentes países	35
5. Base de Dados	49
6. Análise Descritiva	53
7. Análise condicional de fatores associados aos instrumentos financeiros	85
8. Comentários finais	99
Referências	105



Sobre os autores

CAMILA CABRAL PIRES-ALVES: Doutora e Mestre em Economia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro. Graduada em Economia pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Atualmente é Professora Adjunta da UFRJ e coordenadora do Grupo de Pesquisa em Direito, Economia e Concorrência (GDEC). Trabalhou no CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) como Economista-Chefe Adjunta e Economista-Chefe.

EDUARDO PONTUAL RIBEIRO: Doutor e Mestre em Economia pela University of Illinois, Graduado em Ciências Econômicas pela Universidade Federal de Pernambuco. Atualmente é Professor Titular da UFRJ e Coordenador do Grupo de Pesquisa em Direito, Economia e Concorrência (GDEC). Pesquisador do CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico). Trabalhou no CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) como Vice-Economista-Chefe, Economista Chefe e Conselheiro no Tribunal.

GUSTAVO HENRIQUE COSTA BARBOSA: Mestrando em Economia na UFRJ e graduado em Relações Econômicas Internacionais pela UFMG.

JOÃO LUIZ PONDÉ: Doutor e Mestre em Ciência Econômica pela Universidade Estadual de Campinas, Graduado em Economia pela Universidade Federal da Bahia. Atualmente é Professor Associado da UFRJ.

LUIZ CARLOS DELORME PRADO: Doutor em Economia pelo Queen Mary College, University of London, Mestre em Engenharia de produção pela COPPE-UFRJ. Atualmente é Professor Adjunto da UFRJ. Trabalhou como conselheiro do CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) e foi Presidente do Conselho Federal de Economia.



Apresentação

Em 2019, o Instituto ProPague criou um projeto de parcerias com universidades pelo Brasil visando fomentar estudos sobre os impactos do sistema financeiro no mercado, no poder público e na sociedade. A proposta era não só estimular novas pesquisas, mas criar uma rede de debates composta por pesquisadores de alto nível que produzem conhecimento relevante na área. Uma das parcerias estabelecidas foi com o Grupo de Direito, Economia e Concorrência (GDEC) da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ).

O GDEC tem como foco estudar Defesa da Concorrência e Regulação Econômica no Brasil e no mundo a partir de uma ótica multidisciplinar que engloba a Economia e o Direito. Especificamente, a parceria contou com a participação dos cinco pesquisadores, que são os autores deste livro.

Considerando a expertise dos membros do grupo, foi traçado como objetivo discutir a exclusão financeira no Brasil. O trabalho conta com uma investigação sobre as relações entre características demográficas e socioeconômicas das famílias, o acesso delas à internet e o perfil de consumo de produtos de pagamento e bancários. A partir de trabalhos estatísticos feitos com dados da Pesquisa de Orçamento Familiar (POF), os autores conseguiram identificar quem são as famílias desbancarizadas e sem acesso aos meios de pagamento, os diferentes perfis de consumo de cada tipo de produto bancário e de pagamento e como a expansão da renda e dos meios de pagamento afetou a bancarização do Brasil. Sendo

assim, contribui para que ações voltadas à inclusão financeira possam ser construídas para alcançar efetivamente aqueles que estão desproporcionalmente à margem do mercado bancário e de pagamentos, como é o caso, relativamente às demais, das pessoas de baixa renda, com renda instável, de menor escolaridade e das mulheres, particularmente.

O resultado da parceria entre Instituto Propague e GDEC iniciada em 2019 e desenvolvida ao longo de 2020 se materializa neste ebook e, a partir dele, transborda os limites das duas instituições para englobar cada especialista, estudante, agente público ou privado e todos que façam uso do conteúdo para enriquecer o debate. É com grande prazer, portanto, que o Instituto ProPague lança este livro para continuar sua missão de disseminar produção acadêmica de qualidade para os mais diferentes atores interessados no Sistema Financeiro Nacional e em como ele se relaciona com a sociedade.



Bancarização e novas tecnologias em serviços financeiros

SUMÁRIO EXECUTIVO

Este livro discute a exclusão financeira no Brasil usando dados demográficos e socioeconômicos das famílias brasileiras, disponíveis na Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), com o objetivo de apresentar aspectos pouco explorados na literatura disponível sobre o uso de serviços financeiros e bancários no país. A pesquisa que fundamentou este livro contou com o apoio do Instituto ProPague.

Revisão da literatura

O ponto de partida do estudo é uma extensa revisão da produção bibliográfica sobre o tema, com ênfase em estudos econométricos e em experiências internacionais e nacionais de inclusão bancária e financeira. A literatura sobre exclusão (ou inclusão) financeira indica que a oferta e a demanda de produtos financeiros na economia devem ser compreendidas não apenas pela disponibilidade desses serviços e da facilidade do acesso físico — como o número de agências bancárias —, mas também pelas condições sociais, econômicas e até culturais dos diferentes indivíduos e grupos sociais.

No seu sentido mais geral, o conceito de exclusão financeira se refere a um processo que limita ou impede o acesso de indivíduos ou grupos a produtos e serviços financeiros, o que envolve não apenas o acesso em si ao sistema financeiro formal, mas também as condições nas quais tal sistema é utilizado pelos diferentes membros da sociedade. A exclusão tem assim dimensões qualitativas importantes, relacionadas à variedade da oferta destes produtos e serviços, bem como a sua adequação às necessidades específicas dos consumidores.

A natureza multidimensional da exclusão financeira sugere que esta não deve ser concebida em termos absolutos, dado que as situações concretas de muitos indivíduos e grupos envolvem variações de grau. Isso implica que a mensuração da exclusão financeira requer um conjunto diversificado de indicadores que medem dimensões distintas, geralmente associadas a diferentes produtos e serviços financeiros: conta corrente, conta de poupança, acesso a diferentes formas de crédito, aplicações em ativos financeiros, aquisições de seguros etc. A inclusão bancária — ou “bancarização” — é apenas um dos aspectos da inclusão financeira e, mesmo que a posse de uma conta bancária seja frequentemente entendida como a “porta de entrada” no sistema financeiro, um elevado grau de bancarização não implica necessariamente um grau de exclusão financeira baixo ou aceitável, dado que uma parcela significativa dos correntistas pode enfrentar obstáculos ao consumo de outros serviços financeiros e não ter suas necessidades financeiras adequadamente atendidas.

Muitos fatores têm sido apontados como causas ou razões da exclusão financeira. Estes fatores, que podem ser considerados como “determinantes” da exclusão, têm origens distintas, sendo de natureza econômica, social, cultural, demográfica, regulatória, tecnológica etc. Tais determinantes podem também atuar sobre indivíduos, famílias, mercados, infraestrutura tecnológica ou ambiente macroeconômico.

A exclusão financeira afeta principalmente indivíduos e grupos considerados menos favorecidos (econômica ou socialmente), muitas vezes marginalizados do ponto de vista socioeconômico e cultural. Estudos empíricos

internacionais indicam que características socioeconômicas básicas, como renda pessoal e familiar e nível de escolaridade, são muito importantes e devem ser o ponto de partida para qualquer investigação. Contudo, tais variáveis não são suficientes para entender o fenômeno da exclusão financeira em sua complexidade, sendo que a literatura revisada também dá destaque para condições de trabalho e estabilidade da renda. Localização, situação desfavorecida de moradia, gênero, raça, etnias e religião aparecem com frequência dentre as variáveis incluídas nos modelos, porém com menor importância relativa no que se refere ao seu poder de influência sobre a exclusão financeira.

Outro conjunto de possíveis determinantes está relacionado à dinâmica competitiva nos mercados de serviços financeiros e às estratégias de atuação de seus principais atores, que se refletem nos custos dos serviços financeiros, eficiência na prestação de serviços, seleção de clientes e tamanho e capilaridade da rede de atendimento. Além disso, fatores institucionais e regulatórios podem ser relevantes, bem como a difusão de tecnologias de informação e de inovações financeiras, que podem levar à redução de custos, criação de novos serviços e maior acessibilidade ao sistema financeiro.

Diante do amplo espectro de fatores que podem afetar a exclusão financeira, uma dificuldade enfrentada pelos estudos empíricos advém de limites no escopo e disponibilidade de informação nas bases de dados utilizadas, os quais impõem a cada pesquisador um foco inevitavelmente parcial — por exemplo, os trabalhos que investigam a influência de variáveis demográficas relacionadas à situação socioeconômica das famílias não incorporam em sua análise os possíveis efeitos das condições de concorrência entre bancos e outras instituições financeiras. Por conseguinte, a construção de uma visão efetivamente panorâmica das origens e determinantes da exclusão financeira — sem dúvida necessária para a formulação de políticas visando maior inclusão — exige tanto a agregação de novas bases de dados, de modo a investigar mais detalhadamente conjuntos específicos de determinantes, quanto uma comparação e articulação dos resultados obtidos por distintas abordagens empíricas.

Os dados — Pesquisa de Orçamento Familiar (POF) — e o modelo

Nesse tocante, os dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares do IBGE permitem incorporar um conjunto amplo de variáveis, que não são normalmente usadas em estudos econométricos de exclusão financeira no Brasil como, por exemplo, a inserção no mercado de trabalho e informações da família. Da POF, escolhemos utilizar quatro indicadores de exclusão/inclusão financeira: (1) ter conta corrente, (2) ter conta poupança, (3) ter cartão de crédito e (4) realizar compras a prazo, mesmo que sem cartão de crédito. Destes indicadores, dois estão associados à inclusão bancária e dois à inclusão financeira e ao acesso e uso de crédito. Além disso, conseguimos fazer comparações ao longo do tempo, contrastando a situação de 2009 com a de 2018, beneficiando-nos de uma pesquisa ampla e representativa da população brasileira.

Muitos indicadores apontados no estudo apresentam padrões que se confundem com outros fatores. Por exemplo, um grau de escolaridade maior está associado a maior renda. Já a informalidade está associada a uma renda mais baixa em geral. Para conseguir isolar a contribuição de cada característica na posse do instrumento financeiro selecionado, optou-se por medidas obtidas a partir de modelos de regressão.

Fatores que influenciam a exclusão

Os resultados do estudo podem servir como ponto de partida para o desenho, aplicação e aprimoramento de políticas públicas e oportunidades empresariais que busquem a inclusão financeira dos brasileiros.

A conta corrente e as operações de compra a prazo são as principais formas de inserção da população adulta no sistema financeiro no Brasil. Em 2018, 48% das pessoas maiores de 14 anos declararam ter pelo menos uma conta corrente e uma proporção similar declarou ter realizado compras a prazo no período da pesquisa. Esta proporção é maior do que a poupança,

que alcança 38% desta população, e maior do que o uso do cartão de crédito, com 40% de inserção. Estes valores são mais baixos do que outros resultados, como divulgados pelo Banco Central, pois se baseiam em uma pesquisa com melhor cobertura amostral para todo o Brasil. Nas regiões metropolitanas e localidades muito urbanizadas as taxas são maiores.

A seguir, serão apresentados alguns dos principais resultados das análises descritivas dos dados e das estimativas obtidas a partir do modelo empregado no estudo:

Renda — A exclusão financeira no Brasil apresenta forte variação com a renda, sendo esta uma variável explicativa fundamental para o acesso a qualquer um dos instrumentos investigados. Quanto maior a renda, maior é a inserção financeira considerando todos os instrumentos. Essa relação é mais forte para conta corrente e cartão de crédito e aparece de forma menos intensa para conta poupança e compras a prazo.

Poupança — No caso da poupança *versus* conta corrente ou cartão, para os mais pobres e informais, a poupança pode ser um instrumento que eles não escolhem, mas sim o único que lhes é oferecido. Ao mesmo tempo, a realização de compras a prazo, mesmo por trabalhadores informais que não possuem cartão de crédito ou conta corrente, indica o papel importante desempenhado por estruturas de oferta de crédito oferecidas por lojistas que não passam por instrumentos bancários usuais.

Idade — À medida que as pessoas envelhecem elas conseguem mais acesso a instrumentos financeiros até certo ponto. Para conta poupança, cartão de crédito e compra a prazo há um decréscimo de uso para idades mais avançadas, o que não se verifica para conta corrente.

Fontes ou origem de renda — No que se refere a variáveis associadas à origem da renda (benefício social, aposentadoria, mercado de trabalho informal ou formal) há forte relação entre exclusão e ocupação informal, e entre exclusão e não trabalhar (mesmo que se tenha outras rendas). O caso do benefício social foi estudado com cuidado. Em uma análise simplificada, os resultados indicam que pessoas que recebem o benefício social apresentam menor chance de ter conta corrente e cartão de crédito e maior

chance de possuir conta poupança e comprar a prazo, em relação a quem não recebe esses benefícios. Já quando o benefício social é controlado por fatores como renda e escolaridade — pessoas que recebem benefício social são de baixa renda e de baixa escolaridade — podemos perceber que este tipo de benefício aumenta a chance da inserção financeira em todos os instrumentos, uma vez que estamos considerando as pessoas com o mesmo perfil socioeconômico.

Escolaridade — A maior inserção para pessoas com maior escolaridade se mantém mesmo quando controlamos outras características como a própria renda. A maior escolaridade permite melhor gestão de recursos e interação com os instrumentos. Mas o efeito é heterogêneo entre instrumentos. Enquanto uma pessoa com ensino superior possui 34,5 pontos percentuais (p.p.) a mais de chance de ter cartão de crédito do que alguém sem escolaridade, a chance de uma pessoa comprar a prazo com ensino superior é de apenas 12,8p.p. a mais do que alguém sem escolaridade — metade do que ocorre para cartão de crédito. Vale ressaltar ainda que é após o ensino médio completo que há um grande aumento no acesso para todos os instrumentos financeiros, assim como na efetuação de compras a prazo. Os resultados também indicam que a escolaridade está associada a outros fatores que aumentam a penetração do instrumento financeiro, como renda e posição de ocupação no trabalho.

Gênero — As mulheres apresentam menor chance de titularidade ou uso de conta corrente em relação ao uso de conta poupança e cartão de crédito. Por outro lado, há um número maior de pessoas do gênero feminino que compram a prazo. As diferenças se mantêm quando levamos em conta que, em relação aos homens, as mulheres apresentam menor inserção no mercado de trabalho, maior informalidade e se encontram em ocupações menos qualificadas e com menor renda. Se controlada pelos níveis de renda, a variável de gênero ainda está associada a menor inserção financeira.

Cor — Uma diferença marcante no acesso aos instrumentos financeiros está nas pessoas que se autodenominam pretas ou pardas. Enquanto 40% dos negros ou pardos tinham conta corrente em 2018, 58% dos não pretos

ou pardos tinham tais instrumentos. Esta diferença é marcante no acesso ao cartão de crédito e a conta de poupança, mas é relativamente pequena na compra a prazo. Considerando-se as faixas de renda, a cor deixa de estar associada a diferenças de inclusão financeira.

Telefonia móvel — O papel do celular como fator associado à inserção financeira precisa ser estudado com cuidado. Há um padrão nos dados que reflete dois efeitos que se anulam. Por um lado, argumenta-se que o celular atua como facilitador de interação com as instituições financeiras, tendo assim efeito positivo sobre a inclusão financeira. Por outro, celulares podem ter pacotes de dados pequenos, inexistentes ou intermitentes (pré-pago), não contribuindo para a inserção, ou revelando as condições de renda baixa da pessoa, reduzindo a chance de inserção. Os resultados indicam que pessoas que realizam gasto individual com celulares, ao contrário de um gasto centralizado familiar, provavelmente via plano, tendem a ter menos chance de inclusão financeira nos indicadores utilizados. Sendo assim, o celular se coloca como forma necessária, mas insuficiente para uma maior inserção financeira.

Tipo de piso (grau de precariedade da moradia) — Entender a situação de vulnerabilidade, mesmo dentro de faixas de renda, é uma questão difícil. Condições observadas podem gerar informação sobre o grau de precariedade em que vive uma determinada família. O tipo de piso do domicílio desempenha bem este papel. Controlado por vários fatores, pessoas que moram em domicílios com piso de cimento ou terra, em comparação com piso de cerâmica ou madeira específica para pisos, têm menor chance de ter qualquer dos instrumentos ou efetivar o crédito. O efeito é maior do que o de cor e sinaliza que o tipo e/ou qualidade de moradia reflete situações de renda ou condições de vida que estão associadas à exclusão financeira.

Informalidade — O impacto da informalidade na exclusão financeira pôde ser entendido na pesquisa. Como mencionado anteriormente, a poupança pode ser, para os mais pobres e informais, o único instrumento possível, o que explicaria sua predominância em relação a conta corrente ou cartão nesse grupo. Semelhantemente, a realização de compras a prazo por

trabalhadores informais, até para os que não possuem cartão de crédito ou conta corrente, aponta para o papel importante de ofertas de crédito externas aos instrumentos bancários usuais, como por exemplo, aquelas oferecidas por lojistas.

As principais alterações na última década (2008-2019)

As mudanças ao longo do tempo puderam ser acompanhadas em duas dimensões de inserção financeira: posse de cartão de crédito e realização de compras a prazo. O período de 2009 a 2018 está associado a um aumento significativo do uso de meios de pagamento, como cartão de crédito, e expansão no número de estabelecimentos que aceitam cartões. Este aumento é visto nos dados, em todos os perfis de renda. Por outro lado, em algumas dimensões o crescimento foi desigual. Um ponto notável foi o crescimento de 70% do acesso ao cartão de crédito entre os trabalhadores do setor informal entre 2009 e 2018, muito maior do que no setor formal, no qual o crescimento foi de 16% nesse período. Por fim, deve-se destacar que as diferenças regionais na inserção financeira não aparecem mais relevantes do que outros fatores tratados nesta pesquisa.

Condicionantes e direções para as políticas de inclusão financeira

Os resultados obtidos apontam para algumas direções e condicionantes para políticas de inserção financeira. Sobre condicionantes, a renda e seus fatores associados, como escolaridade, são fatores de extrema relevância ao longo do tempo. A inserção pela poupança, maior do que a inserção por conta corrente e cartão de crédito, indica que o custo de uso do instrumento ou as barreiras impostas na oferta podem ser determinantes (a regulação isenta contas poupança de tarifas). Além disso, pessoas em condições de habitação subnormais (com piso de terra ou outro) tendem a ser excluídas

financeiramente, mesmo com renda similar a outras famílias. A incapacidade de famílias, mesmo com renda similar, de acumular bens ligados à qualidade de vida sinaliza uma concomitante exclusão financeira.

Temos cinco recomendações sobre direções para políticas ou ações voltadas para alcançar uma maior inclusão financeira no Brasil, obtidas a partir dos resultados do estudo e apresentadas a seguir sem estarem em ordem de importância:

Primeiro, explorar formas de efetiva inserção financeira via compras a prazo sem uso de instrumentos tradicionais, como cartão de crédito ou conta corrente, que estão sendo utilizados no Brasil em todos os perfis de renda, inclusive aqueles de renda mais baixas. Os consumidores e varejistas estão conseguindo, através de artifícios impossíveis de serem identificados nesta pesquisa, realizar transações a prazo mesmo para pessoas sem cartão de crédito. Estas soluções, fora do instrumento usual, podem apontar oportunidades para reduzir a exclusão financeira.

Segundo, a focalização de políticas de inserção financeira baseada em gênero ou cor pode ter efeitos concretos. A pesquisa indica que, mesmo controlando por condições socioeconômicas, a diferenciação de pessoas por gênero ou cor ainda revela diferenças no acesso aos instrumentos associados à inclusão financeira estudados aqui.

Terceiro, a potencialidade dos celulares como canal de inclusão financeira é indicada pela expansão do uso de celulares com pacotes de dados ou condições de compras de serviços de forma pós-paga. Apenas a expansão do uso de celulares não garante uma maior inclusão financeira, pois é preciso considerar também uma forma consistente de acesso à internet através do celular.

Quarto, a inclusão financeira deve enfrentar a questão da volatilidade de renda das pessoas e famílias, que pode resultar da inserção no mercado de trabalho como informal ou como conta própria, ou do não acesso a programas de transferências ou fontes de renda como benefícios sociais ou aposentadoria. A volatilidade dos fluxos de renda destas pessoas pode estar impedindo a sua inserção financeira. Dado que a tendência para o emprego

nos últimos anos não aponta para uma expansão do emprego formal, é de se esperar que a aposta em mecanismos usuais de comprovação de renda regular como pré-requisito para inclusão financeira irá frustrar as expectativas de redução da exclusão, mesmo com aumentos de renda real na economia.

Quinto, a pesquisa confirmou a intuição de que pessoas de baixa renda em condições de vulnerabilidade, mas que acessam programas de benefícios sociais, conseguem uma melhor inserção financeira. Desta forma, a expansão destes programas, se vierem acompanhados da indução a aberturas de contas, pode fazer parte de uma política de inclusão financeira.



1

INCLUSÃO FINANCEIRA

Conceituação, relação com características observadas e o perfil dos excluídos no Brasil

INTRODUÇÃO

Inclusão Financeira tem sido um tema de pesquisa de grande e crescente interesse na literatura econômica.¹ Além do interesse acadêmico, o assunto tem mobilizado debates sobre políticas públicas de governos e organismos internacionais, atraindo também o interesse de empresas e investidores que veem oportunidades crescentes de negócios e de inovações financeiras que permitam incluir com segurança os usuários potenciais de serviços financeiros. Nesta linha, a inclusão financeira é tratada como uma das Metas de Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas (objetivo 8, meta 8.10) para 2030.

Na revisão de seu planejamento em 2010, o Banco Central do Brasil (BCB) incluiu a promoção da inclusão financeira em seus objetivos estratégicos (BCB, 2018). No ano seguinte, o Banco Central do Brasil começou a promover ações para mobilizar agentes do governo e sociedade para o

1. Uma rápida pesquisa no portal de periódicos Capes, a principal fonte de pesquisa acadêmica disponível no Brasil, mostra que foram publicados 354.574 artigos revisados por pares que tratam de questões que incluem este tema.

objetivo comum de aumentar a inclusão financeira. Com esse objetivo, essa autoridade monetária lançou a Parceria Nacional para a Inclusão Financeira (PNIF). A iniciativa foi anunciada, em novembro de 2011, no III Fórum Banco Central sobre Inclusão Financeira, com os seguintes objetivos: (i) expandir e melhorar o acesso da população a serviços financeiros; (ii) favorecer a responsabilidade financeira e o acesso a informações sobre serviços financeiros, por meio da educação financeira e do aumento da transparência; (iii) atuar para que a oferta de serviços financeiros seja mais adequada às necessidades da economia e da população.

As primeiras medidas para a promoção da inclusão financeira concentraram-se em questões de microcrédito. Desde então, evoluíram para microfinanças e para a ideia de que inclusão financeira é um direito e contribui para a inclusão social e melhoria da qualidade de vida da população. Além disso, o Brasil esteve envolvido em discussões sobre o tema nas primeiras iniciativas na esfera internacional. Na Reunião de Cúpula de setembro de 2009, realizada na cidade de Pittsburgh, EUA, os líderes do G20 assumiram o compromisso de ampliar o acesso a serviços financeiros para populações de baixa renda.² Na ocasião, foi criado o *Financial Inclusion Experts Groups* que foi liderado por especialistas do Brasil e da Austrália, levando a publicação de um primeiro relatório em maio de 2010.³ O país tem, portanto, compromissos históricos com a implementação de inclusão financeira como parte integrante da política pública das autoridades financeiras nacionais.

2. A declaração dos líderes do G20 em 24/25 de setembro de 2009 inclui o seguinte ponto: “We commit to improving access to financial services for the poor. We have agreed to support the safe and sound spread of new modes of financial service delivery capable of reaching the poor and, building on the example of micro finance, will scale up the successful models of small and medium-sized enterprise (SME) financing. Working with the Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), the International Finance Corporation (IFC) and other international organizations, we will launch a G20 Financial Inclusion Experts Group. This group will identify lessons learned on innovative approaches to providing financial services to these groups, promote successful regulatory and policy approaches and elaborate standards on financial access, financial literacy, and consumer protection.”

3. Ver G20 Financial Inclusion Experts Group — ATISG Report, *Innovative Financial Inclusion Principles and Report on Innovative Financial Inclusion from the Access through Innovation Sub-Group of the G20 Financial Inclusion Experts Group*, may, 2010.

A ideia de Cidadania Financeira é um aprofundamento do conceito de Inclusão Financeira. Em documento de 2018, o Banco Central do Brasil apresenta o conceito e trata em profundidade as definições de inclusão financeira e educação financeira.⁴ No documento, o BCB sustenta que “Cidadania financeira é o exercício de direitos e deveres que permite ao cidadão gerenciar bem seus recursos financeiros” (BCB, 2018, p. 29).

No entanto, para o BCB, cidadania financeira depende da inclusão financeira: “O desenvolvimento da Cidadania financeira se dá por meio de um contexto de inclusão financeira, de educação financeira, de proteção do consumidor de serviços financeiros e de participação no diálogo sobre o sistema financeiro” (BCB, 2018, p. 29). Assim, define inclusão financeira como “um estado em que todos os adultos têm acesso efetivo aos seguintes serviços financeiros providos por instituições formais: crédito, poupança (entendida em termos amplos, incluindo contas transacionais), pagamentos, seguros, previdência e investimentos”. (Ibid.)

Os Relatórios de Inclusão Financeira do Banco Central do Brasil, publicados regularmente (e substituídos em 2018 pelo Relatório de Cidadania Financeira), acompanharam a situação da inclusão financeira principalmente pelo prisma da bancarização e do uso do crédito bancário. Assim, até recentemente, a expansão do microcrédito e o fomento aos correspondentes bancários foram incentivados pelo regulador do setor financeiro como formas de inclusão financeira no Brasil.

O avanço das TICs (Tecnologias de Informação e Comunicação), que vêm se acelerando nos últimos anos, tem permitido vislumbrar oportunidades de inclusão financeira e abre espaços para inovações financeiras (MARSZC *et al.*, 2020). Novas perspectivas passam a surgir com a expansão da infraestrutura de comunicação, via serviço móvel celular e serviços multimídia (internet móvel), com grande penetração durante os anos 2010, chegando a quase 95% dos domicílios com pelo menos um celular (IBGE). Destes usu-

4. Ver BCB, 2018, *o que é cidadania financeira? definição, papel dos atores e possíveis ações*, disponível em https://www.bcb.gov.br/Nor/relinfin/conceito_cidadania_financeira.pdf

ários de telefonia móvel, 97% entravam na internet utilizando o dispositivo. Se políticas fomentadas por organismos multilaterais como o Banco Mundial passam a utilizar dispositivos móveis para políticas públicas, o mesmo pode ser visto para a inclusão financeira. A partir dos anos 2010 passamos a ver no Brasil uma série de iniciativas regulatórias, que ecoam o esforço de empreendedores de meios de pagamento, mudando este mercado no país. Entrantes tanto na emissão como no mercado de adquirência passam a buscar uma estratégia de uso massivo de telefonia móvel como forma de incluir financeiramente a população, seja promovendo o uso de cartões de crédito com serviços bancários, seja para empresários que podem usar máquinas de captura de operações com cartões para se inserir no mundo de serviços financeiros sem necessariamente utilizar uma conta bancária.

Nesse contexto, as especificidades brasileiras precisam ser delineadas e compreendidas para permitir uma melhor intervenção das autoridades monetárias e indicar oportunidades de negócios para empresas/investidores nesse setor. O Brasil é um país caracterizado por uma distribuição de renda ruim, em comparação a outras economias de renda média, e por níveis de bancarização relativamente baixos.

No entanto, as informações disponíveis sobre o uso de meios de pagamentos, bancarização e inclusão financeira são bastante limitadas. O Banco Central do Brasil possui a base de dados de registros bancários da população, com acesso restrito ao BCB e publicação de estatísticas agregadas no Relatório de Inclusão Financeira. Uma pesquisa internacional, promovida pelo Banco Mundial, apresenta estatísticas de inclusão financeira ao redor do mundo (*Global Financial Inclusion Database — Findex*), contendo dados como uso de instrumentos financeiros e bancários, forma de recebimento de rendimentos do trabalho, entre outros. Os resultados para o Brasil estão disponíveis em três ondas (2011, 2014 e 2017) com uma amostra relativamente pequena, tecnicamente representativa, de brasileiros em seu padrão de uso de serviços bancários e de meios de pagamento. Esta pesquisa, bastante citada na imprensa, mostra que 30% da população não estava bancarizada em 2017. Infelizmente há um rol muito limitado de informações

socioeconômicas e nenhuma possibilidade de avaliação regional. O Banco Mundial (Kumar *et al.*, 2005), o Banco Central do Brasil (BCB, 2018) e o IPEA (Neri, 2014) utilizam pesquisas realizadas com conjunto limitado de entrevistados (entre 1000 e 2300 pessoas) investigando dimensões de inclusão financeira, como bancarização ou uso do crédito.

Uma base de dados ainda muito pouco explorada é a Pesquisa de Orçamento Familiar (POF), a partir da qual é possível avaliar como diversas variáveis socioeconômicas afetam o acesso a serviços bancários, o uso de cartões de crédito e a obtenção de financiamento de gastos em consumo. Apesar de não ser uma pesquisa voltada para a exclusão financeira, a POF permite um grande detalhamento de perfis demográficos e de renda, emprego e consumo associados ao uso de conta bancária, conta de poupança, cartão de crédito e parcelamento de compras de bens. Lana (2015) utiliza a POF de 2002-2003 e 2008-2009 para construir indicadores de inclusão financeira baseados nos gastos com serviços financeiros (taxas bancárias e juros pagos), sem considerar a titularidade de instrumentos financeiros, como fazemos aqui.

O objetivo do presente estudo é discutir a exclusão financeira no Brasil, a partir de características demográficas e socioeconômicas das famílias e indivíduos, utilizando a Pesquisa de Orçamentos Familiares (de 2008-2009 e de 2017-2019). Serão considerados como indicadores de inclusão financeira a posse de conta corrente, de conta poupança e de cartão de crédito, além da utilização de compras a prazo, no período compreendido pela base de dados. Assim, ao final, pretende-se entender o perfil dos indivíduos e famílias excluídos, bem como identificar variáveis que, estando associadas às diferenças observadas nos indicadores de inclusão, podem ser consideradas como possíveis fatores relevantes para a exclusão financeira no país.

O livro está organizado em oito capítulos, incluindo esta introdução. O Capítulo 2 discute o conceito de exclusão financeira, apontando que este inclui tanto o acesso como as condições de uso dos serviços financeiros. O Capítulo 3 traz um mapeamento do espectro de variáveis que podem ser consideradas fatores explicativos ou determinantes da exclusão financeira.

O Capítulo 4 revisa trabalhos que fazem uma investigação empírica e identificação destes determinantes em diferentes países, expondo seus principais resultados. O Capítulo 5 apresenta a base de dados que será utilizada, resultante da Pesquisa de Orçamento Familiar (POF) realizada pelo IBGE em 2008-2009 e 2017-2018⁵. O Capítulo 6 desenvolve uma análise descritiva detalhada dos indicadores de inclusão financeira analisados e da sua associação com variáveis que descrevem características dos indivíduos e famílias pesquisados. O Capítulo 7 apresenta os resultados das regressões realizadas, permitindo uma análise mais rigorosa e precisa dos efeitos de cada variável sobre os indicadores de inclusão financeira, descontados ou controlados os efeitos das outras variáveis explicativas. Por fim, no Capítulo 8 são apresentadas nossas principais conclusões.

5. Agradecemos a Roberta Teixeira Gama e Silva pelo apoio na leitura e organização dos dados.

Conceitos introdutórios de exclusão financeira

A partir da década de 1990, observa-se uma expansão significativa da literatura acadêmica sobre as origens, formas e consequências da exclusão ou inclusão financeiras.⁶ Uma referência seminal na delimitação do conceito de exclusão financeira é o trabalho de Leyshon e Thrift (1995, p. 314), que utilizam o conceito para se referir aos “processos que atuam para impedir que determinados grupos sociais ou indivíduos tenham acesso ao sistema financeiro”.⁷ Nos últimos 25 anos, o significado do conceito tem sido expandido e detalhado no sentido de: (i) enfatizar que a exclusão (ou inclusão) envolve não apenas o acesso em si, mas as *condições de uso* do sistema financeiro por parte dos diferentes indivíduos e grupos sociais, (ii) incorporar no

6. Como a exclusão é recíproca em relação à inclusão, a definição conceitual dos dois termos é necessariamente interdependente.

7. De acordo com os autores, os excluídos seriam aqueles indivíduos mais pobres e vulneráveis, na medida em que o sistema financeiro operaria em benefício das camadas mais favorecidas da sociedade.

conceito a *variedade de produtos e serviços* que são oferecidos pelos sistemas financeiros contemporâneos, e (iii) reconhecer que a inclusão dos indivíduos e grupos menos favorecidos deve levar em conta a *adequada satisfação de suas necessidades*.

O movimento de tratar a exclusão/inclusão como envolvendo as condições de uso do sistema financeiro, notadamente a capacidade do perfil de produtos/serviços ofertados em atender de forma satisfatória as necessidades existentes, vem produzindo uma convergência para uma definição “ampla” da exclusão (Crocco *et al.*, 2013). Tal definição se contrapõe a uma definição “restrita”, focada unicamente no acesso ao sistema financeiro formal através do consumo exclusivo de serviços básicos (ter uma conta bancária ou de poupança). Um exemplo de definição ampla é a de Lapukeni (2015, p. 495), que define a exclusão financeira como “*um processo pelo qual uma pessoa, grupo ou organização não dispõe ou tem negado o acesso a serviços e produtos financeiros em condições apropriadas, justas e de preços acessíveis, de maneira que sua habilidade de participar plenamente em atividades sociais e econômicas é reduzida, privações financeiras são aumentadas e a pobreza (medida pela renda, dívidas e ativos) é exacerbada*”.

De acordo com um estudo da Comissão Europeia (2008), a “*exclusão financeira se refere a um processo pelo qual as pessoas encontram dificuldades em acessar e/ou usar produtos e serviços financeiros no mercado tradicional [mainstream] que sejam apropriados a suas necessidades e lhes permitam levar uma vida normal na sociedades a que pertencem*” (p. 4). Para Sarma (2008, p. 3), a inclusão financeira é definida como “*um processo que garante a facilidade de acesso, disponibilidade e uso do sistema financeiro formal para todos os membros da economia*”. De forma mais sintética, Fernandez-Olit *et al.* (2020, p. 601) definem a exclusão ou inclusão como a “*capacidade das pessoas de acessar produtos e serviços financeiros úteis e a preços acessíveis para atender suas necessidades*”⁸.

8. Sobre os conceitos de exclusão e inclusão financeira, ver também Park e Mercato (2015), Koku (2015), Wentzel *et al.* (2016) e Sela (2017).

Deste modo, a definição ampla da exclusão financeira abrange uma variedade de dimensões de oferta e demanda de produtos e serviços financeiros: acesso, disponibilidade e variedade de serviços, condições de uso, preços, adequação a necessidades de grupos específicos etc. A natureza multidimensional da exclusão/inclusão tem três implicações importantes:

Embora seja possível conceber a exclusão ou inclusão em termos absolutos — em um caso, o indivíduo que não tem qualquer acesso ao sistema financeiro formal, no outro, o indivíduo que tem “acesso amplo e irrestrito a uma gama enorme de serviços financeiros, compatíveis com a respectiva renda” (Crocco *et al.*, 2013, p. 508-9) —, o fato é que a situação concreta de muitos indivíduos e grupos envolvem *variações de grau*, correspondendo a uma exclusão/inclusão parcial.

A diversidade de produtos e serviços financeiros disponíveis, sua qualidade e o grau de adequação às necessidades específicas de diferentes grupos de pessoas ou empresas fazem com que o grau de exclusão e inclusão envolva também variáveis qualitativas. A inclusão não resulta meramente de se ter acesso ou não a um conjunto dado de produtos e serviços, de qualidade invariável e sempre adequados às necessidades dos consumidores.

Como se observa na literatura empírica revisada, a mensuração da exclusão financeira envolve um conjunto diversificado de indicadores, que medem dimensões distintas, geralmente associadas a diferentes produtos e serviços financeiros: conta corrente, conta de poupança, acesso a diferentes formas de crédito, aplicações em ativos financeiros, aquisições de seguros etc.

Neste contexto, as limitações das bases de dados existentes obrigam as investigações empíricas a trabalhar com um número limitado de indicadores e, conseqüentemente, analisar de forma parcial o fenômeno da exclusão, iluminando apenas alguns dos seus aspectos. É o que ocorre, notadamente, na análise da evolução e dos determinantes de indicadores de bancarização (difusão do acesso ao sistema financeiro através de contas correntes ou de poupança em instituições bancárias). Não obstante a relevância deste indicador, já que tais contas são frequentemente identificados na literatu-

ra como a “porta de entrada” no sistema financeiro, um elevado grau de bancarização não implica necessariamente um grau de exclusão financeira baixo ou aceitável, dado que uma parcela não insignificante dos correntistas pode enfrentar obstáculos ao consumo de outros serviços financeiros e não ter suas necessidades financeiras adequadamente atendidas (e.g., não ter acesso a linhas de crédito apropriadas a seus perfil de renda e consumo). Daí a necessidade de caracterizar as situações de sub-bancarização (Sarma, 2008), quando os titulares de contas bancárias pouco utilizam os serviços financeiros disponíveis e, por conseguinte, não podem ser considerados efetivamente incluídos. A bancarização é, assim, uma *dimensão* da inclusão financeira, mas não deve ser confundida com ela.

Na investigação dos determinantes da exclusão financeira, a limitação dos indicadores de exclusão/inclusão disponíveis é uma restrição sempre presente, como veremos adiante. Cabe ao analista, então, utilizar da melhor maneira os indicadores disponíveis, tendo o cuidado de reconhecer a distinção entre o fenômeno da exclusão financeira em si — tal como concebido da forma ampla já exposta — e os indicadores específicos utilizados, que sempre captarão de forma parcial algumas de suas dimensões.

Fatores determinantes da exclusão

Um espectro amplo de fatores tem sido apontado como causas ou razões da exclusão financeira. Estes fatores, que podem ser considerados como “determinantes” da exclusão, têm origens distintas — podem ser de natureza econômica, social, cultural, demográfica, regulatória, tecnológica etc. Tais determinantes podem, também, atuar sobre indivíduos, famílias, mercados, infraestrutura tecnológica ou ambiente macroeconômico.

A exclusão financeira afeta principalmente indivíduos e grupos considerados menos favorecidos (econômica ou socialmente), muitas vezes marginalizados do ponto de vista socioeconômico e cultural. Por isso, muitos estudos buscam estabelecer relações de causalidade entre indicadores de exclusão/inclusão financeira tratando de forma mais ampla os diversos aspectos ou indicadores da exclusão social (Koku, 2015). Pelas razões citadas, os primeiros fatores a serem considerados são a renda individual e a renda familiar. Estas devem estar associadas a outras variáveis que indicam uma inserção desfavorável na estrutura social, tais como: nível educacional, gênero, pertencimento a minorias discriminadas ou modalidade de inserção no mercado de trabalho (tipo de emprego). Outro

conjunto de determinantes está relacionado à dinâmica competitiva nos mercados de serviços financeiros e às estratégias de atuação de seus principais atores (Crocco *et al.*, 2013). Estes últimos se refletem nos custos dos serviços financeiros, eficiência na prestação de serviço, seleção de clientes e tamanho e capilaridade da rede de atendimento. Além disso, fatores institucionais e regulatórios também podem ser relevantes, bem como a difusão de tecnologias de informação e de inovações financeiras, que podem levar à redução de custos, criação de novos serviços e maior acessibilidade ao sistema financeiro.⁹

Os estudos empíricos existentes na literatura tendem a explorar subconjuntos específicos destes determinantes. Contudo, o principal fator limitador dos trabalhos dessa literatura é a disponibilidade de informação, ou seja, as bases de dados disponíveis e utilizadas por cada pesquisador. Isso faz com que tais estudos tenham sempre um foco parcial, embora complementar — por exemplo, os trabalhos que investigam a influência de variáveis demográficas e relacionadas à situação socioeconômica das famílias não incorporam em sua análise os possíveis efeitos — sobre a exclusão financeira — das condições de concorrência entre bancos e outras instituições financeiras. Por conseguinte, a construção de uma visão efetivamente panorâmica das origens e determinantes da exclusão financeira — sem dúvida necessária para a formulação de políticas visando uma maior inclusão — exige um esforço considerável de compatibilização, articulação e síntese, uma tarefa que vai além dos objetivos definidos o presente trabalho.

Além disso, a revisão da literatura indica uma diversidade metodológica, sendo que duas abordagens foram identificadas como mais importantes. A *primeira* delas busca encontrar os determinantes da exclusão

9. Bourreau e Valetti (2015) discutem os impactos das *Mobile Payment Platforms* (MPP), que permitem o uso de dispositivos móveis (smartphones) para realizar transações financeiras. De acordo com os autores, a difusão destas plataformas tem dois efeitos: (i) no curto prazo, permitem aumentar o número de pessoas que usam serviços financeiros, (ii) no longo prazo, tendem a estimular a inovação em novos serviços.

a partir de estudos do tipo *cross section* entre países ou regiões, tentando correlacionar diferenças em indicadores de inclusão/exclusão com variáveis que descrevem determinadas características destes países ou regiões — diferenças institucionais, socioeconômicas, de infraestrutura, difusão de tecnologias de informação e comunicação etc. É o caso do trabalho de Park e Mercado (2018), que utilizam uma base de dados de 51 países para investigar como a inclusão financeira se correlaciona com fatores como crescimento econômico, distribuição de renda, pobreza, igualdade de gênero, respeito ao estado de direito e acesso a internet. No Brasil, Bretas (2019) utilizou dados referentes às cinco regiões políticas para investigar a relação entre o “grau de bancarização” e o acesso geográfico ao sistema bancário, bem como em relação a variáveis adicionais que buscaram capturar o efeito de *internet banking* e *mobile banking*: quantidade de agências, de postos de atendimento, de ATMs, de correspondentes bancários, de POSs, de moradores em domicílios particulares permanentes com telefone celular, de moradores em domicílios particulares permanentes com microcomputador e acesso à internet, controlados pela renda.

Uma *segunda abordagem* consiste em explorar bases de dados com informações relativas a indivíduos e/ou famílias, geralmente circunscritas a um país, região ou mesmo cidade. Estas bases permitem investigar eventuais variáveis explicativas do estado de exclusão/inclusão de cada indivíduo ou família, buscando correlações entre indicadores de exclusão/inclusão e uma ampla diversidade de características dos membros da população em questão que seriam possíveis determinantes da exclusão. Ao apresentar uma revisão dos estudos que adotam esta abordagem, Fernández-Olit *et al.* (2018) classificam estes determinantes em quatro tipos: (i) demográficos, (ii) econômicos, (iii) sociais e (iv) de percepção. O Quadro 1 apresenta uma listagem (não exaustiva) dos determinantes em cada categoria.

Quadro 1
Tipos de determinantes da exclusão financeira e variáveis
associados a características de indivíduos e famílias.

Tipo de Determinante	Variáveis
Demográfico	Idade Gênero Estado civil Etnia / Minorias Local de habitação (urbano, rural, tipo de bairro) Imigrante
Econômico	Renda (individual, familiar) Inserção do mercado de trabalho Aposentadoria Propriedade da habitação Capacidade de poupança
Social	Nível educacional Acesso e uso da internet Uso de telefonia móvel Situação familiar (e.g. mãe solteira)
Percepção	Nível de educação financeira Informações sobre custos e benefícios de produtos financeiros

Elaborado a partir de Fernández-Olit *et al.* (2018).

É possível, portanto, encontrar na literatura que se dedica a abordar a exclusão financeira uma ampla variedade não apenas de conceitos e abordagens, mas também de fatores a serem considerados como determinantes deste fenômeno multidimensional. Considerando a diversidade da literatura de exclusão financeira, assim como a variedade de tratamento dos principais conceitos e das distintas abordagens, passamos no próximo capítulo a apresentar trabalhos que estudaram a exclusão financeira em países específicos.

Revisão da literatura empírica: determinantes da exclusão financeira em diferentes países

Os artigos que tratam dos fatores que influenciam a exclusão de serviços financeiros, sejam eles formais ou informais, têm como principal objetivo obter um melhor diagnóstico e melhor desenho de políticas de inclusão ou de ações para ampliação de usuários do sistema financeiro. Como mencionado nos capítulos anteriores, há grande diversidade nas variáveis utilizadas para caracterizar o perfil socioeconômico dos indivíduos e famílias. As variáveis escolhidas dependem dos objetivos e enfoques do estudo, bem como das fontes de dados disponíveis e utilizadas pelos modelos aplicados. Da mesma forma, como esperado, os resultados são interpretados a partir das especificidades de cada país. Neste capítulo abordaremos estudos que tratam de países europeus (Reino Unido, Espanha, Polônia), africanos (Quênia, Uganda e Gana) e latino-americanos (México, Peru e Brasil), com especial atenção aos modelos, às variáveis e aos conceitos de exclusão financeira explorados, bem como seus principais resultados.

Para o **Reino Unido**, o artigo de Bunyan *et al.* (2016) busca avaliar empiricamente os fatores socioeconômicos que levam as famílias a serem ex-

cluídas do consumo de serviços financeiros, a partir de dados obtidos de questionários respondidos por 1.005 pessoas na cidade de Portsmouth (Inglaterra). Os autores definem dois tipos de exclusão financeira, sendo que a “autoexclusão” é aquela que resulta de uma decisão do consumidor, uma escolha do indivíduo diante de ofertas de serviços que este considera insatisfatórias. Na base de dados utilizada, os casos de autoexclusão são identificados em situações nas quais os respondentes não possuem contas de poupança ou não contratam seguros residenciais, partindo da premissa de que estes serviços jamais são negados pelas instituições financeiras para qualquer consumidor interessado. Já a exclusão “*institutional-led*” é aquela que ocorre quando as instituições financeiras se recusam a atender as demandas de determinados consumidores — por exemplo, por avaliar que atendê-los implica em incorrer em riscos considerados excessivos. Os autores identificam este tipo de exclusão naqueles casos nos quais os indivíduos, por não obterem crédito junto aos bancos, recorrem a um tipo de serviço conhecido na Inglaterra como “*doorstep lending*” — trata-se de uma modalidade de crédito relativamente mais custosa e que só é utilizada por quem não tem acesso às instituições financeiras tradicionais, ou seja, uma alternativa de crédito que está associada a situações nas quais a exclusão financeira é imposta aos indivíduos, logo, não é resultado de uma escolha.

As regressões realizadas mostraram que, para os dois indicadores de autoexclusão, a probabilidade de exclusão é afetada pela situação de moradia (maior probabilidade para quem não tem casa própria), renda, educação, idade e participação em atividades voluntárias.¹⁰ Além disso, o gênero e o uso da internet não afetam o uso de contas de poupança, mas ser homem e não possuir acesso à internet reduzem a probabilidade de contratação do seguro. Já para a exclusão *institutional-led*, devido ao pequeno número de indivíduos que utilizou *doorstep-lending*, não foi possível usar modelos de

10. A interpretação dos autores é que a associação entre maior participação em atividades voluntárias e menor exclusão financeira reflete o fato de que existe uma associação entre a exclusão financeira e a exclusão social em sentido amplo.

regressão, mas a análise estatística mostrou uma associação significativa com alguns indicadores socioeconômicos — renda, idade, gênero, situação profissional, propriedade do imóvel residencial, incapacidades e presença de jovens na família (Bunyan *et al.*, 2016).

Também para o **Reino Unido**, Devlin (2009) investigou, a partir de modelo econométrico de regressão logística, os determinantes do que chamou de “exclusão financeira total” usando uma amostra de mais de 15.000 domicílios. A exclusão financeira total (correspondente a 6% da amostra) considerou a ausência de 10 categorias de serviços, entre eles: conta corrente, poupança, cartão de crédito, empréstimos pessoais, seguro de vida, hipoteca, aposentadoria privada e ações. Os dados foram obtidos a partir de aplicação de questionário aos proprietários de domicílios, de uso conjunto ou individual. Os resultados mais relevantes encontrados (em termos de influência para a exclusão financeira total) pelo autor foram a escolaridade, o tipo de posse do domicílio (própria, alugada, moradia social), o “status de emprego” (empregado, aposentado, dona de casa/estudante, desempregado) e a idade (considerada a partir de 16 anos), com maior grau de importância para as duas primeiras variáveis. Um maior grau de instrução influencia negativamente a probabilidade de exclusão financeira, enquanto moradias sociais e alugadas são fatores que influenciam a exclusão, segundo o indicador construído pelos autores. Os mais jovens (16-25 anos) possuem maior probabilidade de exclusão do que os mais velhos e o mesmo pode-se dizer para os desempregados e aposentados. O número de moradores também é significativo e quanto maior o número, maior a chance de exclusão, segundo os resultados encontrados. Gênero não foi significativo, enquanto etnias e região do domicílio apareceram como fatores de influência com menor força explicativa.

Para a **Espanha**, Fernandez-Olit *et al.* (2018) avaliaram a integração de pessoas em risco de pobreza e de exclusão social do sistema financeiro. Segundo os autores, trata-se do primeiro artigo quantitativo na Europa a explorar exclusão bancária para a população mais vulnerável. Para isso, consideraram os fatores demográficos e socioeconômicos e de exclusão social

que determinam o status de vulnerabilidade financeira e de uso de serviços bancários. O artigo utilizou base de dados obtida a partir de pesquisa sobre vulnerabilidade social conduzida pela Cruz Vermelha na Espanha em 2015. As variáveis dependentes do modelo são associadas, portanto, à vulnerabilidade financeira (não-bancarizado, sub-bancarizado ou totalmente bancarizado) e ao uso de serviços financeiros (número de serviços financeiros contratados pelo indivíduo). Já as variáveis independentes incluíram aquelas relativas aos fatores demográficos — gênero, idade, e a origem dos respondentes — e aos fatores de pobreza e exclusão social — indicadores de renda e pobreza, privação material (falta de acesso a proteína na alimentação, aquecimento e lazer), capacidade de arcar com gastos inesperados e instabilidade de emprego. Os resultados obtidos indicaram relação negativa entre risco de exclusão social e intensidade de uso de serviços bancários, mas essa relação é diferenciada de acordo com o nível de vulnerabilidade (não-bancarizado ou sub-bancarizado). Assim, os autores classificaram três tipos de perfis: (i) Pessoas que estão em risco de exclusão social e são não-bancarizadas são caracterizadas pela insegurança ou instabilidade de emprego (informal ou desempregada), sendo este um fator de grande importância em estudos para países europeus segundo os autores. Imigrantes Latinoamericanos e Africanos também possuem maior risco de serem não-bancarizados; (ii) Indivíduos sub-bancarizados possuem renda menores e a privação material (alimento e energia) aumenta a chance de sub-bancarização; (iii) Privação material e indicadores de pobreza foram significativos para sub-bancarização, mas não foram para não-bancarização. Além disso, imigrantes da América Latina e africanos são mais relutantes a utilizar serviços bancários. Um indicador para o fenômeno da sub-bancarização é a preferência por serviços de aquecimento em detrimento de outros serviços. Como conclusão, os autores indicam a razoabilidade de políticas que reduzam custos e simplifiquem a abertura de contas, retirem entraves que afetem diretamente imigrantes, entre outras.

A artigo de Kata *et al.* (2015) trata da exclusão financeira nas áreas rurais da Polônia, entre 2006-2013, a partir de fontes de dados próprias e por

revisão empírica. Um estudo conduzido pelo Banco Nacional da Polônia indicava um grande aumento do acesso a conta bancária entre 2006 e 2012. O crescimento foi mais significativo em áreas rurais que, no entanto, eram, ainda, as regiões onde havia maior exclusão financeira. O acesso a serviços bancários dependia da proximidade de agências/filiais bancárias, sendo que as regiões rurais eram mais expostas a exclusão devido à falta de acesso próximo a esses serviços, ou seja, serviços financeiros estavam sujeitos a elevados custos de transação. A principal razão para não possuir conta bancária na Polônia (em 2012) seriam, segundo respostas à pesquisa (i) a falta de necessidade de ter uma, (ii) a crença de muitos poloneses de que sua renda era muito baixa para poupar e (iii) a preferência por manter dinheiro em caixa. Como conclusão, o artigo aponta que, na Polônia, a exclusão é maior nas regiões rurais, devido a razões de oferta (falta de agências/filiais bancárias) e demanda (renda baixas e instáveis de pequenos fazendeiros). Além disso, apontam que os preços e as condições dos serviços financeiros (custo e qualidade) nos principais mercados não são bons, devido a problemas de monopólio local e de insuficiência de desenvolvimento dos mercados financeiros.

O caso da Polônia também foi objeto do trabalho de Bledowski e Iwanicz-Drozdowska (2007), que analisa informações obtidas a partir de um questionário aplicado a uma amostra de 996 indivíduos. O questionário gerou informações detalhadas acerca do acesso e uso de serviços financeiros, incluindo a posse e uso de contas bancárias, obtenção de crédito, aplicação de poupanças no sistema bancário, contratação de seguros, de vida, residenciais e de veículos, e investimentos em títulos, ações e fundos. Também foram obtidas as seguintes informações de cada respondente: (i) sexo, (ii) idade, (iii) nível educacional, (iv) local de residência (área rural e tamanho da cidade), (v) inserção no mercado de trabalho e (vi) nível de renda. Não foi realizado um estudo econométrico, apenas foram apresentadas estatísticas descritivas na forma de tabulações que relacionam as respostas sobre o acesso e uso de serviços financeiros com o perfil de respondentes em termos de sexo, idade, educação etc. Deste modo, não é possível avaliar a efetiva contribuição de cada variável explicativa nas diferenças observadas no aces-

so e uso de serviços financeiros. A conclusão dos autores é que os fatores que explicam a exclusão financeira são os mesmo que explicam a exclusão social em termos mais gerais, na medida em que as evidências apontaram que o acesso e uso de serviços financeiros é menor no caso de indivíduos de baixo nível educacional, baixa renda, em situação de desemprego ou emprego de baixa estabilidade, maior idade e residência em cidades pequenas, especialmente vilas rurais. Também afirmam que não foram encontradas evidências de que a exclusão financeira seria afetada pelo gênero, ou de que as mulheres estariam sujeitas a um maior risco de exclusão.

Johnson e Nino-Zarazua (2011) utilizam um modelo de regressão logística para investigar os fatores socioeconômicos, demográficos e geográficos que influenciam acesso e exclusão de serviços financeiros formais, semi-formais e informais. O modelo foi aplicado a partir de dados do Financial Access Surveys realizadas em 2006 no **Quênia e em Uganda**. Os resultados encontrados deram destaque para os tipos de emprego e de fonte de renda principal como fatores determinantes. No Quênia, por exemplo, os dados apontaram que aqueles que são empregados domésticos ou dependentes de pensão/transferências possuem mais do que o dobro de chance de serem excluídos dos que aqueles empregados na agricultura, pesca e pecuária. Os que trabalham nas fazendas de outras pessoas *full-time* ou em trabalho sazonal também estão mais suscetíveis a serem excluídos. Por outro lado, os trabalhadores do setor público (mesmo os que recebem menores salários) são os mais prováveis a usarem serviços financeiros formais. Em Uganda, os resultados são similares: dependentes de pensão ou transferência, aqueles que trabalham em fazendas de outras pessoas e trabalhadores domésticos são os excluídos mais prováveis. No entanto, isto também é verdade para os que trabalham em atividades agrícolas, na pecuária e na pesca. Neste caso, os que têm pequenos negócios, os trabalhadores do setor público ou que são empregados em um setor formal são mais provavelmente usuários de serviços financeiros formais. Já a idade se mostrou como importante determinante em ambos os países. Os mais velhos possuem menor chance de exclusão do que os mais jovens (18-24 anos). Em Uganda, pessoas acima

de 55 anos seriam significativamente menos prováveis de serem incluídas por meio de serviços formais, embora o recorte das idades possa ter relação com a evolução no tempo da oferta de serviços financeiros à população. Os autores encontram que, diferente de outros estudos, a diferenciação entre rural e urbano não é suficiente quando inclui-se outros determinantes socioeconômicos e culturais. Os autores chamam atenção para os diferentes determinantes em casos de serviços formais e informais, em especial para os resultados referentes a viés de gênero e para as limitações impostas ao modelo por não incluir outras formas de discriminação (etnia, religião etc.). Nesse sentido, enquanto gênero é uma barreira para acesso formal, o acesso dos setores informais tende a ser enviesado a favor da participação das mulheres no Quênia e, portanto, nesse país os homens são os mais excluídos. Tal situação é alterada, contudo, a depender do tipo da instituição de acesso. Como implicação para a política pública, o estudo indica que a ênfase na proximidade de centros financeiros não é suficiente para garantir “Finanças para todos”. Os custos dos serviços, a ampliação da educação primária, a atenção ao acesso dos mais jovens e as questões de gênero devem ser também levadas em consideração.

Osei-Assibey (2009) discute a exclusão financeira em **Gana**, que tinha 80% da sua população fora do sistema bancário no período investigado. Este cenário se deve, segundo o autor, a problemas de oferta, em especial à ausência de serviços bancários em locais rurais ou próximos. No entanto, além de problemas de oferta, há também questões de demanda: cerca de 80% da força de trabalho está no setor informal da economia e suas remunerações são feitas em dinheiro e não em pagamentos através de depósitos bancários. O artigo usa como referência o trabalho de Beck e Torre (2006), que sustenta que o problema do acesso (exclusão financeira) deve ser analisado identificando diferentes tipos de restrições de oferta e demanda. Eles usam o conceito de Fronteiras de Possibilidade de Acesso (Access Possibilities Frontiers — APF) para serviços de pagamentos e poupança, apontando níveis de ajustamento do sistema financeiro em determinadas condições. O APF para pagamentos e poupança é definido como a percentagem máxi-

ma da população que pode ser atendida, dado um conjunto de variáveis. O conceito de APF reflete três níveis de restrições subótimas que constituem problemas de acesso e exclusão financeira: (i) custos de transação elevados — devido a problemas de ineficiência de oferta; (ii) deficiência de demanda que leva a um potencial menor das fronteiras de possibilidades em decorrência de fatores não econômicos que levam a autoexclusão de agentes econômicos; (iii) problemas que fazem com que a população bancarizável associada com a fronteira seja muito pequena em comparação com países de igual nível de desenvolvimento, o que pode ocorrer em função de certas características domésticas — por exemplo, nível mais elevado de insegurança e ambiente informacional ou contratual precário.

Como conclusão, Osei-Assibey (2009) produz resultados consistentes com a literatura teórica e empírica sobre exclusão financeira. A localização de agências/filiais bancárias é fortemente influenciada pela demanda esperada, sendo esta representada pelo tamanho do mercado, urbanização e modernização da infraestrutura da área, em serviços como energia e comunicação, e ainda pela vitalidade das atividades de mercado na comunidade. Por outro lado, os serviços financeiros são negativamente influenciados pela percepção de insegurança, associada a crime, conflito, violência, desastres naturais, entre outros. Usando-se o modelo do APF observa-se que as restrições subótimas se devem a elevados custos de transação que impedem o sistema bancário de beneficiar-se de economias de escala. Considerando-se que a maioria das comunidades rurais no país são esparsamente povoadas com baixo nível de infraestrutura, a questão de inclusão financeira e acesso amplo a serviços financeiros permanece um grande desafio. Além disso, em relação aos determinantes pelo lado da demanda por conta corrente, o modelo estimado pelo autor tem como principais resultados: (i) uma relação positiva significativa para a variável renda apenas na área urbana (não é significativo para área rural); (ii) a variável educação é positiva e significativa de forma robusta; (iii) o tamanho das famílias (influência negativa, devido à menor renda per capita e menor renda disponível para poupança) e a idade do chefe do domicílio

(em áreas urbanas, o coeficiente é positivo durante os anos de trabalho e negativo após a aposentadoria; o contrário ocorre nas áreas rurais) são os fatores demográficos mais importantes; (iv) o status de emprego, etnia e religião são todos altamente significativos com o sinal positivo esperado; e, finalmente, (v) a proximidade de um banco aumenta a probabilidade de exigir uma conta bancária.

Martinez, Hidalgo e Tuesta (2013) realizam estimativas para o México utilizando os dados da Pesquisa Nacional de Inclusão Financeira (*Encuesta Nacional de Inclusión Financiera*) aplicada em 2012, a partir de modelo Probit, com o objetivo de entender os fatores socioeconômicos que influenciam, pelo lado da demanda, a decisão de usar ou não serviços financeiros formais. De acordo com a pesquisa, de amostra mais abrangente que a *Global Findex* (2011), 35,5% da população possui conta bancária, enquanto 25% possuem cartão de crédito no país. Os resultados foram obtidos para cada uma das categorias de razões para não ter conta ou cartão de crédito com uma instituição financeira, tais como: falta de interesse, renda insuficiente, razões associadas ao acesso (distância, custo, p.e), e razões pessoais (falta de confiança, preferência por formas informais, não gostar de endividamento etc.). Segundo a análise dos autores, as barreiras são influenciadas por 3 tipos de fatores principais: (i) variáveis que indicam vulnerabilidade econômica e social (renda, gênero, educação e ocupação); (ii) variáveis geográficas (tamanho da cidade); (iii) variáveis que influenciam a preferência pelo mercado informal (estabilidade da renda e capacidade de poupar). Os resultados indicam uma preferência da população pelos mecanismos informais: a probabilidade de autoexclusão e de preferência por outros canais (por medo de ser negado, falta de confiança etc.) aumenta para os indivíduos capazes de lidar com choques e indivíduos com saldo positivos (“*money to spare*”), quando comparados com os indivíduos sem essas possibilidades, respectivamente. Reafirmando esse resultado, de acordo com os autores, 67,4% dos mexicanos utilizam empréstimos de amigos e de familiares. Um resultado interessante é que as mulheres e indivíduos de menor renda possuem menor probabilidade de autoexclusão (o que implica que são ex-

cluídos por outras razões). A idade, estimada pelo seu quadrado, tem seu ponto de inflexão aos 54 anos, idade em que aumenta a probabilidade de se considerar a utilização de serviços financeiros desnecessários.

Cámara e Tuesta (2015) utilizaram modelos de regressão para identificar características socioeconômicas que podem afetar a inclusão/exclusão financeira no **Peru**, tanto de indivíduos e famílias, quanto de pequenas e médias empresas. Foram utilizadas informações do *National Household Survey* de 2011, compreendendo uma amostra de 24.456 famílias. As empresas correspondem aos respondentes que são empregadores e empregam de 5 a 100 empregados. A inclusão financeira foi definida como uma variável binária, sendo que uma pessoa ou uma empresa é considerada incluída se atende a pelo menos uma das seguintes condições: (i) recebe juros de algum produto financeiro, (ii) possui um empréstimo de hipoteca, ou (iii) realiza transações bancárias on-line.

No que se refere às regressões feitas para *indivíduos e famílias*, os resultados obtidos indicam que morar em áreas rurais, ser mulher, ter um baixo nível educacional e ter baixa renda são fatores significativos na redução da probabilidade de usar serviços financeiros. O fato de ser empregador ou empregado, assim como a idade, não tiveram efeito direto sobre a inclusão financeira. Foi encontrada uma relação negativa entre número de pessoas que recebem renda em uma família e o uso de serviços financeiros (ainda que com baixo impacto na inclusão), o que parece refletir um efeito de substituição, na medida em que membros de uma mesma família compartilham produtos financeiros para diluir custos. Também foram feitas regressões que identificaram que os gastos da família têm um efeito positivo e significativo sobre a inclusão, tanto gastos gerais quanto específicos (e.g. telefonia celular). Os resultados das regressões feitas para as *empresas* — empregadores que empregam entre 5 e 100 empregados — mostraram que o nível educacional e a formalidade têm efeito significativo sobre a inclusão e que a renda tem um efeito negativo sobre a inclusão para o primeiro e segundo quintil, cujas probabilidades de inclusão são 4% e 3% menores, relativamente, do que a do quinto quintil.

Para o Brasil, Kumar *et al.* (2005) exploraram dados de pesquisa que compreendeu 2000 residentes de 9 áreas metropolitanas e 2 municípios localizados em 11 estados, sendo 55% desses residentes do Rio de Janeiro e de São Paulo. Foram considerados: (i) acesso geral a instituições formais; (ii) acesso a poupança e conta corrente; (iii) acesso a crédito; (iv) acesso a serviços de pagamentos. Além disso, a análise econométrica empreendida focou em questões como: (i) a relação entre localização e acesso, considerando dois conceitos distintos da localização: o local do país (região, estado, município, p.e) e as características socioeconômicas da vizinhança do domicílio; (ii) o papel dos bancos públicos; (iii) o papel da informação assimétrica desempenhado a partir de *proxies* do acesso a crédito dos indivíduos nas instituições financeiras, tais como renda, patrimônio e posse de garantias. Entre os principais resultados, os autores encontraram uma maior relevância das variáveis socioeconômicas que caracterizam a localização do domicílio do que em relação a região do domicílio (região ou município). Renda e educação se mostraram como variáveis determinantes de maior relevância. Com relação ao papel das instituições financeiras públicas e privadas, indivíduos de baixa renda, com menor escolaridade e moradores de áreas mais vulneráveis estão mais associados ao acesso de bancos públicos. Porém, de acordo com os resultados obtidos pelos autores, esse uso varia de acordo com o tipo de serviço. Assim, os bancos públicos são populares nos serviços de pagamento para todos os segmentos sociais, e também dominam a provisão de crédito à habitação, no caso dos estratos superiores. Para os serviços de depósitos e crédito, aumentos na renda também aumentam o uso proporcional de bancos privados.

Já Neri (2014) explora uma pesquisa realizada pelo IPEA com 2300 pessoas avaliando a inclusão financeira e o acesso a programas sociais como o Bolsa Família. Sua análise para a informação “a pessoa possui conta bancária” — medida de inclusão financeira utilizada — aponta para a importância da renda e da escolaridade. Beneficiários do Bolsa família possuem menor chance de ter conta bancária, em geral, embora quando consideradas famílias com renda domiciliar similar, o efeito do bolsa família é de grande aumento na inserção bancária.

Por fim, Lana (2015) também explorou a POF para obter informações sobre a inclusão financeira com uma base extensa, de dezenas de milhares de domicílios. Dado o desenho das POFs utilizadas (2003-2004 e 2008-2009), apenas foram avaliados indicadores de inclusão financeira baseados em gastos com produtos financeiros (anuidade de cartão, tarifa bancária, juros de empréstimos por exemplo) ou seu uso (aplicação e resgates de poupança, por exemplo). A penetração dos instrumentos financeiros, dadas estas limitações foi bem mais baixa. Por exemplo, apenas cerca de 29% das pessoas tinham cartão de crédito e 10% movimentaram conta poupança. O autor destaca o papel da pobreza como maior limitador no acesso e uso de instrumentos financeiros selecionados. Ao fazer um perfil dos incluídos financeiramente, a renda discriminou bastante os perfis de acesso. Todavia a medida de inclusão financeira via gastos com instrumentos leva a situação peculiar de redução da inclusão bancária de 2003 a 2009, quando outras pesquisas mostram aumento da inclusão bancária. Isto seria explicado pelo fato de que muitos correntistas não pagaram pelo serviço por desfrutarem de isenção de tarifas.

A experiência internacional, apesar de ser muito diversificada e, muitas vezes, tratar de uma realidade diferente da brasileira, indica algumas direções que são relevantes para o estudo da exclusão financeira nacional. Em primeiro lugar, as variáveis econômicas tradicionais como, por exemplo, renda pessoal e familiar e nível de escolaridade, são muito importantes e devem ser o ponto de partida para qualquer pesquisa sobre o tema. Contudo, elas não são suficientes para entender o fenômeno da exclusão financeira em sua totalidade, pois questões associadas às condições socioeconômicas dos indivíduos e suas famílias, bem como variáveis culturais e antropológicas são igualmente importantes. Com destaque, temos as condições de trabalho e estabilidade da renda. Localização, situação desfavorecida de moradia, gênero, raça, etnias e religião aparecem com frequência dentre as variáveis incluídas nos modelos, porém com menor importância relativa no que se refere ao seu poder de influência para a exclusão financeira relativa, ficando a depender do país e até mesmo do indicador utilizado. Uma importante

limitação enfrentada por estes estudos está nas bases de dados utilizadas, que possuem restrições em termos de amplitude e amostragem.

Pelas razões apontadas, o uso da rica fonte de dados disponibilizada pela POF permite construir alguns indicadores de inclusão financeira e investigar em que medida estes estão associados ou são influenciados por um conjunto de variáveis que não têm sido consideradas sistematicamente na maioria das pesquisas brasileiras sobre inclusão/exclusão financeira. Esta pesquisa, desenvolvida originalmente para servir de base ao cálculo de peso dos gastos familiares nos índices de inflação do IBGE, traz muitas informações que podem ser correlacionadas com características demográficas, econômicas e sociais do consumidor potencial de serviços financeiros. Nesse sentido, a pesquisa realizada incorpora a experiência e as implicações teóricas de estudos empíricos internacionais para verificar a existência de fatores que contribuem para a exclusão financeira no Brasil.

A pesquisa apresentada neste livro se coloca como um ponto de partida para a investigação de novas possibilidades de políticas públicas para inclusão financeira e de oportunidades empresariais que contribuam para tal inclusão e que são, portanto, instrumentais para a melhoria do bem-estar e para o crescimento econômico do país.

Base de dados

O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) realiza a Pesquisa de Orçamento Familiar (POF) com o objetivo de atualizar os pesos dos índices de inflação calculados pelo instituto, como IPCA ou INPC. A pesquisa faz parte do Sistema Nacional de Estatísticas e do Sistema Integrado de Pesquisas Domiciliares (SIPD). A pesquisa deveria ser realizada de forma quinquenal, mas as duas últimas pesquisas foram realizadas com intervalo decenal, em 2017-2018 e 2008-2009.

Apesar de não ser uma pesquisa voltada para a exclusão financeira, a POF permite um grande detalhamento e regionalização de perfis demográficos e de renda, emprego e consumo associados com o uso de conta bancária, conta de poupança, cartão de crédito e parcelamento nas compras de bens. Estes perfis podem ser construídos para indivíduos e dentro de famílias e/ou domicílios.

A pesquisa traz informações de 178 mil pessoas em 2017-2018, em quase 58 mil domicílios, representando 207 milhões de pessoas, a população brasileira em janeiro de 2018. O recorte regional pode ser feito para regiões metropolitanas, áreas urbanas e áreas rurais, além de estados do Brasil.¹¹ Já em 2008-2009,

11. Comparando com a Findex, no recorte de homens entre 25 e 35 anos com menos de ensino médio (menos de 9 anos de estudo), na POF de 2017-2018 há 3590 observações.

a POF traz informações de 190 mil pessoas em quase 56 mil domicílios, representando 190,5 milhões de pessoas, a população brasileira em janeiro de 2009¹².

Para facilitar a descrição das informações e a referência à pesquisa, empregaremos a data de referência, 15 de janeiro de 2018 (ou 2018) para a POF de 2017-2018 e 15 de janeiro de 2009 (ou 2009) para a POF de 2008-2009.

Os microdados da pesquisa estão disponíveis no site do IBGE. Ela apresenta uma estrutura de questionários, sendo as informações disponibilizadas em arquivos de indivíduo (MORADOR, RENDIMENTO TRABALHO, OUTROS RENDIMENTOS, e DESPESA INDIVIDUAL) ou domicílio (DOMICÍLIO, CADERNETA COLETIVA, DESPESA COLETIVA, ALUGUEL ESTIMADO), associados aos diferentes questionários. As informações podem ser conectadas através do código identificador de domicílio e indivíduo dentro do domicílio e da unidade de consumo. A estrutura do questionário em 2008 é bastante similar, com a inclusão e exclusão de algumas perguntas pessoais, sendo possível a comparação entre anos a partir de vários temas e características.

A pesquisa utiliza uma estrutura similar às outras pesquisas domiciliares do IBGE, como a PNAD Contínua (PNAD-C), em que o domicílio pode ter mais de uma família ou unidade decisória. No caso da PNAD-C é possível encontrar mais de uma família por domicílio, enquanto na POF a organização dos dados é de unidade de consumo (UC) em domicílios.

As informações básicas extraídas da pesquisa para análise se referem às informações pessoais de cada indivíduo (idade, escolaridade, gênero, cor, renda), informações domiciliares como características da habitação (pisos, número de cômodos e de quartos, densidade habitacional, internet), e informações de consumo, bancarização e inserção financeira (ter conta bancária, ter poupança, ter cartão de crédito, ter realizado compras a prazo).

A estrutura do questionário mudou ao longo do tempo no que diz respeito a coleta de algumas informações. Em 2008-2009, não há pergunta sobre ter poupança e a pergunta sobre conta corrente depende de a conta ter cheque especial. Após análises exploratórias sobre a consistência das informações, preferiu-se neste momento, trabalhar apenas com as variáveis de

12. <https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv50063.pdf>

instrumentos financeiros construídas a partir de pergunta direta (como ‘ter Cartão de Crédito’) e a variável de efetivo uso de crédito, que é ter realizado compras a prazo para 2009.

Em síntese, teremos informações de bancarização e uso de serviços financeiros de mais de uma forma, complementando a análise. Tais informações correspondem a quatro indicadores de exclusão/inclusão financeira: (i) ter conta corrente, (ii) ter conta poupança, (iii) ter cartão de crédito e (iv) realizar compras a prazo.

Foi necessária uma compatibilização das variáveis para garantir a comparabilidade entre anos. Ao mesmo tempo, algumas perguntas foram convertidas de forma conjunta a outras para permitir uma descrição de nosso interesse. O Quadro 2 descreve as variáveis utilizadas no estudo e sua conceituação.

Quadro 2 — Conceituação e Descrição das Variáveis empregadas no Estudo

Nome utilizado	Descrição
CONTA	Pessoa declara possuir pelo menos um cartão de crédito
POUP	Pessoa declara possuir pelo menos uma conta poupança
CARTÃO	Pessoa declara possuir pelo menos um cartão de crédito
Compra a Prazo	Pessoa realizou aquisição de bem ou serviço “em dinheiro, cheque, cartão de crédito etc. e praticada com qualquer tipo de parcelamento.”(Manual do Entrevistador POF 2017-2018 p. 127)
Decil Renda Dom. P.C.	Renda domiciliar (da unidade de consumo) mensal dividido pelo número de pessoas da unidade de consumo.
Posição na ocupação	Para pessoa ocupada, posição de empregado doméstico, empregado setor privado, empregado setor público (inclusive empresa economia mista e militares), empregador ou conta própria (não assalariado sem empregados). Exclui trabalho não remunerado e para família.
Informal	Pessoa ocupada que não contribuía para instituto de previdência.

Nome utilizado	Descrição
Não Trabalha	Pessoa que não possuía ocupação no período de referência
Aposentado	Pessoa que recebia benefício de previdência no período de referência
Pessoa de Refer.	Pessoa classificada como responsável pelos gastos de moradia da unidade de consumo (UC), ou auto declaração de comum acordo
Conjuge	Pessoa que vive conjugalmente com a Pessoa de Referência, irrespectivo do estado civil ou sexo.
Escolaridade	Anos de estudo completos, medidos pelo IBGE, ajustado para 9 anos de ensino fundamental (em 2018) ou 8 anos de ensino fundamental (em 2009).
Idade	Idade em anos na semana de referência da pesquisa (15 janeiro de 2018 ou 2009)
Feminino	Autodeclaração de sexo feminino; caso contrário, sexo masculino.
Negro ou Pardo	Autodeclaração de cor negra ou parda; caso contrário, branca, amarela (asiática) ou indígena) como pesquisado pelo IBGE
Celular	Unidade de Consumo possui despesa coletiva com Celular (inclusive parte de pacote <i>double</i> , <i>triple</i> ou <i>quadri play</i>) — Despesa Coletiva Celular) ou pessoa realizou despesa com o celular (conta ou crédito)
Benef. Social	Pessoa teve renda de benefício social do governo federal, estadual ou municipal.
Piso Cimento Terra	Domicílio possui piso de cimento ou terra. Caso contrário: piso de cerâmica ou madeira específica para piso
Morador por Quarto	Número de moradores do domicílio dividido pelo número de cômodos que são utilizados para dormir.

Análise Descritiva

A Tabela 2 apresenta a penetração de instrumentos financeiros e de inclusão efetiva na população, sendo possível a comparação entre 2017-2018 e 2008-2009 (ou 2018 e 2009, usando os meses de referência da pesquisa).

As informações serão apresentadas para maiores de 14 anos. Embora inclua pessoas sem autonomia para titularidade de instrumentos financeiros, este recorte de idade foi utilizado pelo BCB na divulgação de indicadores de inclusão financeira baseado no Findex (BCB, 2018). Mantemos o recorte de idade para permitir comparações de nossos resultados com outros encontrados na literatura.

Em 2018, 48% das pessoas maiores de 14 anos declararam ter conta corrente. Esta proporção é maior do que a penetração da poupança, que alcança 38% da população. Um pouco maior é a penetração do cartão de crédito, com 40% dos brasileiros no grupo pesquisado com pelo menos um cartão de crédito. Em relação ao efetivo uso de instrumentos financeiros, medido pela compra a prazo de bens ou serviços, temos uma proporção similar à da conta corrente, a saber, 48%.

Ter renda de alguma forma (seja por rendimentos do trabalho, aposentadoria, transferências ou outros) parece influenciar de forma marcante o

acesso a instrumentos bancários e financeiros ou o uso de crédito. Quem possui renda tem três vezes mais chance de ter conta bancária do que quem não declarou ter renda. Já para a poupança e o acesso a cartão de crédito, ter renda aumenta em duas vezes a chance de ter o instrumento financeiro. Para a compra de bens e serviços a prazo, o diferencial é ainda menor, de apenas 50% a mais de chance. Este resultado deve ser ressaltado, pois indica que a possibilidade de acesso a crédito pode não depender da titularidade ou posse de instrumentos formais de inclusão financeira básica, como conta corrente, conta poupança ou cartão de crédito.

Comparando a parte superior com a parte inferior da tabela pode-se comparar 2009 com 2018. Vemos um aumento de 50% na penetração de cartão de crédito na população. Enquanto em 2009, 28% da população com 15 anos ou mais possuía pelo menos um cartão de crédito, a penetração passa para 40% em 2018. Este resultado é compatível com a expansão da oferta de cartões de crédito, como indicado pelas estatísticas do sistema de meios de pagamento do BCB. Entre 2009 e 2018, o número de cartões emitidos passou de 68 milhões para 82 milhões.¹³ Interessante notar que a associação de posse de cartão de crédito com a renda se manteve estável no período, ou seja, ter renda dobra a chance de ter cartão, aproximadamente, tanto em 2009 como em 2018.

Na direção oposta à posse de cartão de crédito, o indicador de compra a prazo teve uma redução entre 2009 e 2018, caindo de 58% dos maiores de 14 anos para 48%. Esta queda foi simétrica nos dois grupos de pessoas estudadas na Tabela 2: aquelas que declararam receber renda e aquelas que não tiveram renda. A queda na compra a prazo surpreende, dada a expansão das pessoas com cartão de crédito. Como a pergunta do IBGE para compra a prazo exclui as compras no cartão de crédito sem parcelamento, calculou-se a proporção de pessoas que compravam a prazo, mas que *não* possuíam cartão de crédito. A queda no parcelamento se mantém, passando de 51% em 2009 para 40% em 2018.

13. <https://www.bcb.gov.br/estatisticas/spbadendos>, vários anos.

Tabela 2 — A) Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/bancário, por ter renda, 15 anos ou mais (2018)

	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Comprou a Prazo
Total	0,48	0,38	0,40	0,48
Teve Renda	0,54	0,41	0,43	0,50
Não Teve Renda	0,16	0,20	0,20	0,33

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2017-2018.

Tabela 2 — B) Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/bancário, por ter renda, 15 anos ou mais (2009)

	Cartão de Crédito	Comprou a Prazo
Total	0.28	0.58
Teve Renda	0.31	0.59
Não Teve Renda	0.14	0.43

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2008-2009.

Nas próximas tabelas, busca-se entender melhor o acesso a instrumentos bancários e financeiros e ao efetivo uso de crédito, expandido a análise das Tabelas 2A e 2B acima para outras dimensões socioeconômicas como renda, idade, escolaridade, cor, entre outras. Estas características pessoais estão associadas à inclusão financeira, como visto na revisão da literatura citada.

A Tabela 3 descreve a associação entre escolaridade e a penetração dos instrumentos financeiros e do uso de crédito (Compra a prazo). Vemos que a conta corrente apresenta penetração de mais de 85% nas pessoas com ensino superior completo, contra um valor 3 vezes menor para as pessoas sem escolaridade. A poupança e a compra a prazo trazem os menores gradientes de penetração ao longo dos graus de escolaridade. Para conta corrente e cartão de crédito (e em menor escala para poupança), há aumento significativo da penetração do instrumento a partir do ensino médio completo, quase dobrando para cada instrumento.

Tabela 3 — A) Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/ bancário, por categoria de Escolaridade, 15 anos ou mais (2018)

	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Compra a Prazo
Sem Escol.	0.278	0.208	0.135	0.351
EF 1 Incompleto	0.303	0.285	0.205	0.384
EF1 Completo e EF 2 Incompl.	0.352	0.315	0.267	0.412
EF2 Completo e EM Incompl.	0.331	0.305	0.267	0.431
EM Compl. e E Sup incompl.	0.564	0.431	0.452	0.509
E Sup Completo	0.870	0.546	0.752	0.598

Tabela 3 — B) Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/ bancário, por categoria de Escolaridade, 15 anos ou mais (2009)

	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Compra a Prazo
Sem Escol.			0.069	0.569
EF 1 Incompleto			0.115	0.521
EF1 Completo e EF 2 Incompl.			0.179	0.527
EF2 Completo e EM Incompl.			0.216	0.544
EM Compl. e E Sup incompl.			0.421	0.607
E Sup Completo			0.723	0.629

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2017-2018 e 2008-2009.

Já na comparação entre anos, vemos que o aumento de penetração do cartão de crédito foi maior nas pessoas com escolaridade mais baixa. Ainda em 2009, 72% das pessoas com ensino superior declararam ter ao menos um cartão de crédito.

Na Tabela 4 fazemos um recorte do acesso e uso de instrumentos financeiros por idade. Para facilitar a análise, as pessoas foram alocadas em grupos de idade. Pode-se ver um formato de U invertido na frequência relativa do uso dos instrumentos, com jovens e idosos com menor acesso aos instrumentos e adultos em idade de trabalho com uso dos mesmos. Os perfis de idade variam de acordo com o instrumento estudado. O grupo com maior proporção de pessoas com conta corrente é o de 70 a 79 anos, enquanto o de poupança é o de 30 a 39, que é o mesmo grupo de pessoas que compraram a prazo. No caso do cartão de crédito o grupo de idade com maior penetração são aquele dos indivíduos entre 40 e 49 e entre 50 e 59 anos. A tabela indica diferentes formas de acesso e uso de instrumentos ao longo do ciclo de vida das pessoas. O uso de cartão e contas de poupança caem de forma significativa no último patamar de idade, com pessoas de 80 anos ou mais, que podem ser chamadas de super idosos, inclusive pelos critérios de prioridade na legislação brasileira.

Tabela 4 — A) Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/ bancário, por faixa de idade, 15 anos ou mais (2018)

Idade	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Comprou a Prazo
15-19	0,13	0,14	0,09	0,35
20-29	0,45	0,37	0,36	0,48
30-39	0,53	0,44	0,43	0,53
40-49	0,51	0,42	0,46	0,51
50-59	0,52	0,39	0,46	0,47
60-69	0,55	0,37	0,44	0,45
70-79	0,57	0,38	0,38	0,40
80+	0,51	0,34	0,29	0,31

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2017-2018.

Tabela 4 — B) Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/ bancário, por faixa de idade, 15 anos ou mais (2009)

Idade	Cartão de Crédito	Comprou a Prazo
15-19	0.07	0.46
20-29	0.29	0.59
30-39	0.34	0.61
40-49	0.34	0.60
50-59	0.33	0.56
60-69	0.25	0.54
70-79	0.19	0.53
80+	0.13	0.44

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2008-2009.

A comparação com 2009 deve ser feita tendo em mente os chamados efeitos coortes. Pessoas com idade entre 20 e 29 anos em 2009 estavam, em sua maioria na faixa de 30 a 39 anos em 2018. Isto explica em grande parte o pico de penetração do instrumento estar em faixa de idade mais baixa (30 a 49 anos para cartão em 2009 comparado a 40 a 59 anos em 2018). Para o efeito uso da capacidade de crédito, ou seja, a realização de compras a prazo, o perfil de idade mudou pouco, com redução em todas as faixas, mas mantido o maior uso na faixa de 30 a 39 anos. Ainda na comparação entre períodos, o aumento da penetração do cartão de crédito foi verificado em todas as faixas de idade, mesmo nos coortes, diferente do observado para escolaridade onde o aumento de penetração se deu nas escolaridades mais baixas.

As Tabelas 5 e 6 tratam de dimensões de gênero e cor. Nas pesquisas do IBGE, a classificação se dá por autodeclaração, tanto nas categorias Masculino e Feminino, quanto nas categorias Branco, Negro, Pardo, Amarelo, Indígena ou outro, respectivamente para gênero e cor, como visto no Quadro 2.

Para a variável gênero, constata-se que o uso de conta corrente apresenta as maiores diferenças, comparado com o uso de conta poupança, cartão de crédito e compra a prazo. Neste último a proporção de mulheres que compraram a prazo chega a ser maior que a de homens. O mesmo padrão se verifica em 2009. É possível que a menor penetração de conta corrente para pessoas declaradas do sexo feminino pode estar associada a ter renda, visto que em geral a participação feminina no mercado de trabalho é mais baixa que a masculina (ver a seguir). Destacamos que esta diferença entre gêneros de conta corrente não se observa para poupança ou cartão de crédito. Mais uma vez, os instrumentos parecem ter padrões diferentes, como já vimos com o perfil de idade.

Tabela 5 — A) Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/ bancário, por autodeclaração de gênero, 15 anos ou mais (2018)

	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Comprou a Prazo
Feminino	0.45	0.38	0.40	0.49
Masculino	0.52	0.37	0.41	0.47

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2017-2018.

Tabela 5 — B) Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/ bancário, por autodeclaração de gênero, 15 anos ou mais (2009)

	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Comprou a Prazo
Feminino			0.27	0.60
Masculino			0.29	0.55

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2008-2009.

Na Tabela 6, as diferenças associadas a cor no acesso ao instrumento financeiro são mais marcantes do que por gênero. Enquanto 40% dos negros ou pardos detinham uma conta corrente, 58% dos não negros ou pardos (quase metade a mais) tinham tal instrumento de inclusão financeira. Na Tabela 5A se mantém um padrão de diferentes instrumentos, colocando de forma similar conta corrente e agora cartão de crédito de um lado, e de outro, com menores diferenças, poupança e compra a prazo. Comparando 2009 com 2018, o padrão não muda, com grande amplitude para cartão de crédito e menor diferenciação por cor para compras a prazo. A expansão de penetração de cartão de crédito, por outro lado, parece ter sido proporcional, com aumento de cerca de 2/5 na proporção de pessoas com cartão, tanto para negros e pardos como para os demais.

Tabela 6 — A) Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/ bancário, por autodeclaração de cor, 15 anos ou mais (2018)

	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Comprou a Prazo
Negro ou Pardo	0.40	0.35	0.33	0.47
Branco, ou outro	0.58	0.41	0.48	0.49

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2017-2018.

Tabela 6 — B) Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/ bancário, por cor, 15 anos ou mais (2009)

	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Comprou a Prazo
Negro ou Pardo			0.23	0.58
Branco, ou outro			0.34	0.57

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2008-2009.

Os arranjos familiares podem afetar a penetração dos instrumentos financeiros. Por esta razão, exploramos também a posse de instrumentos financeiros e efetivo acesso a crédito para a chamada ‘pessoa de referência’ e cônjuges. Para o IBGE, a ‘pessoa de referência’ é a pessoa responsável pelos principais gastos do domicílio ou a pessoa indicada pela família como tal para efeitos da pesquisa. Por exclusão, a pessoa relacionada conjugalmente com a Pessoa de Referência é dita ‘cônjuge’ nas pesquisas do IBGE. Esta caracterização se aplica a uma variedade de situações, podendo incluir tanto famílias formadas por pessoas heterossexuais formalmente casadas, nas quais quem tem maior renda é dita a pessoa de referência, quanto pessoas homossexuais em união estável, ou coabitantes em união estável, para as quais o critério de renda se mantém para indicar a pessoa de referência. Pais solteiros ou que não possuem relacionamento conjugal com pessoa não

presente são necessariamente de referência, não havendo cônjuge neste domicílio. Por fim, no caso de pais e filhos ambos em idade de trabalho e com renda, a família decide quem é a pessoa de referência, no caso de imóvel próprio já quitado. Outros moradores da unidade de consumo são pais ou filhos da pessoa de referência e/ou cônjuge. Empregados domésticos são excluídos da classificação.

A Tabela 7 apresenta os resultados de acordo com a posição de cada indivíduo na Unidade de Consumo. Observa-se que a pessoa de preferência possui a maior chance de ter qualquer um dos três instrumentos financeiros estudados, seguido por cônjuge e por outros (pais ou filhos, quando parte da mesma unidade de consumo). Isto pode ser explicado em parte pela definição de pessoa de referência, que está associada a importância na definição dos gastos da unidade de consumo. A situação se repete para ter realizado compras a prazo. Interessante notar que a menor penetração para as pessoas que não são de referência nem cônjuges é a poupança, com menos de 30% destes declarando ter conta poupança.

Na comparação ao longo do tempo, a tendência de aumento da penetração do cartão de crédito se verifica para todas categorias na família, sendo um aumento de 1/3 para Pessoas de Referência e de 46% para cônjuges. A queda nas compras a prazo também seguiu o padrão de maior queda para cônjuges e menor para pessoa de referência.

Tabela 7 — A) Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/ bancário, por posição na unidade de consumo, 15 anos ou mais (2018)

	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Comprou a Prazo
Pessoa de Ref.	0.57	0.44	0.45	0.51
Cônjuge	0.46	0.37	0.41	0.47
Outro	0.36	0.27	0.30	0.43

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2017-2018.

Tabela 7 — B) Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/ bancário, por posição na unidade de consumo, 15 anos ou mais (2009)

	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Comprou a Prazo
Pessoa de Ref.			0.33	0.58
Cônjuge			0.28	0.60
Outro			0.21	0.54

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2008-2009.

Análise Descritiva — Características Laborais e de fontes de renda

Passamos agora a análise do acesso a instrumentos de inclusão financeira a partir de dimensões associadas a renda, começando pela inserção no mercado de trabalho, passando pelo recebimento de transferências governamentais (seguridade social) e, por fim, para o efeito da renda domiciliar em si.

A Tabela 8 apresenta as informações relativas à inserção no mercado de trabalho, classificando os indivíduos em trabalhador formal, informal ou sem ocupação. É esperado que o rendimento dos informais seja menor do que dos formais, mas maior do que das pessoas sem inserção no mercado de trabalho, o que teria impactos sobre o uso de instrumentos financeiros. Além disso, existem outros fatores que tendem a limitar o acesso a instrumentos financeiros para pessoas informais no mercado de trabalho, como a falta de documentação ou informação (referências) e a volatilidade da renda. Estes fatores limitam a análise de crédito e acesso a instrumentos financeiros, como identificado em estudos feitos em outros países (ver capítulo anterior). Para alguns dos serviços, há ainda razões associadas à demanda, uma vez que trabalhadores informais podem receber sua renda por outros canais que não por conta corrente, por exemplo.

O padrão internacional se verifica no Brasil, ou seja, trabalhadores no setor formal possuem maior acesso a instrumentos e conseguem comprar

mais a prazo. Comparando as Tabelas 7A e 7B, temos um aumento da penetração de cartões de crédito em todos os grupos e uma queda nas compras a prazo, mas ambas mais acentuadas para os grupos em situações de informalidade, provavelmente recebendo renda menor ou mais incerta. Para os trabalhadores formais, o aumento na proporção de pessoas com pelo menos um cartão de crédito foi de 16% (passando de 48% em 2009 para 56% em 2018), e para os sem ocupação o aumento foi de 70%. Já a queda nas compras a prazo para este último grupo foi de 1/4, enquanto que para os trabalhadores formais a queda foi de apenas 1/10.

Tabela 8 — A) Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/bancário, por inserção ou não no mercado de trabalho, 15 anos ou mais (2018)

	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Comprou a Prazo
Formal	0.73	0.49	0.56	0.58
Informal	0.42	0.37	0.36	0.46
Sem Ocupação	0.35	0.29	0.29	0.38

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2017-2018.

Tabela 8 — B) Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/bancário, por inserção ou não no mercado de trabalho, 15 anos ou mais (2009)

	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Comprou a Prazo
Formal			0.48	0.65
Informal			0.26	0.54
Sem Ocupação			0.17	0.51

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2008-2009.

As Tabelas 9 apresentam dados relativos ao tipo de posição na ocupação, utilizando cinco categorias: Empregado Doméstico, Empregado Setor Privado, Empregado Setor Público, Empregador e Conta Própria. Para entender a posse dos instrumentos de inclusão financeira, podemos associar a posição na ocupação com a renda. Em geral os rendimentos mais baixos são de domésticos, conta própria, e empregados do setor privado. Já a variância nos rendimentos e volatilidade é maior nos conta-própria, empregados privados e menor nos empregados públicos, onde a formalização é maior. Em todas as categorias, a maior penetração envolve empregados públicos e empregadores, com maiores diferenças entre categorias em conta corrente (apenas 25% das empregadas domésticas têm conta corrente, frente a 87% dos funcionários públicos) e cartão de crédito. Vale notar que o registro de compras a prazo apresentou a menor variação entre as categorias, com 64% dos empregados públicos e 46% dos conta-própria informando compra a prazo. Observa-se o mesmo padrão em 2009.

Tabela 9 — A) Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/ bancário, por posição na ocupação, 15 anos ou mais (2018)

	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Comprou a Prazo
Doméstico	0.25	0.36	0.28	0.47
Privado	0.57	0.43	0.45	0.51
Publico	0.87	0.51	0.64	0.64
Empregador	0.79	0.46	0.68	0.58
Conta Própria	0.43	0.38	0.37	0.46

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2017-2018.

Tabela 9 — B) Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/ bancário, por posição na ocupação, 15 anos ou mais (2009)

	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Comprou a Prazo
Doméstico			0.19	0.56
Privado			0.36	0.60
Publico			0.56	0.70
Empregador			0.59	0.58
Conta Própria			0.25	0.54

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2008-2009.

Tabela 10 — A) Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/bancário, por posição na ocupação e Formal ou Informal, 15 anos ou mais (2018)

Conta Corrente	Domést.	Privado	Publico	Empregador	Conta Própria
Formal	0.35	0.67	0.87	0.84	0.69
Informal	0.24	0.46		0.77	0.40

Poupança	Domést.	Privado	Publico	Empregador	Conta Própria
Formal	0.45	0.48	0.51	0.50	0.52
Informal	0.35	0.37		0.45	0.37

Cartão de Crédito	Domést.	Privado	Publico	Empregador	Conta Própria
Formal	0.37	0.51	0.64	0.75	0.56

Cartão de Crédito	Domést.	Privado	Publico	Empregador	Conta Própria
Informal	0.26	0.36		0.64	0.35

Comprou a prazo	Domést.	Privado	Publico	Empregador	Conta Própria
Formal	0.51	0.55	0.64	0.65	0.55
Informal	0.46	0.45		0.56	0.45

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2017-2018.

Tabela 10 — B) Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/bancário, por posição na ocupação e Formal ou Informal, 15 anos ou mais (2018)

Cartão de Crédito	Domést.	Privado	Publico	Empregador	Conta Própria
Formal	0.32	0.44	0.56	0.71	0.56
Informal	0.17	0.26		0.57	0.24

Comprou a prazo	Domést.	Privado	Publico	Empregador	Conta Própria
Formal	0.52	0.63	0.7	0.64	0.68
Informal	0.56	0.54		0.57	0.53

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2008-2009.

As Tabelas 10A e 10B exploram em detalhe as interações entre formal e informal e a posição na ocupação. Para garantir a comparabilidade entre as duas edições da POF, a posição na ocupação inclui empregado doméstico, empregado do setor privado, empregado do setor público (inclusive militar,

estatutário e de empresa de economia mista), empregador e conta própria. Para identificação de informal, como visto anteriormente, verifica-se se a pessoa contribui para seguridade social. Por construção todos os funcionários públicos recolhem previdência e são todos formais. Os valores para setor público da Tabela 9 repetem os da Tabela 8. Para todas as categorias de posição na ocupação, a informalidade reduz a chance de ter o instrumento financeiro ou realizar compra a prazo. As diferenças podem chegar a 30p.p. como no caso de conta própria e conta corrente. Os resultados podem ser interpretados da seguinte forma: rendas incertas, devido a informalidade e ou vínculos não assalariados, estão associadas com menor inserção financeira e possibilidade de realizar Compras a Prazo.

Na comparação entre períodos, a expansão do cartão de crédito se verificou em todos os segmentos, principalmente o informal. Por outro lado, há situações onde não se verifica maior penetração do cartão de crédito, por exemplo, na categoria dos conta própria formais.

As Tabelas 11 e 12 tratam das transferências governamentais, sejam na forma de aposentadorias ou de benefícios sociais, como Bolsa família e outros programas sociais federais, estaduais ou municipais. No caso de aposentadorias, cabe notar que o grupo dos “sem aposentadoria” é bastante heterogêneo, pois abarca todos os não aposentados, sejam pessoas que estão trabalhando ou não, bem como aqueles que não podem ou não desejam no momento se aposentar. No caso de benefícios sociais, a categoria sem benefícios também é muito ampla, incluindo pessoas que estão em domicílios não alvo do programa, ou seja, pessoas sem vulnerabilidade. Destaca-se na Tabela 14 a grande diferença entre aposentados e não aposentados na titularidade de conta corrente, sendo a diferença bem menor para outros instrumentos e para compras a prazo. O padrão se mantém em 2009.

Já na Tabela 12, fica claro que no que diz respeito ao acesso à conta corrente e ao cartão de crédito faz grande diferença receber benefícios sociais. No entanto, não há tal diferença quando se trata de poupança ou compras a prazo. Comparando aqueles que recebem o benefício social com o resto da população, constata-se que o recebimento do benefício está associado a menor inclusão financeira, o que deve ser explicado pela vulnerabilidade

dos beneficiários em relação à população em geral. Se olharmos apenas os (20%) mais pobres, a percepção de benefício social aumenta a chance de ter conta corrente (resultados disponíveis com os autores).

Tabela 11 — Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/ bancário, por receber ou não aposentadoria, 15 anos ou mais

	2017-2018				2008-2009	
	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Comprou a Prazo	Cartão de Crédito	Comprou a Prazo
Sem Aposent.	0.45	0.37	0.40	0.48	0.29	0.57
Aposentadoria	0.61	0.41	0.42	0.46	0.27	0.59

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2017-2018 e 2008-2009.

Tabela 12 — Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/ bancário, por receber ou não benefício social, 15 anos ou mais

	2017-2018				2008-2009	
	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Comprou a Prazo	Cartão de Crédito	Comprou a Prazo
Sem Benef. Soc.	0.50	0.38	0.42	0.48	0.30	0.57
Benefício Social	0.28	0.35	0.22	0.47	0.13	0.65

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2017-2018 e 2008-2009.

Análise Descritiva — Renda domiciliar

Exploramos o uso de instrumentos financeiros selecionados na pesquisa, focando no efeito da renda domiciliar (per capita), qualquer que seja a fonte da renda ou qual a pessoa do domicílio que percebe esta renda. Arranjos fa-

miliares tendem a dividir consumo e distribuir os gastos, inclusive com instrumentos financeiros. Para tornar a apresentação acessível, consideramos os decis de renda domiciliar per capita para 2009 e 2018, sendo todos os valores atualizados para janeiro de 2018 pelo IPCA. Como referência note que o salário mínimo em 2018 era de R\$954,00 e em 2009 R\$415,00, que atualizado para valores de 2018 se converte em R\$703,97. Ao longo dos nove anos o rendimento domiciliar mediano cresceu 35%, sendo que, em ambos os anos, aproximadamente metade das pessoas residem em domicílios com até um salário mínimo de renda mensal per capita. Entre 2009 e 2018, a renda aumentou mais para os decis mais baixos da distribuição do que nos decis mais altos, refletindo a queda da desigualdade na primeira metade do período.

Tabela 13 — A) Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/bancário, por faixa de renda domiciliar per capita, 15 anos ou mais (2018)

Limite Inf. Decil Renda Dom P.C. (R\$)	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Comprou a Prazo
0	0.18	0.22	0.11	0.34
370.86	0.25	0.25	0.16	0.38
566.25	0.31	0.29	0.22	0.40
755.18	0.36	0.32	0.27	0.43
960.48	0.42	0.35	0.31	0.45
1183.83	0.47	0.37	0.35	0.47
1453.46	0.54	0.41	0.41	0.49
1824.53	0.61	0.45	0.49	0.52
2454.25	0.73	0.50	0.59	0.54
3892.60	0.86	0.55	0.78	0.60

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2017-2018 (Ref. 1 Salário Mínimo Fev 2018 = R\$954,00).

Tabela 13 — B) Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/bancário, por faixa de renda domiciliar per capita, 15 anos ou mais (2009)

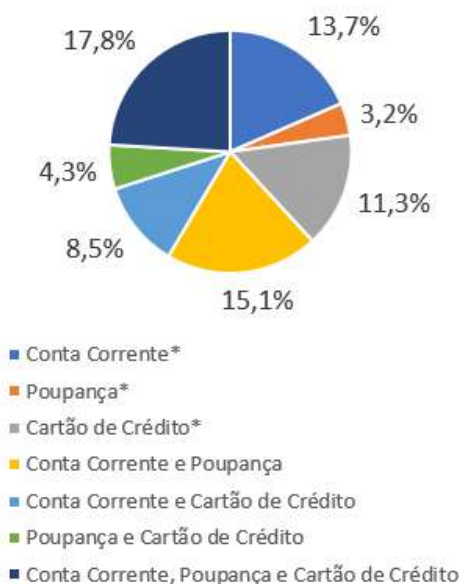
Limite Inf. Decil Renda Dom P.C. (R\$)	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Comprou a Prazo
0			0.05	0.47
264.82			0.10	0.51
404.78			0.14	0.53
546.89			0.18	0.56
708.1			0.20	0.55
895.58			0.25	0.57
1139.39			0.31	0.59
1487.66			0.39	0.58
2033.45			0.48	0.62
3310.46			0.66	0.61

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2007-2008 (Ref. 1 Salário Mínimo Fev 2008 = R\$415,00, ou R\$703,97 a preços de 2018).

Começamos com a Tabela 13, que apresenta a variação do uso dos instrumentos financeiros e compra a prazo para diferentes níveis de renda domiciliar em 2018. Observa-se a presença de grande variação na proporção de pessoas com conta corrente e cartão em diferentes decis. Esta variação é menor para poupança e compras a prazo. Nos 20% mais pobres (até o segundo decil de renda), vemos maior penetração de poupança e compras a prazo, relativamente à conta corrente e cartão de crédito. Mais uma vez, observa-se uma similaridade no padrão de uso de conta corrente e cartão de crédito, de um lado, e no padrão de uso na conta poupança, de outro. Ao longo do tempo a penetração de cartão de crédito aumentou em todas as faixas de renda, principalmente nas mais baixas. Já a compra a prazo caiu em todas as faixas de renda, exceto as mais altas.

As informações citadas levam em consideração apenas se a pessoa possuía ou não pelo menos um de cada instrumento. Mas é importante levar em conta que, em muitos casos, as pessoas possuem os três instrumentos ao mesmo tempo (cartão, conta corrente e poupança), ou dois deles, o que traz a necessidade de investigar a existência de uma associação entre os instrumentos, em que a posse de um facilita o acesso a outro. Embora os dados não permitam identificar qual o ordenamento ao longo do tempo, por não se tratar de uma pesquisa que acompanha as mesmas pessoas ao longo do tempo, é possível tentar avaliar qual o grau de associação entre os instrumentos.

Figura 1 — Posse de Conta Corrente, Poupança ou Cartão de Crédito — Brasil, 15 anos ou mais (2018)

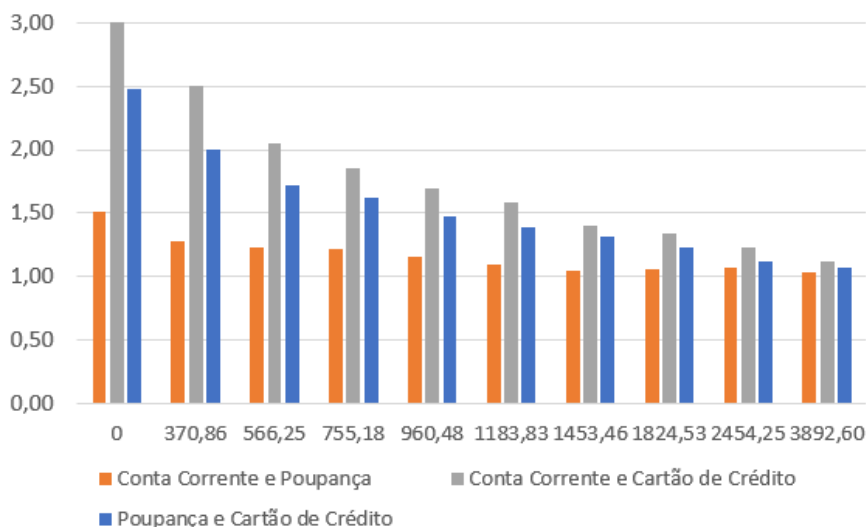


Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2018-2019.

A Figura 1 apresenta a distribuição da posse do instrumento financeiro, segregando quem possui apenas um deles, dois deles ou três deles. Temos que 26% dos maiores de 15 anos não possuem nenhum dos três instrumen-

tos. Em seguida, a situação mais comum é a de titularidade de todos os três instrumentos (17,8%), seguido por ter conta corrente e poupança (15,1%) e só conta corrente (13,7%). No outro extremo, 3,2% possuem apenas poupança e 4,3% possuem poupança e cartão de crédito. De forma intermediária, 11,3% declararam ter apenas cartão de crédito e 8,3% declararam ter conta corrente e cartão de crédito. Parecem existir diferentes graus de associação entre os instrumentos. As Figuras 2 e 3 detalham este ponto.

Figura 2 — Razão de chance entre posse simultânea de Conta Corrente, Poupança ou Cartão de Crédito e ocorrência de forma independente, por decil de renda domiciliar per capita (em R\$) — Brasil, 15 anos ou mais (2018)



Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2018-2019. Nota: eixo horizontal traz os limites inferiores dos decis de renda domiciliar per capita (em R\$). Colunas indicam a razão de chance entre (i) a probabilidade observada na população do decil de renda com simultaneamente dois instrumentos e (ii) a probabilidade esperada na população do decil de renda se a simultaneidade dos dois instrumentos fosse nula (alocação aleatória).

Nas Figuras 2 a 4 realiza-se o seguinte experimento. Considera-se que a posse de um instrumento financeiro ou o registro de compra a prazo não

influencia a posse de outro instrumento ou compra a prazo. Este será o *benchmark* para cálculo de proporção de pessoas com mais de um instrumento. O *benchmark* pode ser calculado pois envolve a situação de independência estatística dos eventos. Assim, as Figuras 3 e 4 apresentam a razão de chance observada em relação ao *benchmark*. Se não há influência da posse de um instrumento sobre outro, esperamos uma razão de chance de 1 (mesma proporção). Se há influência positiva da posse de um instrumento sobre outro, esperamos uma razão de chance maior que 1. Se há influência negativa da posse de um instrumento sobre outro, esperamos uma razão de chance menor que 1. A Figura 2 traz combinações entre os instrumentos, dois a dois e a Figura 3 combinações entre os instrumentos e compra a prazo. Escolheu-se a mesma escala para facilitar a comparação entre figuras. O cálculo foi realizado para cada decil de renda, o que permitiu entender a influência da renda no padrão de associação entre instrumentos. Três resultados devem ser destacados:

Como se observa no gráfico, o efeito da associação entre instrumentos cai com a renda. Para as pessoas no decil mais alto de renda, a chance de ter conta corrente e cartão de crédito é apenas 12% acima do *benchmark* de posse aleatória simultânea dos instrumentos. Já para as pessoas entre as 10% mais pobres (1º decil de renda, com renda domiciliar per capita abaixo de R\$ 370 reais) observa-se uma frequência 3 vezes maior do que seria esperado se a posse de um instrumento não fosse associada a outra.

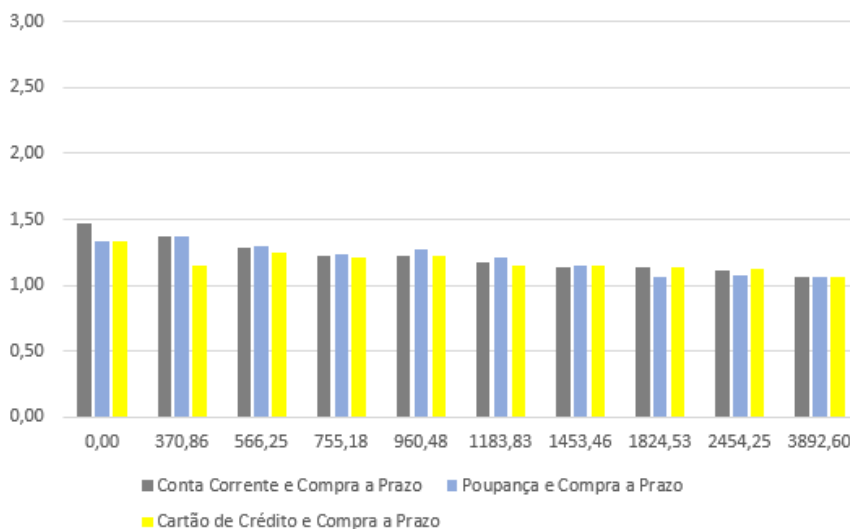
Comparando entre grupos, vemos que a associação entre poupança e conta corrente é a mais fraca entre os três grupos comparados, a associação entre conta corrente e cartão de crédito é mais alta e a de cartão de crédito e poupança tem valores intermediários entre os dois grupos anteriores.

A partir da renda mediana, a associação entre poupança e conta corrente passa a ser quase aleatória, dado o valor da razão de chance próxima a 1.

Da figura se depreende que uma pessoa que possui conta corrente tem maior chance de ter cartão do que ter conta poupança. Pode-se dizer que ter conta corrente facilita o acesso ao cartão de crédito (e vice versa) nas rendas mais baixas. Tal efeito não se verifica com a mesma intensidade para poupança e qualquer outro instrumento.

Na associação com a compra a prazo, vista na Figura 3, constatamos que a distribuição desta situação de inclusão financeira efetiva parece menos relacionada aos demais instrumentos analisados, do que entre os instrumentos em si. Dito de outra forma, a posse dos instrumentos financeiros não diferencia as pessoas que compram ou não a prazo de forma tão marcante quanto a associação entre conta corrente e cartão, vista na Figura 2. Por outro lado, o padrão de queda de razão de chance com o aumento de renda se mantém. A maior associação, relativamente, parece ser entre conta corrente e compra a prazo para o decil mais baixo e depois entre poupança e compra a prazo nos outros decis, porém, as diferenças não são muito grandes.

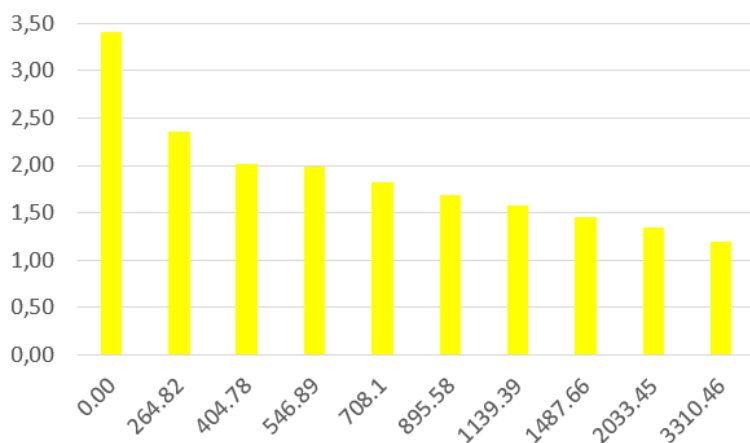
Figura 3 — Razão de chance entre posse simultânea de Conta Corrente, Poupança, Cartão de Crédito e Realizar Compra a Prazo, e ocorrência de forma independente, por decil de renda domiciliar per capita (em R\$) — Brasil, 15 anos ou mais (2018)



Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2018-2019. Nota: eixo horizontal traz os limites inferiores dos decis de renda domiciliar per capita (em R\$). Colunas indicam a razão de chance entre (i) a probabilidade observada na população do decil de renda com simultaneamente dois instrumentos e (ii) a probabilidade esperada na população do decil de renda se a simultaneidade dos dois instrumentos fosse nula (alocação aleatória).

A comparação com 2009 é dificultada pela ausência de dois instrumentos, sendo assim, podemos apenas replicar a Figura 3 para esse ano. Colocando a mesma escala vertical, vemos, na Figura 4, que a associação entre cartão de crédito e compra a prazo era muito mais forte em 2009 do que em 2018. Para o decil mais baixo, a frequência simultânea de posse de cartão de crédito e compra a prazo era quase 3,5 vezes maior do que a chance que seria encontrada se não houvesse associação entre o instrumento e a situação de compra a prazo. O padrão de queda desta razão de chance à medida que a renda aumenta se mantém, inclusive de forma mais acentuada do que em 2018. Enquanto os 10% mais ricos em 2018 tinham 7% a mais de chance de terem cartão de crédito e realizarem compra a prazo (última barra da Figura 2), em 2009 esta chance era 19% maior.

Figura 4 — Razão de chance entre posse de Cartão de Crédito e realizar Compra a Prazo, e ocorrência de forma independente, por decil de renda domiciliar per capita (em R\$) — Brasil, 15 anos ou mais (2009)



Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2008-2009. Nota: eixo horizontal traz os limites inferiores dos decis de renda domiciliar per capita (em R\$). Colunas indicam a razão de chance entre (i) a probabilidade observada na população do decil de renda com simultaneamente dois instrumentos e (ii) a probabilidade esperada na população do decil de renda se a simultaneidade dos dois instrumentos fosse nula (alocação aleatória).

Para concluir a discussão da relação entre a renda e o acesso aos instrumentos financeiros e realização de compra a prazo, fizemos um detalhamento adicional, analisando o contínuo da distribuição de renda, indo além dos decis de renda. A Figura 5 traz as informações para 2018 e a Figura 6 para o biênio centrado em 2009. As figuras são bastante ricas em informações. No eixo horizontal temos a renda domiciliar per capita dos brasileiros maiores de 15 anos. No eixo vertical temos a proporção de pessoas com aquela renda ou menor e a posse do instrumento. Vale notar que para cada pessoa se atribui apenas uma unidade do instrumento (se a pessoa possui dois cartões, registra-se apenas um cartão). Dito de outra forma, o gráfico não mede como o número de cartões emitidos se distribui ao longo das pessoas na distribuição de renda, mas sim como as pessoas que possuem cartão de crédito estão alocadas ao longo da distribuição de renda.

Para entender o gráfico, consideremos a linha tracejada, que apresenta a distribuição de renda domiciliar per capita. Para o valor de R\$1.000,00, temos que 42% das pessoas moram em domicílios com renda per capita de até R\$1.000,00. Para a linha de 90%, temos que 90% dos brasileiros moram em domicílios com renda domiciliar per capita de até R\$3.678,30 ou que os 10% mais ricos moram em domicílios com renda domiciliar per capita maior que R\$3.678,00. A alta curva mostra a concentrada distribuição de renda no país. Passando para as linhas dos instrumentos financeiros, vale notar que a curva de poupança está quase totalmente sobreposta à curva de compra a prazo. Por isso destaca-se apenas o instrumento poupança nesta análise. Vamos considerar a linha vertical de R\$1.000,00 reais ou aproximadamente 1,1 salário mínimo de renda domiciliar per capita (RDPC). Vemos que 45% das pessoas moravam em domicílios com até esta renda. Estas famílias tinham 30% das pessoas com conta de poupança, 25% das pessoas com conta corrente e 18% das pessoas com cartão de crédito. Os percentuais refletem a importância da renda para acesso a alguns instrumentos financeiros, como cartão de crédito e conta corrente.

Consideremos agora a linha horizontal 50%, a mediana de cada distribuição. Olhando para direita nas curvas que cruzam este valor, temos

que metade das pessoas com pelo menos um cartão de crédito morava em domicílios com R\$2.000,00 reais de RDPC, metade das pessoas com conta corrente estava em domicílios com mais de R\$1.700 reais de RDPC e metade das pessoas com poupança estava em domicílios com R\$1.500,00 reais de RDPC. A renda precisa ser mais alta para incluir a mesma proporção de pessoas com pelo menos um cartão de crédito quando comparado com poupança, refletindo a importância da renda como limitador do acesso ao cartão de crédito.

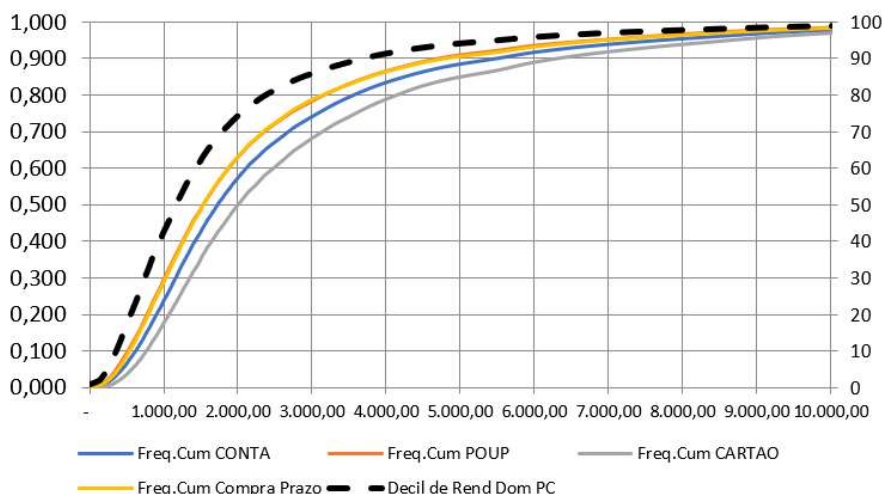
Por fim, considere os 10% mais ricos (linha horizontal 90). Na linha tracejada temos que os 10% mais ricos estavam em domicílios com renda maior que R\$3.678,30, como já visto. Neste grupo, temos 24% das pessoas com cartão de crédito (100% menos o percentil de 76% da curva de cartão de crédito para a renda de R\$3.678,30), 19% das pessoas com conta corrente, 16% das pessoas com poupanças e 16% das pessoas que compravam a prazo.

A Figura 6 traz a mesma informação para o ano de 2009, referente a cartão de crédito e compra a prazo. Vale notar que os valores em reais já foram atualizados monetariamente para preços de 2018, permitindo comparação entre gráficos no eixo horizontal. Ao mesmo tempo, como destacado anteriormente, o rendimento médio do brasileiro maior de 15 anos aumentou, sendo que a renda mediana passou de R\$876,70 para R1.160,20, um aumento de 32%.

Mais uma vez, consideremos a linha horizontal 50%, a mediana de cada distribuição. Olhando para direita nas curvas que cruzam este valor, temos que metade das pessoas com pelo menos um cartão de crédito moravam em domicílios com R\$1.676,60 reais de RDPC e metade das pessoas que realizou compras a prazo estava em domicílios com R\$1.361,00 reais de RDPC. A renda precisa ser mais alta para incluir a mesma proporção de pessoas com pelo menos um cartão de crédito, quando comparado com compra a prazo, como no gráfico anterior. Ao mesmo tempo, a expansão do mercado de cartões de crédito reflete o aumento da renda em si ao longo do tempo, em vez de indicar uma maior penetração. Para melhor entender a penetração ao longo da distribuição de renda, iremos considerar a descrição de curvas de desigualdade relativa de renda (Curvas de Lorenz).

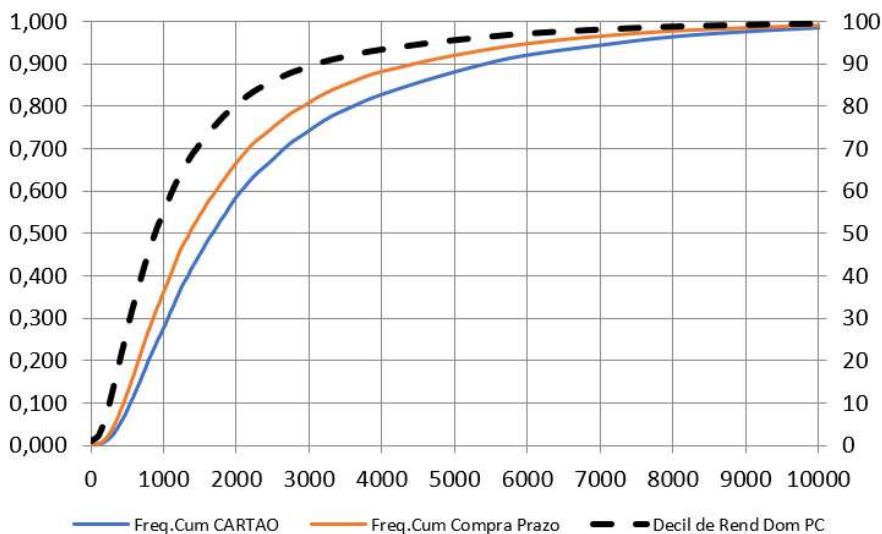
Por fim, consideremos os 10% mais ricos (linha horizontal 90). Na linha tracejada temos que estes 10% mais ricos estavam em domicílios com renda maior que R\$3.097,70, como visto anteriormente. Neste grupo, haviam 25% das pessoas com cartão de crédito (100% menos o percentil de 75% da curva de Cartão de Crédito para a renda de R\$3.097,70) e 18% das pessoas que compravam a prazo. Os percentuais mudaram muito pouco ao longo do tempo, sugerindo que a expansão da proporção de pessoas com cartão de crédito se deu de forma proporcional ao longo da distribuição de renda, de forma que, olhando os 10% mais ricos, há basicamente a mesma proporção de pessoas que detinham pelo menos um cartão de crédito em 2009 e 2018.

Figura 5 — Distribuição de pessoas com instrumento financeiro (Conta Corrente, Poupança e Cartão de Crédito) e que realizam Compra a Prazo ao longo da distribuição de renda domiciliar per capita (em R\$) até R\$10.000,00 — Brasil, 15 anos ou mais (2018)



Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2017-2018 (ref. 1sal. Mínimo Fev 2018 = R\$954,00).

Figura 6 — Distribuição de pessoas com instrumento financeiro (Cartão de Crédito) e que realizam Compra a Prazo ao longo da distribuição de renda domiciliar per capita (em R\$) até R\$10.000,00 — Brasil, 15 anos ou mais (2009)



Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2007-2008 (ref. 1sal. Mínimo Fev 2008 = R\$415,00, ou R\$703,97 a preços de 2018).

A Figura 7 apresenta a desigualdade da inserção financeira através da ferramenta da Curva de Lorenz. Os brasileiros maiores de 14 anos incluídos na pesquisa, representativos da população do país para o período de referência de janeiro de 2018, foram ordenados de acordo com a renda domiciliar per capita de seus domicílios, daqueles com menor renda para aqueles com maior renda. Para cada pessoa, verificou-se se detinham o instrumento financeiro estudado. O gráfico apresenta a proporção de pessoas e a proporção de pessoas que detinham o instrumento financeiro. A curva de 45° marca uma distribuição igualitária dos instrumentos de inclusão financeira. Por exemplo, se metade das pessoas mais pobres fossem também metade das pessoas que possuem cartão de crédito. Ou ainda, se os 20% mais pobres

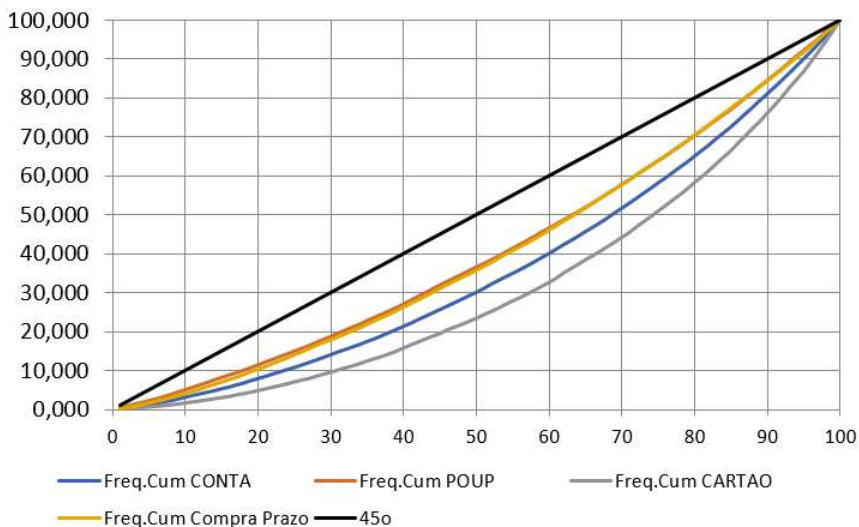
fossem 20% das pessoas que possuem conta corrente, teríamos uma distribuição igualitária do instrumento conta corrente.

Nossa mensuração na verdade subestima a desigualdade dos instrumentos financeiros. Mesmo que uma pessoa seja titular de mais de uma conta corrente, iremos contar apenas como uma conta. O foco são as pessoas e não a quantidade de contas correntes. Também não consideramos a intensidade de uso de cada conta. Seria muito interessante ter melhores medidas dessa desigualdade em novas pesquisas.

Voltando aos resultados da Figura 7, a desigualdade da inclusão financeira se revela. Comparando os instrumentos bancários e financeiros — conta corrente, conta poupança e cartão de crédito — a poupança é o instrumento mais igualitário no país, enquanto o cartão de crédito apresenta distribuição mais desigual. Mesmo no caso do instrumento mais igualitário, os 20% mais pobres são apenas 11% das pessoas com poupança. Os 50% mais pobres no Brasil são aproximadamente 35% das pessoas que têm ao menos uma conta poupança. A situação é mais desigual para cartão de crédito. Os 50% mais pobres são apenas 23% das pessoas com cartão de crédito.

Interessante notar que muitas pessoas conseguem realizar compras a prazo mesmo com dificuldade de inserção bancária. Enquanto 80% dos brasileiros menos ricos são 65% dos que possuem conta corrente e 58% dos que têm cartão de crédito, 70% desses conseguem realizar compras a prazo. A distribuição é muito similar entre pessoas que conseguem comprar a prazo e pessoas com a titularidade de pelo menos uma conta poupança.

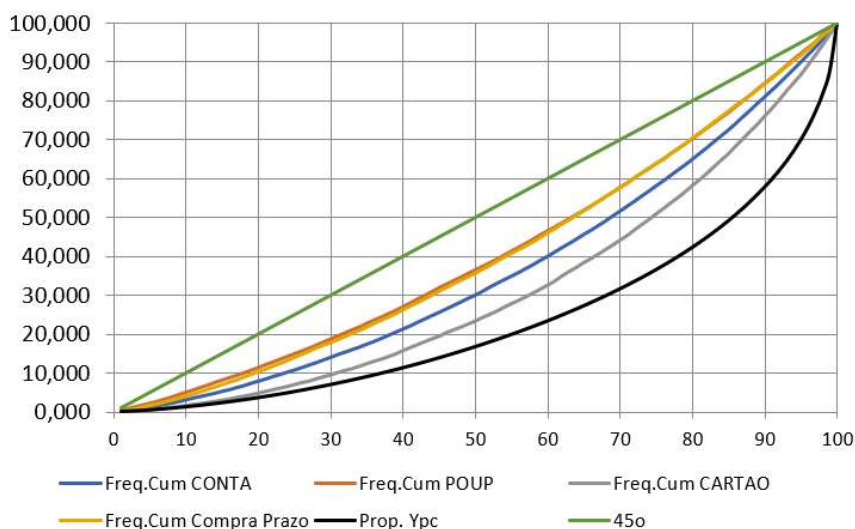
Figura 7 — Desigualdade de Inclusão Financeira via instrumentos bancários e financeiros selecionados (POF 2018)



Fonte: cálculo dos autores baseado em dados brutos do IBGE.

Uma boa notícia é que a desigualdade da inclusão financeira é menor do que a própria desigualdade de renda no país. A Figura 8 repete as informações da inclusão financeira da Figura 7 com uma linha adicional de distribuição de renda domiciliar per capita. Uma das razões para a menor desigualdade pode ser a forma simples, onde apenas a titularidade de um instrumento foi registrada, outra pode ser que, apesar da renda baixa, as pessoas conseguem inserção de diferentes formas, seja por necessidade ou oportunidade. Por exemplo, aposentados, pensionistas e beneficiários de programas sociais percebem seus benefícios através da rede bancária, o que permite acesso a outros instrumentos.

Figura 8 — Desigualdade de Inclusão Financeira via instrumentos bancários e financeiros selecionados e renda domiciliar per capita (POF 2018)



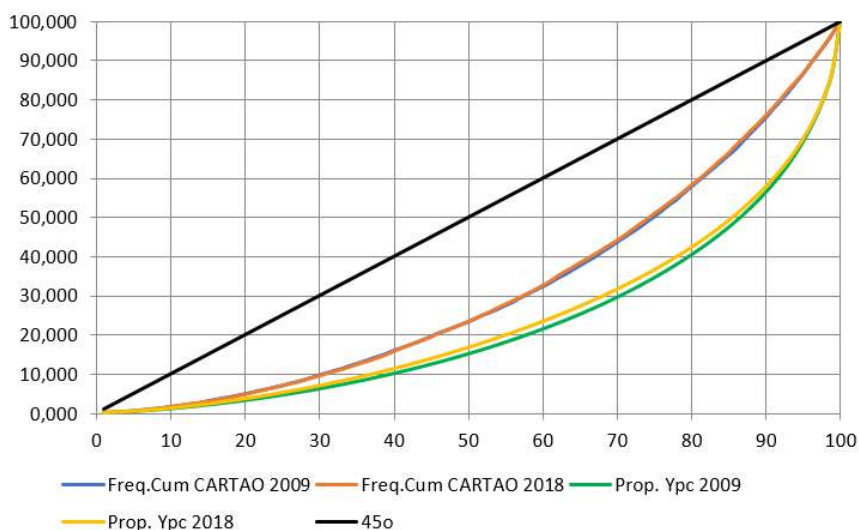
Fonte: cálculo dos autores baseado em dados brutos do IBGE.

Para a comparação entre períodos, como destacado, vale notar que o período verificou uma expansão no uso do cartão de crédito com entrada de novas bandeiras, adquirentes e emissores, após o fim do duopólio e integração vertical entre bandeira e adquirente em 2009. Pelo lado da renda, após a crise mundial de 2009, o PIB per capita teve aumento expressivo nos primeiros anos da década de 2010, com quase reversão após 2015.

A Figura 9 repete as linhas de cartão de crédito e de renda domiciliar per capita da Figura 7, e inclui as respectivas linhas para 2009. Vemos que houve melhora na distribuição de renda, com aproximação da linha da curva de Lorenz com o *benchmark* de igualdade dada pela reta de 45°, de 2009 a 2018. Não se verifica a mesma redução da desigualdade de renda na desigualdade de inclusão financeira via cartão de crédito. A linha da proporção de pessoas com cartão ao longo da distribuição de renda se mantém basicamente estática ao longo do tempo.

Isto indica que a expansão do número de cartões não foi desproporcionalmente maior nas pessoas com menor renda. A expansão pode ter se dado no aumento do número de cartões com pessoas que já tinham cartão de crédito, ou ainda, no aumento do número de transações por cartão, informações que não são capturadas nesta nota. Este resultado frustra em alguma medida as expectativas de que a expansão se deu na margem extensiva (pessoas que não tinham passando a ter cartão), particularmente para aqueles com menor renda.

Figura 9 — Desigualdade de Inclusão Financeira — cartão de crédito — e renda domiciliar per capita (POF 2018 e 2009)



Fonte: cálculo dos autores baseado em dados brutos do IBGE.

Com estas figuras, encerramos a análise descritiva dos dados. Muitos indicadores apresentam padrões que se confundem com outros fatores. Por exemplo, uma maior escolaridade está associada a maior renda. Já a informalidade está associada a uma renda mais baixa em geral. Para conseguir isolar a contribuição de cada característica e entender a posse do instrumento financeiro selecionado, seguindo a literatura, utilizamos a ferramenta de análise de regressão (Wooldridge, 2012).

Análise Condicional de fatores associados aos instrumentos financeiros

No capítulo anterior, exploramos a relação entre diferentes características pessoais e de mercado de trabalho e domiciliares com o acesso a instrumentos financeiros selecionados (ter conta corrente, ter conta poupança e ter cartão de crédito), além do uso efetivo de mecanismos de financiamento pela compra a prazo. Vários dos fatores estão associados entre si e no capítulo atual tentaremos isolar os efeitos individuais de cada variável através de um modelo econométrico.

O modelo econométrico segue a literatura internacional de uso de modelos multivariados. Como a variável dependente é binária (pessoa tem ao menos uma conta corrente, por exemplo), pode-se empregar um modelo Logit ou um Modelo Linear de Probabilidade (MLP). Nosso interesse está em entender efeitos na média e assim empregamos o MLP que possui a vantagem de acomodar heterocedasticidade, ou seja, variabilidade dentro dos grupos, e incorpora grande conjunto de variáveis explicativas ou variáveis de controle (Wooldridge, 2012).

Os modelos incluem controles regionais, diferenciando condições de oferta e acesso entre regiões urbana-rural, capitais e municípios de regiões metropolitanas. A análise considera cerca de 150 regiões diferenciadas do Brasil. Este controle por regiões busca igualar as condições de oferta de serviços, que são sabidos heterogêneos no Brasil (Crocco *et al.* 2013, por exemplo). As Tabelas 14 e 15 trazem os resultados para regressões para cada edição da POF. As variáveis explicativas são a renda domiciliar per capita da pessoa, a escolaridade, idade, se recebe benefício social, se informal, se não trabalha, se possui celular com gasto coletivo ou individual, posição na família, gênero e cor e informações de domicílio (material do piso e pessoas por dormitório). A Tabela 14 traz os resultados para 2018 e a Tabela 15 para 2009. Os resultados da regressão devem ser interpretados como diferença de chance (em pontos percentuais) de ter o instrumento financeiro em relação à categoria omitida, controlados os efeitos das outras variáveis. O interesse na regressão reside em obter uma melhor ideia da contribuição de cada variável para a posse do instrumento financeiro, descontados ou controlados os efeitos das outras variáveis explicativas.

Observando a Tabela 14, vemos que as variáveis são significativas para explicar a presença ou não do instrumento financeiro de forma geral. O poder explicativo da regressão varia entre os instrumentos, sendo maior para conta corrente e cartão de crédito e menor para poupança e compra a prazo.

Para a renda domiciliar per capita, temos que a diferença da penetração dos instrumentos financeiros por renda é crescente, sendo a diferença de apenas 2 pontos percentuais para conta corrente entre pessoas do segundo em relação ao primeiro decil de renda, e chegando a 28p.p. a mais para pessoas no último decil de renda quando comparado ao primeiro decil. Tal amplitude de efeitos se repete para cartão de crédito e compra a prazo, sendo menor para poupança, repetindo-se o padrão da Tabela 13. Em outras palavras, apesar do grande **número de controles que pode retirar força da influência** da renda sobre a chance de ter o instrumento financeiro, vemos uma manutenção do efeito crescente da renda sobre a chance de ter o instrumento.

O efeito da escolaridade também se mantém relevante e crescente mesmo com controles. O padrão das diferenças entre os instrumentos se repete em relação ao observado para o efeito da renda: maior efeito da escolaridade para cartão de crédito e conta corrente e menor para poupança e compra a prazo. Enquanto a chance de uma pessoa ter cartão de crédito com ensino superior é 34,5p.p. maior do que alguém sem escolaridade, a chance de uma pessoa realizar compra a prazo com ensino superior é de apenas 12,8p.p. maior do que alguém sem escolaridade — ou seja, o efeito não chega à metade do que o medido para cartão de crédito. Mais uma vez, comparado com a tabela da variável no capítulo de estatística descritiva (Tabela 2), vemos o padrão crescente mantido, embora com magnitude menor. Na Tabela 2, o diferencial de chance de ter Conta Corrente entre alguém com ensino superior em relação a alguém sem escolaridade era de 60p.p., ao passo que na regressão, ou seja, controlando por outros fatores e características pessoais, este diferencial é de 36,8p.p.. O resultado indica que a escolaridade está associada a outros fatores que aumentam a penetração do instrumento financeiro, como renda e tipo de ocupação. Com a regressão, mitigamos a confusão de fatores representados na Tabela 2, como escolaridade apenas. Mesmo assim, os diferenciais por nível de escolaridade são significativos do ponto de vista econômico. Vale notar que o diferencial por escolaridade se acelera após o ensino médio completo para todos os instrumentos financeiros e para a compra a prazo. O ensino médio aparece como um "divisor de águas" na penetração dos instrumentos por escolaridade, como já sugerido na tabela não condicional (Tabela 3).

O perfil de idade, indicado pelos coeficientes das variáveis Idade e Idade ao quadrado, aponta para formatos de U invertido para poupança, cartão e compra a prazo, mas de forma linear para conta corrente, como sugeria a Tabela 3. De acordo com os resultados das regressões apresentados a seguir, os picos de uso de poupança, cartão de crédito e compra a prazo são, respectivamente, 63, 58 e 36 anos. As idades são mais baixas do que as vistas na Tabela 3, o que sugere, mais uma vez associação positiva da idade com

outras variáveis incluídas na regressão. O resultado de associação entre idade e rendimento é conhecido na literatura de mercado de trabalho no Brasil e no exterior.

Passamos então às variáveis associadas a origem da renda, seja benefício social, aposentadoria ou mercado de trabalho informal ou formal. Interessante notar que quem possui uma ocupação informal tem menor chance de ter qualquer dos instrumentos financeiros estudados, assim como quem não trabalha em relação a quem trabalha. O padrão da Tabela 6 se mantém. Já o benefício social traz efeitos em direções opostas para os instrumentos cartão e conta corrente, bem como para poupança e compra a prazo. No segundo caso, pessoas que recebem benefício social possuem *maior* chance em relação a quem não recebe. No primeiro caso, pessoas que recebem benefício social apresentam menor chance de ter conta corrente e cartão de crédito em relação a quem não recebe tais benefícios. Interessante notar que a situação descrita na Tabela 6 se reverte, quando se leva em conta outras características das pessoas. Enquanto naquela tabela, pessoas que recebiam benefício social tinham uma chance um pouco menor de ter poupança, uma vez controlados fatores como renda e escolaridade (pessoas que recebem benefício social são de baixa renda e em grande parte de baixa escolaridade) e outros, o recebimento do benefício na verdade aumenta a chance de ter o instrumento financeiro e ter uma inserção financeira.

O papel do celular como fator associado a inserção financeira precisa ser estudado com cuidado. Há um padrão nos dados que reflete dois efeitos que se anulam. Por um lado, argumenta-se que o celular atua como facilitador de interação com as instituições financeiras, tendo assim efeito positivo sobre a inclusão financeira. Por outro, celulares podem ter pacotes de dados pequenos, inexistentes ou intermitentes (pré-pago), não contribuindo para a inserção, ou revelando as condições de renda baixa da pessoa, reduzindo a chance de inserção. Os resultados da Tabela 14 indicam que pessoas que realizam gasto individual com celulares, ao contrário de um gasto centralizado familiar, provavelmente via plano, tendem a ter

menos chance de inclusão financeira nos indicadores utilizados. Sendo assim, o celular se coloca como forma necessária, mas insuficiente para uma maior inserção financeira.

Passando para as características pessoais e de arranjo familiar, vemos que a pessoa de referência e o cônjuge na unidade de consumo possuem maior chance de ter qualquer um dos instrumentos e comprar a prazo do que outras pessoas da família, como filhos e pais dependentes. O efeito é atenuado em relação a tabela descritiva do capítulo anterior, mas se mantêm.

A questão do gênero traz resultados interessantes. Mulheres, em relação a homens, qualquer que seja a inserção na família, têm *menor* chance de ter conta corrente e *maior* chance de ter poupança ou realizar compras a prazo, sendo que o efeito para cartão de crédito é muito pequeno e indistinguível de zero. Isto confirma o padrão da análise de estatística descritiva e mostra que mesmo com controle de renda, escolaridade e inserção na família, ainda há um diferencial por gênero que pode ser considerado significativo do ponto de vista estatístico e econômico.

No caso da pessoa autodeclarada negra ou parda, em relação a outra cor, os resultados são parecidos para conta corrente (negativo) e compra a prazo (positivo). Já para cartão de crédito, o diferencial de chance é negativo, é o maior entre os instrumentos (quase -3p.p.) e é nulo para poupança. Para compra a prazo, o diferencial por cor é revertido em relação à estatística descritiva. Não obstante, os diferenciais por cor são relativamente pequenos em relação a gênero, revertendo a tendência observada na estatística descritiva.

Tabela 14 — Modelo Linear de Probabilidade — Ter Conta Corrente, Poupança ou Cartão de Crédito e realizar Compra a Prazo — POF 2017-2018 — 15 anos ou mais

Variáveis Explicativas	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Compra a Prazo
2.Decil Renda Dom.P.C.	0.0203*** (0.00698)	0.0160** (0.00706)	0.00675 (0.00839)	0.0419*** (0.0111)
3.Decil Renda Dom.P.C.	0.0397*** (0.00739)	0.0389*** (0.00760)	0.0315*** (0.00895)	0.0615*** (0.0112)
4.Dec. Renda Dom.P.C.	0.0581*** (0.00775)	0.0588*** (0.00789)	0.0569*** (0.00915)	0.0877*** (0.0113)
5.Decil Renda Dom.P.C.	0.0918*** (0.00810)	0.0872*** (0.00837)	0.0811*** (0.00962)	0.114*** (0.0116)
6.Decil Renda Dom.P.C.	0.109*** (0.00831)	0.0911*** (0.00869)	0.105*** (0.00988)	0.130*** (0.0118)
7.Decil Renda Dom.P.C.	0.147*** (0.00878)	0.114*** (0.00906)	0.138*** (0.0103)	0.146*** (0.0121)
8.Decil Renda Dom.P.C.	0.185*** (0.00873)	0.138*** (0.00934)	0.182*** (0.0104)	0.173*** (0.0121)
9.Decil Renda Dom.P.C.	0.240*** (0.00909)	0.176*** (0.0100)	0.237*** (0.0111)	0.191*** (0.0128)
10.Decil Renda Dom.P.C.	0.280*** (0.00946)	0.185*** (0.0115)	0.335*** (0.0115)	0.235*** (0.0139)
EF1 Incompleto	0.00855 (0.00851)	0.0559*** (0.00813)	0.0441*** (0.0101)	0.0245* (0.0127)
EF1 Completo e EF2 Incompleto	0.0572*** (0.00796)	0.0845*** (0.00779)	0.0907*** (0.00972)	0.0460*** (0.0120)

Variáveis Explicativas	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Compra a Prazo
EF2 Completo e EM Incompleto	0.0869*** (0.00873)	0.108*** (0.00872)	0.121*** (0.0105)	0.0700*** (0.0129)
EM Completo e Superior Incompleto	0.227*** (0.00841)	0.180*** (0.00852)	0.218*** (0.0102)	0.103*** (0.0125)
Ensino Superior Completo e Pós-Grad	0.368*** (0.00989)	0.205*** (0.0109)	0.345*** (0.0122)	0.128*** (0.0144)
Idade	0.00387*** (0.000591)	0.00386*** (0.000629)	0.0116*** (0.000795)	0.00365*** (0.000873)
Idade^2	0.000534 (0.000619)	-0.00321*** (0.000655)	-0.0103*** (0.000841)	-0.00525*** (0.000919)
Benef_soc	-0.0218*** (0.00573)	0.0504*** (0.00624)	-0.0356*** (0.00732)	0.0260*** (0.00837)
Informal	-0.185*** (0.00475)	-0.0464*** (0.00551)	-0.0869*** (0.00580)	-0.0617*** (0.00627)
NaoTrab	-0.237*** (0.00534)	-0.0967*** (0.00597)	-0.134*** (0.00652)	-0.114*** (0.00716)
CelularDC	0.0429*** (0.00718)	0.0385*** (0.00867)	0.0537*** (0.00941)	0.0133 (0.0109)
CelularDI	0.0238*** (0.00386)	0.0395*** (0.00432)	-0.0976*** (0.00747)	-0.0606*** (0.00834)
Pessoa_ref	0.104*** (0.00526)	0.136*** (0.00588)	0.0768*** (0.00680)	0.0872*** (0.00738)
Conjuge	0.0343*** (0.00570)	0.0712*** (0.00627)	0.0383*** (0.00743)	0.0301*** (0.00804)

Variáveis Explicativas	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Compra a Prazo
Fem	-0.0565*** (0.00378)	0.0182*** (0.00424)	0.00116 (0.00475)	0.0437*** (0.00522)
Negr_Pard	-0.0103*** (0.00396)	0.00382 (0.00440)	-0.0298*** (0.00495)	0.0124** (0.00544)
Mat_piso	-0.0308*** (0.00478)	-0.0370*** (0.00493)	-0.0279*** (0.00573)	-0.0128* (0.00700)
Dorm_pc	0.0325*** (0.00636)	0.00499 (0.00643)	0.0322*** (0.00832)	0.0151 (0.0107)
Dorm_pc2	-0.00375*** (0.00106)	-0.00139 (0.000968)	-0.00739*** (0.00138)	-0.000842 (0.00196)
Observações	122,700	122,700	82,781	82,781
R-quadrado	0.312	0.115	0.263	0.099

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2017-2018. Para definição das variáveis ver Tabela 1. Erros padrões robustos à heterocedasticidade. *** indica significativo a 1%, ** significativo a 5% e * significativo a 10%.

Tabela 15 — Modelo Linear de Probabilidade — Ter Cartão de Crédito ou realizar Compra a Prazo — POF 2008-2009 — 15 anos ou mais Brasil.

Variáveis explicativas	Cartão de crédito	Compra a prazo
2. Decil Renda Dom.P.C.	-0.131 (0.156)	-0.455*** (0.110)
3. Decil Renda Dom.P.C.	-0.0846 (0.146)	-0.459*** (0.0892)
4. Dec. Renda Dom.P.C.	0.0386 (0.139)	-0.362*** (0.0814)

Variáveis explicativas	Cartão de crédito	Compra a prazo
5. Decil Renda Dom.P.C.	-0.0723 (0.138)	-0.372*** (0.0766)
6. Decil Renda Dom.P.C.	0.0232 (0.137)	-0.343*** (0.0731)
7. Decil Renda Dom.P.C.	0.0624 (0.135)	-0.269*** (0.0700)
8. Decil Renda Dom.P.C.	0.0520 (0.135)	-0.323*** (0.0703)
9. Decil Renda Dom.P.C.	0.0960 (0.135)	-0.283*** (0.0697)
10. Decil Renda Dom.P.C.	0.175 (0.135)	-0.265*** (0.0700)
EF1 Incompleto	0.0262 (0.100)	0.0217 (0.0883)
EF1 Completo e EF2 Incompleto	0.0314 (0.0863)	-0.0319 (0.0771)
EF2 Completo e EM Incompleto	-0.00810 (0.0857)	-0.0224 (0.0771)
EM Completo e Superior Incompleto	0.164* (0.0842)	-0.0113 (0.0753)
Ensino Superior Completo e Pós-Grad	0.235*** (0.0849)	-0.00156 (0.0762)
Idade	0.0145*** (0.00316)	0.00667** (0.00326)
Idade^2	-0.0138*** (0.00353)	-0.00836** (0.00355)
Benef_soc	0.00580 (0.0645)	0.143*** (0.0521)

Variáveis explicativas	Cartão de crédito	Compra a prazo
Informal	-0.0724*** (0.0172)	-0.0859*** (0.0187)
NaoTrab	-0.135*** (0.0207)	-0.154*** (0.0225)
CelularDC	-0.0122 (0.0203)	-0.0806*** (0.0230)
CelularDI	-0.0996*** (0.0164)	-0.00863 (0.0185)
Pessoa_ref	0.0543** (0.0220)	0.100*** (0.0260)
Conjuge	0.0524** (0.0240)	0.0281 (0.0280)
Fem	-0.0123 (0.0162)	0.0401** (0.0180)
Negr_Pard	-0.0119 (0.0179)	0.0391** (0.0184)
Mat_piso	-0.0671** (0.0315)	-0.0146 (0.0348)
Dorm_pc	-0.0577 (0.0541)	0.0503 (0.0562)
Dorm_pc2	0.0150 (0.0135)	-0.00233 (0.0138)
Observações	8,918	8,918
R-quadrado	0.238	0.173

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2008-2009. Para definição das variáveis ver Tabela 1. Erros padrões robustos à heterocedasticidade. *** indica significativo a 1%, ** significativo a 5% e * significativo a 10%.

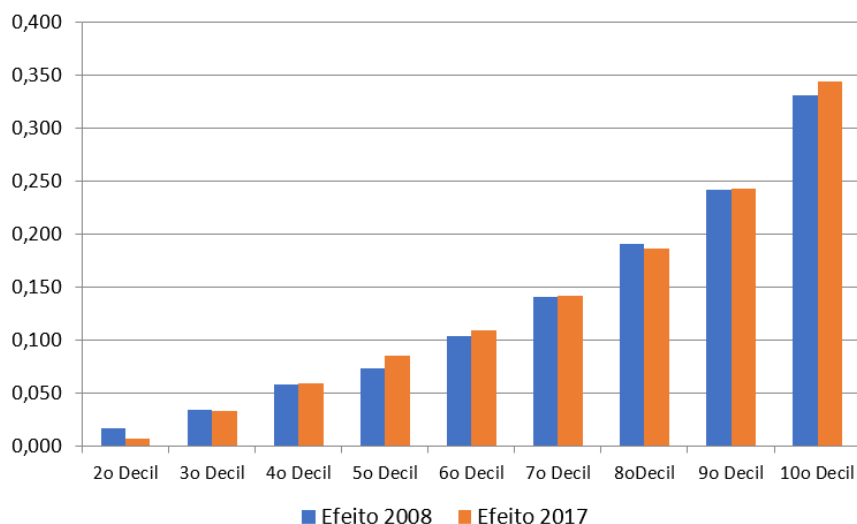
Por um lado, o efeito duplamente negativo de cor e gênero no caso de conta corrente revela as dificuldades de inserção financeira para mulheres não brancas. Por outro lado, o menor diferencial por cor, em relação a gênero, uma vez controladas as características observadas, sugere que uma política voltada para aumentar a inserção financeira para autodeclarados negros e pardos deve focar na melhoria das condições socioeconômicas deste grupo. Para aumentar a inserção financeira de mulheres, principalmente no tocante de conta corrente, políticas de gênero devem ser consideradas, pois, mesmo descontados fatores socioeconômicos, o diferencial por gênero para conta corrente se mantém em 5,7p.p. a menos.

Por fim, na análise dos resultados, temos um efeito significativo e informativo do tipo de piso do domicílio. Controlado por vários fatores, pessoas que moram em domicílios com piso de cimento ou terra, em comparação com piso de cerâmica ou madeira específica para piso (como taco e outros), têm menor chance de ter qualquer dos instrumentos ou comprar a prazo. O efeito é maior do que o de cor e sinaliza que o tipo de moradia ajuda a diferenciar as pessoas em sua capacidade de inserção financeira. Quanto a densidade por quarto dormitório, o efeito é positivo, mas cadente, em todas os instrumentos, exceto para compra a prazo. O efeito é bem menor para poupança do que para conta corrente e cartão de crédito, confirmando a sinalização de várias dimensões de análise de que há diferenças importantes entre tipos de instrumentos, ficando de um lado poupança e compras a prazo, e de outro cartão de crédito e conta corrente.

Os resultados para cartão de crédito e compra a prazo em 2008, apresentados na Tabela 15, não mudam de forma importante. Para ilustrar a pequena mudança, a Figura 9 mostra a diferença de chance do segundo até o último decil de renda domiciliar per capita na regressão em relação ao que vemos na Tabela 18. É possível ver que o efeito da renda muda pouco ao longo da distribuição de renda. Em outras palavras, mesmo com o aumento da renda domiciliar per capita em termos reais e a expansão do uso do cartão de crédito, os *diferenciais* na posse de pelo menos um cartão de crédito ao longo dos decis de renda mudam muito pouco. Apenas no segundo de-

cil vemos uma redução marcante do efeito em 2018. O gráfico, em grande medida, mantém a informação que pode ser apreendida das Figuras 5 e 6.

Figura 10 — Diferencial de chance (em p.p.) de ter Conta Corrente em relação ao 1º decil de renda — Brasil, maiores de 14 anos, 2018 e 2009.



Fonte: cálculos dos autores baseados nos coeficientes de decis de renda das Tabelas 18 e 19.

Antes de concluir a análise, apresentaremos alguns modelos descritivos sobre a relação entre os instrumentos de inclusão financeira. Utilizamos cada instrumento para prever a posse dos outros, com e sem controles. No segundo caso, estamos expandindo os resultados da Tabela 14 para incorporar os outros instrumentos. A análise complementa os indicadores de razão de chance de uso das Figuras 2, 3 e 4.

A Tabela 16 A indica que a relação entre conta corrente e poupança é direta, mas fraca, quando comparada com a relação entre conta corrente e cartão de crédito. Na primeira coluna, vemos que a chance de uma pessoa ter conta corrente, dado que tem conta poupança, é de apenas 4p.p. a mais do que para uma pessoa sem poupança. Já uma pessoa que possui cartão de crédito possui 43p.p. a mais de chance de ter conta corrente, comparado a

uma pessoa sem cartão de crédito. Interessante notar que o efeito é simétrico, ou seja, ter conta corrente aumenta a chance de ter conta poupança em 4p.p. (ver coluna 2) e aumenta a chance de ter cartão de crédito em 40p.p. (ver coluna 3). A relação entre compra a prazo e os instrumentos financeiros é relativamente fraca, no sentido de que a variação da chance de ter o instrumento financeiro varia poucos pontos percentuais entre pessoas que compram a prazo e que não compram. A relação entre todos os instrumentos financeiros é positiva no geral da população. A importância relativa do efeito de conta corrente sobre cartão de crédito em relação a conta corrente sobre poupança reflete a informação das Figuras 2, 3 e 4.

Tabela 16 — A) Outros instrumentos como previsores de posse de instrumentos de inclusão financeira — Brasil, 2018 — modelo sem controles

Variável	(1) Conta	(2) Poup	(3) Cartao	(4) IndCred
Conta Corrente		0.0429*** (0.00529)	0.395*** (0.00451)	0.0684*** (0.00539)
Poupança	0.0370*** (0.00455)		0.152*** (0.00470)	0.0423*** (0.00526)
Cartão de Créd.	0.423*** (0.00452)	0.188*** (0.00578)		0.138*** (0.00586)
Compra Prazo	0.0568*** (0.00448)	0.0408*** (0.00506)	0.107*** (0.00457)	
Observações	82,781	82,781	82,781	82,781
R ²	0.194	0.049	0.226	0.036

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2008-2009. Para definição das variáveis ver Tabela 1. Erros padrões robustos à heterocedasticidade. *** indica significativo a 1%, ** significativo a 5% e * significativo a 10%.

Tabela 16 — B) Outros instrumentos como previsores de posse de instrumentos de inclusão financeira — Brasil, 2018 — modelo com controles

	(1)	(2)	(3)	(4)
Variável	Conta	Poup	Cartao	IndCred
Conta Corrente		-0.0112*	0.249***	0.0299***
		(0.00574)	(0.00529)	(0.00580)
Poupança	-0.00834*		0.101***	0.00876*
	(0.00427)		(0.00455)	(0.00519)
Cartão de Créd.	0.248***	0.135***		0.107***
	(0.00528)	(0.00604)		(0.00599)
Compra Prazo	0.0217***	0.00856*	0.0781***	
	(0.00422)	(0.00508)	(0.00439)	
Observations	82,781	82,781	82,781	82,781
R-squared	0.347	0.108	0.325	0.109

Fonte: cálculos dos autores baseados na POF 2008-2009. Para definição das variáveis ver Tabela 1. Erros padrões robustos à heterocedasticidade. *** indica significativo a 1%, ** significativo a 5% e * significativo a 10%.

Quando passamos à Tabela 16 B, a análise considera pessoas com as mesmas condições socioeconômicas, como renda e escolaridade e posição na família. Há mudanças marcantes em relação à Tabela 16A. Primeiro, o efeito da poupança sobre a conta corrente ou desaparece (é muito próximo à zero, como visto na coluna 5) ou é negativo (coluna 6). Isto confirma a hipótese de que conta poupança e conta corrente são, em grande parte, produtos financeiros substitutos. Ao mesmo tempo, mais uma vez o padrão dos resultados aponta para uma maior proximidade entre conta corrente e cartão de crédito e uma maior proximidade entre poupança e compra a prazo, como visto ao longo deste livro em outros indicadores e estatísticas.

Comentários finais

Este livro apresentou um detalhado retrato da exclusão financeira no Brasil, considerando características demográficas e socioeconômicas das famílias e indivíduos, e utilizando os dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) nas versões de 2008-2009 e 2017-2018. O retrato partiu de uma análise fundamentada nos principais conceitos relativos ao tema da exclusão financeira.

A inclusão financeira deve ser tratada como um fenômeno amplo, definido como um processo que limita ou impede o acesso de indivíduos ou grupos a produtos e serviços financeiros, envolvendo não apenas o acesso, mas também as condições nas quais estes serviços são efetivamente utilizados. A exclusão financeira possui condicionantes que vão além da oferta e demanda de serviços bancários e que devem ser compreendidos para o desenho de políticas voltadas para sua mitigação.

A revisão bibliográfica mostrou que os estudos empíricos internacionais e suas implicações teóricas indicam que, além de características econômicas básicas, como renda pessoal e familiar, outros fatores, como características demográficas e sociais, são importantes para a compreensão da dinâmica da

exclusão financeira. Por essa razão, os dados da POF do IBGE permitiram incorporar outras variáveis que não são normalmente usadas em estudos econométricos de exclusão financeira no Brasil. Essa base de dados possibilitou ao estudo apresentar alguns resultados interessantes, que podem servir como ponto de partida para investigação de novas políticas públicas e oportunidades empresariais consistentes com a inclusão financeira no país.

Foram apresentadas tabelas relacionando diferentes características pessoais, do mercado de trabalho e domiciliares com o acesso a instrumentos financeiros selecionados e, ainda, com o uso efetivo de financiamentos de compra a prazo. O núcleo do estudo foi o tratamento dos dados através de um estudo econométrico, seguindo a literatura internacional de uso de modelos multivariados.

Os resultados indicaram que a conta corrente e as operações de compra a prazo são as principais formas de inserção da população adulta no sistema financeiro no Brasil — em 2018, 48% das pessoas maiores de 14 anos declararam ter conta corrente e uma proporção similar declara ter realizado compras a prazo. Esta proporção é maior do que a poupança, que alcança 38% da população, e também mais elevada do que a parcela que possui cartão de crédito, com 40% de inserção.

O principal fator associado à inclusão financeira é ter alguma forma de renda — seja de trabalho, aposentadoria e outras formas de transferência. Além disso, a escolaridade e a idade são fatores importantes. Considerando-se a variável gênero, o uso da conta corrente apresenta diferenças maiores do que no caso do uso de conta poupança, cartão de crédito e compra a prazo. Relativamente há um número maior de pessoas do gênero feminino que compram a prazo. Tal diferença não se verifica nos detentores de conta corrente e/ou cartão de crédito. Uma diferença marcante no acesso aos instrumentos financeiros está nas pessoas que se autodenominam pretas ou pardas — enquanto 40% dos negros ou pardos tinham conta corrente em 2018, 58% dos não pretos ou pardos tinham tais instrumentos. Essa diferença é, também, marcante no acesso ao cartão de crédito e a conta de poupança, mas é relativamente pequena na compra a prazo.

Outra informação importante apontada na pesquisa é o impacto da informalidade na exclusão financeira. Um ponto notável foi o crescimento de 70% no acesso a cartão de crédito entre os trabalhadores do setor informal da economia entre 2009 e 2018, muito maior do que no setor formal, onde o crescimento foi de 16% no mesmo período. Uma característica da exclusão financeira no Brasil é que esta se manifesta principalmente pelo menor acesso a conta corrente e cartão de crédito. Nesse ponto, a renda é uma variável explicativa mais importante do que no acesso a conta poupança e na realização da compra a prazo, que se mostram menos sensíveis à variação da renda pessoal.

Muitos indicadores apontados no estudo apresentam padrões que se confundem com outros fatores. Por exemplo, uma escolaridade maior está associada a maior renda. Já a informalidade está associada a uma renda mais baixa em geral. Para conseguir isolar a contribuição de cada característica na posse do instrumento financeiro selecionado, seguindo a literatura, foi utilizado um modelo de regressão.

O livro trouxe também uma visão inédita de inclusão financeira através da desigualdade financeira no Brasil. Esta nova perspectiva observa a inclusão e exclusão financeiras, através de indicadores selecionados, ao longo de toda a distribuição de renda domiciliar per capita no país. Vemos que a conta poupança e a realização de compras a prazo são as formas de inserção financeira mais igualitárias no país, com o cartão de crédito sendo mais desigual do que a conta corrente. A desigualdade na inclusão financeira parece ser menor do que a desigualdade de renda, mas ainda está longe de uma situação confortável, onde a grande maioria, sem distinção de renda, teria condições de exercer sua cidadania financeira de forma efetiva.

O uso de um modelo multivariado permitiu um olhar mais apurado para alguns dos indicadores apontados. Fatores como renda e escolaridade permanecem relevantes, sendo que a distinção de acesso continua a incidir principalmente no uso da conta bancária e no acesso ao cartão de crédito, e em menor grau, no acesso a conta de poupança ou na compra a prazo. No que se refere a variáveis associadas à origem da renda (benefício social, aposentado-

ria, mercado de trabalho informal ou formal) há forte correlação entre exclusão e ocupação informal, entre quem trabalha ou não trabalha. Um resultado interessante é a correlação entre benefício social e instrumentos financeiros. Pessoas que recebem o benefício social apresentam menor chance de ter conta corrente e cartão de crédito em relação a quem não recebe esses benefícios, no entanto, o recebimento do benefício aumenta a probabilidade de ter conta poupança e de realizar compras a prazo. Porém, quando o benefício social é controlado por fatores como renda e escolaridade (pessoas que recebem benefício social são de baixa renda e de baixa escolaridade), o recebimento de benefícios aumenta a chance da inserção financeira.

O modelo econométrico mostra resultados interessantes em gênero. Pessoas do sexo feminino têm menor chance de ter conta corrente e maior chance de realizar compras a prazo ou de ter poupança, sendo que para a chance de ter cartão de crédito, o gênero é irrelevante. No caso da pessoa autodeclarada negra ou parda, em relação a outra cor, os resultados são parecidos para cartão de crédito (negativo) e compra a prazo (positivo). Além disso, o efeito duplamente negativo de cor e gênero no caso de conta corrente revela as dificuldades de inserção financeira para mulheres não brancas.

No caso do celular, seria correto inferir que não temos evidência de que o uso do celular afeta a inclusão por oferecer um meio mais fácil e barato de interagir com as instituições financeiras. Deveríamos esperar que a posse do celular tivesse um efeito positivo sobre a inclusão financeira independentemente da forma do gasto (individual vs planos), o que não se verificou na média da população brasileira.

Um dos resultados mais interessantes da pesquisa é a correlação entre o tipo de piso do domicílio e a exclusão financeira. Controlado por vários fatores, pessoas que moram em domicílios com piso de cimento ou terra, em comparação com piso de cerâmica ou madeira específica para piso (como taco e outros), têm menor chance de ter qualquer dos instrumentos ou comprar a prazo. O efeito é maior do que o de cor e sinaliza que o tipo e/ou qualidade de moradia é um fator importante para a exclusão financeira.

Finalmente, a pesquisa realizada mostra que os fatores que explicam a exclusão financeira no país, embora sejam, em geral, compatíveis com as observados em outros países analisados na revisão bibliográfica, têm características próprias que merecem ser melhor estudadas. Por exemplo, no caso da poupança vs. conta corrente ou cartão, para os mais pobres e informais, a poupança pode ser um instrumento que eles não escolhem, mas sim o único que podem ter. Ao mesmo tempo, a realização de compras a prazo, mesmo por pessoas que não possuem cartão de crédito ou conta corrente, indica um papel importante de uma estrutura de oferta de crédito por parte de lojistas que não passa por instrumentos usuais. Esta estrutura poderia ser melhor estudada com outros instrumentos de pesquisa de campo.

Apresentados de outra forma, os resultados obtidos permitem apontar algumas direções de políticas ou ações para alcançar uma maior inclusão financeira.

Primeiro, explorar formas de efetiva inserção financeira via compras a prazo sem uso de instrumentos tradicionais, como cartão de crédito ou conta corrente, que estão sendo utilizados no Brasil em todos os perfis de renda, inclusive aqueles de renda mais baixas. Os consumidores e varejistas estão conseguindo, através de artifícios não possíveis de serem identificados nesta pesquisa, realizar transações a prazo mesmo para pessoas sem cartão de crédito. Estas soluções, fora do instrumento usual, podem apontar oportunidades para reduzir a exclusão financeira.

Segundo, políticas de inserção baseada em gênero podem trazer grandes ganhos na inclusão financeira. Mesmo após o controle de características observadas, a exclusão financeira por gênero se mantém, de modo que mulheres, mesmo com posição no domicílio e renda similar, apresentam menor chance de ter um dos instrumentos de inclusão financeira considerados aqui.

Terceiro, a potencialidade dos celulares como canal de inclusão financeira é indicada pela expansão do uso de celulares com pacotes de dados ou condições de compras de serviços de forma pós-paga.

Quarto, a promoção da inclusão financeira deve enfrentar a questão da volatilidade de renda das pessoas e famílias. Seja pela inserção no mercado

de trabalho como informal ou como conta própria, ou devido ao não acesso a programas de transferências ou fontes de renda como benefícios sociais ou aposentadoria, a volatilidade dos fluxos de renda destas pessoas pode estar impedindo a sua inserção financeira. Dado que a tendência para o emprego nos últimos anos não aponta para uma expansão do emprego formal, é de se esperar que a aposta em mecanismos usuais de comprovação de renda regular como pré-requisito para inclusão financeira irá frustrar as expectativas de redução da exclusão, mesmo com aumentos de renda real na economia.

Quinto, a pesquisa confirmou a intuição de que pessoas de baixa renda, em condições de vulnerabilidade, mas que acessam programas de benefícios sociais, conseguem uma melhor inserção financeira. Desta forma, a expansão destes programas, se vierem acompanhados da indução a aberturas de contas, pode fazer parte de uma política de inclusão financeira.

Este livro deve ser visto como um estudo inicial. A partir de algumas indicações aqui levantadas, a relação entre características socioeconômicas e culturais de populações brasileiras com exclusão financeira podem e devem ser aprofundadas. No caso das compras a prazo, sabemos apenas que as pessoas conseguem realizá-las sem instrumentos, mas não sabemos nada sobre a intensidade do uso do crédito. É bem possível que sem os instrumentos, o uso efetivo de crédito seja limitado em um grau importante para quem não tem cartão de crédito, por exemplo. Portanto, os varejistas fazem alguma inclusão, mas o grau desta inclusão é algo a ser melhor investigado no futuro. Nesse sentido, este livro é uma contribuição ainda preliminar do imenso potencial de pesquisa do tema de inclusão financeira em um país em desenvolvimento como o Brasil.



Referências

- AYYAGARI, M.; BECK, T. Financial Inclusion in Asia: An Overview. **Asian Development Bank (ADB), Economics Working Paper Series**, Manila, n. 449, set. 2015. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/11540/5142>>. Acesso em: 04 maio 2020.
- BANCO MUNDIAL. The Global Financial Inclusion (Global Findex) Database. **World Bank**. 2017. Disponível em: <<https://globalfindex.worldbank.org/>>. Acesso em: 04 maio 2020
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **O que é cidadania financeira? Definição, papel dos atores e possíveis ações**. Banco Central do Brasil (BCB). Brasília. 2018
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de Cidadania Financeira — 2018**. Banco Central do Brasil (BCB). Brasília. 2019.
- BECK, T.; A. DE LA TORRE. The Basic Analytics of Access to Financial Services, **World Bank Policy Research Working Paper Series**, No. 4026, 2006.
- BŁĘDOWSKI, P.; IWANICZ-DROZDOWSKA; M. Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion in Poland: National survey. **Social Science Research Network**. Warsaw, Set. 2007. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2351252>>
- BOURREAU, M.; VALLETTI, T. Enabling Digital Financial Inclusion through Improvements in Competition and Interoperability: What Works and What Doesn't? **Center for Global Development Policy Paper**, Washington DC, n. 065, jun. 2015. Disponível em: <<https://www>>

- cgdev.org/publication/enabling-digital-financial-inclusion-through-improvements-competition-and>. Acesso em: 04 maio 2020.
- BRÊTAS, F. R. G. **Inclusão financeira: análise exploratória multidimensional dos determinantes, questões e desafios para expansão no Brasil**. Dissertação (Mestrado em Economia) — Escola de Economia de São Paulo, Fundação Getulio Vargas. São Paulo, p. 46. 2019.
- BUNYAN, S.; COLLINS, A.; TORRISI, G. Analysing Household and Intra-urban Variants in the Consumption of Financial Services: Uncovering “Exclusion” in an English City. **Journal of Consumer Policy**. Nova Iorque, abr. 2016.
- CAMERA, N.. TUESTA, D.; Factors that matter for financial inclusion: evidence from Peru. **AESTIMATIO, The IEB International Journal Of Finance**, v. 10, p. 10-31, fev. 2015. DOI:10.5605/IEB.10.1
- CORDEIRO, J. P. D. V. **Fintechs e inclusão financeira no Brasil: uma abordagem Delphi**. Trabalho de Conclusão (Mestrado Profissional em Administração Pública) — Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas, Fundação Getulio Vargas. Rio de Janeiro, p. 103. 2019.
- CROCCO, M. A.; SANTOS, F.; FIGUEIREDO, A. Exclusão financeira no Brasil: uma análise regional exploratória. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v.33,n.3,p.505-526,jul-set.2013.Disponívelem:<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101=31572013000300008-&lng=en&nrmiso>. Acesso em: 04 maio 2020.
- DEVLIN, J. F. An analysis of influences on total financial exclusion. **The Service Industries Journal**, Vol. 29, n. 8, p. 1021-1036, ago. 2009. Disponível em: <<https://doi.org/10.1080/02642060902764160>>. Acesso em: 29 junho 2020.
- EUROPEAN COMMISSION; Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion. **Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities Inclusion, Social Policy Aspects of Migration, Streamlining of Social Policies**, mar. 2008.
- FERNÁNDEZ-OLIT, B. **Financial inclusion in Spain: A comparative study among banks, savings banks and cooperative banks**. World Savings Banks Institute, 2012.

- FERNÁNDEZ-OLIT, B.; PAREDES-GÁZQUEZ, J. D.; CUESTA-GONZÁLEZ, M. Are Social and Financial Exclusion Two Sides of the Same Coin? An Analysis of the Financial Integration of Vulnerable People. **Social Indicators Research** 135, p. 245-268, 2018. Disponível em: <<https://doi.org/10.1007/s11205-016-1479-y>>
- FERNÁNDEZ-OLIT, B.; MARTÍN, J. M. M.; GONZÁLEZ, E. P. Systematized literature review on financial inclusion and exclusion in developed countries. **International Journal of Bank Marketing**, 38, n. 3, p. 600-626, 2020. Disponível em: <<http://emeraldinsight.com/0265-2323.htm>>. Acesso em: 04 maio 2020.
- GONÇALVES, A. S. **Uma Análise da Inclusão Financeira (2004-2013)**. Monografia (Bacharelado) — Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, p. 56. 2015.
- GROHMANN, A.; KLÜHS, T.; MENKHOFF, L. Does Financial Literacy Improve Financial Inclusion? Cross Country Evidence. **DIW Berlin, German Institute for Economic Research, Discussion Papers**, Berlin, n. 1682, p. 72, 2017. Disponível em: <<https://EconPapers.repec.org/RePEc:diw:diwwpp:dp1682>>. Acesso em: 04 maio 2020.
- HANNIG, A.; JANSEN, S. Financial Inclusion and Financial Stability: Current Policy Issues. **Asian Development Bank Institute (ADB), Working Paper Series**, n. 259, dez. 2010. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/11540/3847>>. Acesso em: 04 maio 2020.
- IBGE — Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Pesquisa de Orçamentos Familiares 2008-2009** — POF. Rio de Janeiro, 2004.
- _____. **Pesquisa de Orçamentos Familiares 2017-2018** — POF. Rio de Janeiro, 2004.
- IRVING FISHER COMMITTEE ON CENTRAL BANK STATISTICS (IFC). The role of data in supporting financial inclusion policy. **Bulletin of 61st ISI World Statistics Congress, Bank for International Settlements (BIS)**, Marraquexe, n. 47, maio 2018. Disponível em: <<https://www.bis.org/ifc/publ/ifcb47.htm>>. Acesso em: 04 maio 2020.

- JOHNSON, S.; NINO-ZARAZUA, M. Financial Access and Exclusion in Kenya and Uganda. **Journal of Development Studies**, v. 47, n. 3, p. 475-496, mar. 2011. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1080/00220388.2010.492857>>.
- KATA, R.; WALENIA, A.; PYRKOSZ, D. S. Financial Exclusion Of The Rural Population In Poland. **Journal of Agribusiness and Rural Development**. v. 38, n. 4, p. 705-715, Polônia, 2015. Disponível em: <DOI: 10.17306/JARD.2015.74>. Acesso em: 29 junho 2020.
- KIM, M. *et al.* Mobile financial services, financial inclusion, and development: A systematic review of academic literature. **Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries**, v. 84, n. 5, jul. 2018. Disponível em: <<https://doi.org/10.1002/isd2.12044>>.
- KOKU, P. S. Financial exclusion of the poor: a literature review. **International Journal of Bank Marketing**, 33, n. 5, p. 654-668, jul. 2015. Disponível em: <<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJBM-09-2014-0134/full/html>>. Acesso em: 04 maio 2020.
- KUMAR, A.; BECK, T.; CAMPOS, C.; Chattopadhyay, S. Assessing Financial Access in Brazil. **The World Bank, Working Paper**, n. 50, Washington, 2005. DOI: 10.1596/978-0-8213-6131-3
- LANA, T P. **Exclusão financeira e sua relação com a pobreza e a desigualdade de renda no Brasil**. Rio de Janeiro: BNDES, 2015.
- LAPUKENI, A. F. Financial Inclusion and the Impact of ICT: An Overview. **American Journal of Economics**, n. 5, p. 495-500, set. 2015. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/282019621_Financial_Inclusion_and_the_Impact_of_ICT_An_Overview>. Acesso em: 04 maio 2020.
- LEYSHON, A.; THRIFT, N. Geographies of financial exclusion: financial abandonment in Britain and the United States. **Transactions of the Institute of British Geographers**, p. 312-341, 1995.
- MACCHIAVELLO, E. **Microfinance and Financial Inclusion: The challenge of regulating alternative forms of finance**. 1ª. ed. Londres: Routledge, 2017.
- MARSZK, A., LECHMAN, E; KATO, Y Information and Communication Technologies for Financial Inovation. Em Marszk, Adam; Lechman, Eva

- & Kato, Yasuyuki. **The Emergence of ETFs in Asia-Pacific** (p. 53-81), Springer, 2019.
- MARTÍNEZ C. H.; HIDALGO, X. P.; TUESTA, D. Demand factors that influence financial inclusion in Mexico: analysis of the barriers based on the ENIF survey. **BBVA Bank, Economic Research Department**. Working Paper n. 13/37. Cidade do México, Dez. 2013.
- MURTHY, G. *et al.* **FINTECHS AND FINANCIAL INCLUSION**. CGAP Publications, Focus Note, Washington DC, maio 2019. Disponível em: <<https://cgap.org/research/publication/fintechs-and-financial-inclusion>>. Acesso em: 04 maio 2020.
- MUSHTAG, R.; BRUNEAU, C. Microfinance, Financial Inclusion and ICT: Implications for Poverty and Inequality, **Technology in Society**, v. 59, nov. 2019.
- NERI, M. O Programa Bolsa Família e a Inclusão Financeira. In: Tereza Campello; Thiago Falcão; Patricia Vieira da Costa. (Org.). **O Brasil Sem Miséria**. 1ed. p. 727-744. Brasília: MDS, 2014.
- OSEI-ASSIBEY, E. Financial exclusion: what drives supply and demand for basic financial services in Ghana? **Savings and Development**, Vol. 33, No. 3, pp. 207-238, 2009.
- OZILI, P. K. Financial inclusion research around the world: a review. **Forum for Social Economics**, jul. 2020.
- PARK, C.-Y.; MERCADO, R. V. Financial inclusion, poverty, and income inequality in developing Asia. **Asian Development Bank (ADB) Economics Working Paper Series**, Manila, n. 426, jan. 2015.
- PARK, C.-Y.; MERCADO, R. V. Financial inclusion: New measurement and crosscountry impact assessment. **Asian Development Bank (ADB), Economics Working Paper Series**, Manila, n. 539, mar. 2018. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/10419/203379>>. Acesso em: 04 maio 2020.
- SARMA M. Index of Financial Inclusion. **Indian Council for Research on International Economic Relations, Working Paper**, n. 215, jun. 2008. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/10419/176233>>. Acesso em: 29 junho 2020.

- SELA, V. M. **A atuação dos atores no processo de formação da agenda de inclusão financeira no Brasil**. Tese (Doutorado em Administração Pública) — Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas. São Paulo, p. 228. 2017.
- TISSOT, B.; GADANEZ, B. Measures of financial inclusion — a central bank Perspective. **ISI World Statistics Congress, Irving Fisher Committee, Bank for International Settlements**, Marraquexe, jul. 2017.
- TUESTA, D. *et al.* Financial inclusion and its determinants: the case of Argentina. **BBVA Research Working Paper**, Madrid, n. 15/03, jan. 2015. Disponível em: <<https://EconPapers.repec.org/RePEc:bbv:wpaper:1503>>. Acesso em: 04 maio 2020.
- WENTZEL, J. P.; DIATHA, K. S.; YADAVALLI, V. S. S. An investigation into factors impacting financial exclusion at the bottom of the pyramid in South Africa. **Development Southern Africa**, v. 33, n. 2, p. 203-214, 2016. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1080/0376835X.2015.1120648>>. Acesso em: 04 maio 2020.
- WOOLDRIDGE, J. M. **Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data, Second Edition**. MIT Press. 2010.