

Saindo da Pobreza com Microcrédito. Condicionantes e Tempo de Ascensão: O Caso dos Clientes do Crediamigo

Autores

Ricardo B. Soares

Flávio Ataliba Barreto

Marcelo A. Teixeira

Ensaio Sobre Pobreza N° 14

Julho de 2008



Saindo da Pobreza com Microcrédito. Condicionantes e Tempo de Ascensão: O Caso dos Clientes de Crediamigo.

Ricardo B. Soares*

Flávio Ataliba F. D. Barreto**

Marcelo A. Teixeira***

RESUMO

Neste artigo investigamos alguns condicionantes facilitadores da saída da condição de pobreza dos clientes do CrediAmigo/BNB, bem como a velocidade de ascensão destes neste programa de microcrédito produtivo, que é responsável por mais de 65% do mercado no Brasil. Para isto, utilizamos um modelo logístico de probabilidade de saída da pobreza, aplicado a clientes que ingressaram no programa com renda per capita familiar abaixo de linhas tradicionais delimitadoras deste estado de pobreza. Encontramos que os fatores facilitadores de ascensão dos mais pobres não se diferenciam dos fatores tradicionais para investidores do topo da pirâmide produtiva. Ou seja, uma probabilidade de sucesso maior ocorre para aqueles mais dotados de capital humano e de colaterais produtivos. Quanto às características dos empréstimos, verificamos que prazos menores de pagamentos com valores medianos para empréstimos iniciais facilitam o sucesso do nano empresário. Estimamos também uma velocidade média de saída da pobreza entre 8 e 9% ao ano durante os primeiros 5 anos de programa. Este resultado sinaliza uma eficácia bastante alentadora do programa, que pode ser uma referência importante para políticas de desenvolvimento com estímulo mercadológico e com inclusão social.

Palavras Chave: Microcrédito produtivo, Pobreza, Saída da Pobreza.

ABSTRACT

In this article we investigate some factors which contribute to alleviate the poverty conditions of the clients of the CrediAmigo/BNB, as well as we estimate the velocity of ascension in this microcredit program, which is responsible for more than 65% of the market in Brazil. We use a logistic model for the probability of escaping poverty applied to the clients entering in the program with family per capita income below some traditional poverty lines. We found that the factors contributing to the rise of the poor are no different than the traditional factors for investors in the top of the production scale. That is, a higher probability of success occurs for those more endowed with human capital and productive collaterals. With respect to the features of the borrowings, we verified that short payment periods with median values for the initial credit facilitate the success of the micro entrepreneurs. We also estimated an average of escaping velocity of poverty around 8 and 9% a year during the first five years of program. This finding shows the high efficiency of the program which can be an important reference to development policies with focus both on market improvement and social inclusion.

Key words: Production Microcredit, Poverty, Escaping Poverty.

*Pesquisador do CAEN-UFC, ricardosoares@caen.ufc.br

**Professor do CAEN/UFC, ataliba@ufc.br

***Gerente de Microfinanças BNB, maceloat@bnb.gov.br

I. INTRODUÇÃO

A dificuldade de acesso ao crédito por parte dos mais pobres tem sido apontada como um dos principais motivos que sustentam a armadilha da pobreza e a desigualdade de renda. A alta desigualdade de renda, por sua vez, pode ser um empecilho ao próprio crescimento econômico mais acelerado ((Perotti, R (1992), Alesina, A. e Rodrik, D. (1994), Person, T. e Tabellini, G. (1994)). Nesse contexto é que o microcrédito pode ganhar uma função social e econômica extra que ultrapassa o simples interesse privado de sustentação e desenvolvimento das nano ou micro e pequenas empresas recorrentes. Acreditando nessa premissa é que o Banco Mundial e vários países em desenvolvimento têm estimulado esta modalidade de crédito até mesmo como política de desenvolvimento.

Com esse apelo adicional de mecanismo de desenvolvimento vários estudos sobre impacto na pobreza dos programas de microcrédito foram realizados, principalmente para alguns países da África, Ásia e América Latina. Uma síntese do impacto dos mais importantes programas desenvolvidos na década de 1990, nesses continentes, pode ser visto em Sebstad, J. e Chen, G. (1996), Schrieder, G e Sharma, M (1999) e Sharma, M. e Buchenrieder, G. (2002). Em termos gerais, os estudos apresentam resultados não conclusivos sobre a eficácia desses programas em aliviar a pobreza e melhorar o padrão de vida de seus participantes. Por exemplo, Hulme e Mosley (1996) apontam que, apesar de grande parte dos empréstimos nesses tipos de programas, terem sido direcionados para os pobres, seus impactos têm variado consideravelmente entre os diversos grupos de pobreza considerados.

Outros estudos mais recentes de avaliação de impacto têm sido mais incisivos em encontrar evidências positivas do sucesso do microcrédito em reduzir a pobreza. Os trabalhos de Copestake, J. *et al* (2005) e Chowdhury, M. *et al* (2005) para o Peru e Bangladesh respectivamente, mostram que os programas nesses países são bem avaliados, a despeito de seus benefícios não terem ocorrido no curto prazo, como normalmente possa se esperar.

A possibilidade de evidências em diversas direções, quanto aos reais efeitos dos programas sobre a pobreza pode estar relacionada não apenas a metodologias diferenciadas de avaliação de impacto, mas sobretudo, a fatores específicos de cada programa de microcrédito. Ou seja, uma possível falha de eficácia pode ser decorrente mais do tipo de programa e/ou do tipo de condições de mercado do que do simples risco de concessão de crédito aos pobres por si. Neste sentido, é oportuno enfatizar que a literatura parece ter priorizado as análises de impacto em detrimento das análises de

monitoramento¹ como que “apressando” um diagnóstico final sobre a validação do microcrédito como política de diminuição efetiva da pobreza.

Alguns autores, no entanto, atentam para a necessidade de se localizar dentro do próprio programa e de seus contextos sociais as virtudes e falhas da política de microfinanciamento. Goldberg (2005) cita o exemplo do *Grameen Bank*, que utiliza uma ferramenta de monitoramento dos clientes e dos mecanismos de crédito ao longo de suas permanências no programa, visando acompanhar a evolução de indicadores de saída da pobreza.

É de se imaginar que o próprio formato do programa, com respeito ao volume e tipo de crédito concedido, como também os prazos de pagamento dos clientes podem influenciar diretamente nas estatísticas de sucesso/fracasso do mesmo. Ademais, características individuais dos tomadores como nível educacional e idade, os tipos de empreendimentos a serem financiados, assim como sua região de atuação podem também ser elementos decisivos nesse processo.

O programa Crediamigo do Banco do Nordeste do Brasil é o maior programa de microcrédito orientado do Brasil, sendo responsável por 60% no mercado nacional, e com projeções de expansão crescentes. Por ser um programa já consolidado e com uma política de acompanhamento “porta-a-porta” de seus clientes de baixa renda ele oferece uma excelente oportunidade para uma investigação apurada dos condicionantes favorecedores (ou impeditivos) ao êxito de saída da condição de pobreza. Além da atratividade natural advinda do próprio tamanho do programa, o Crediamigo é auto-financiado, não recebendo benefícios fiscais, sendo seu *funding* apenas o de mercado². Todas suas despesas administrativas são cobertas pelas receitas geradas através dos juros cobrados dos clientes, o que garante que esse programa seja tratado internamente como uma unidade de negócios com uma gestão própria que permite avaliações recorrentes de retornos e adimplências.

A investigação dos condicionantes de saída da pobreza para este programa é importante na medida em que auxilia seus formuladores, demais instituições de financiamento, e até mesmo o poder público no encaminhamento de ações que viabilizem o aumento da taxa de sucesso, e/ou que possam inibir ou buscar modificar atributos capazes de gerar resultados não satisfatórios. Nesse sentido, esse

¹ Goldberg (2005) diferencia análises de impacto das de monitoramento associando a primeira a análises comparativas de desempenho de grupos com e sem financiamento, enquanto o monitoramento envolve o acompanhamento apenas dos beneficiários do programa.

² A captação de recursos para os empréstimos do Crediamigo atualmente origina-se exclusivamente de depósito interfinanceiro vinculado à operações de microfinanças (DIM), regulamentado pela Resolução BACEN 3422 e por contrato de empréstimo entre o BNB e o Banco Mundial.

artigo tem a preocupação central não de avaliar diretamente o impacto comparativo do programa Crediamigo na redução da pobreza, mas sim identificar para aqueles que saíram da pobreza, quais foram os principais elementos responsáveis por influenciar de forma positiva essa trajetória. Medimos, no entanto, a eficácia interna do programa em reduzir a condição de pobreza de seus clientes não apenas pela capacidade de aumento de renda, mas também, pelo tempo com o que fazem.

O artigo está organizado da seguinte forma: além dessa introdução, a seção II apresenta as principais características do programa Crediamigo do Banco do Nordeste. Na seção III é discutida a base de dados e a metodologia utilizada. Na seção IV são apresentados os resultados empíricos e verificado a importância de cada condicionante a ser discutido, assim como a análise dos resultados. Por fim, a última seção é dedicada às considerações finais e discussões extensivas de políticas.

II - Características Institucionais do Programa Crediamigo

O programa de microcrédito do Banco do Nordeste do Brasil, conhecido como Crediamigo foi lançado em 1998, após experiência piloto no ano anterior. Nos dias atuais, sua área de atuação concentra-se na região Nordeste e Norte dos Estados de Minas Gerais e Espírito Santo³.

Tomando por base o ano de 2006, 80% de sua carteira de empréstimos foi realizada utilizando a metodologia do “aval solitário”. Nessa forma de operação, o cliente individualmente não necessita dispor de garantias suficientes para receber o crédito, mas os recursos levantados são segurados por todos os membros do grupo a qual o indivíduo pertence. Ou seja, se um tomador de microcrédito não pagar o grupo terá que honrar o compromisso. Sem dúvida, esse mecanismo acaba estimulando a solidariedade e o compromisso entre seus participantes. Nesse mesmo ano, o programa atendeu principalmente clientes com baixos níveis de escolaridade (68% até 8 anos de estudo) e de renda familiar (60% até R\$ 1.000,00). O crédito concedido pelo programa é voltado para os pequenos empreendedores de baixa renda para aquisição de insumos, matérias primas e/ou para pequenos investimentos.

Como a maioria das metodologias utilizadas para concessão de microcrédito, o Crediamigo também adota a figura do agente (ou assessor) de crédito, que gerencia uma carteira de clientes, normalmente delimitada por uma área geográfica. O programa tem como estratégia conceder empréstimos crescentes ao longo do tempo, condicionando ao pagamento do crédito anterior, com

³ Informações retiradas do Relatório Anual 2006.

valores crescentes. Essa estratégia atua como incentivo ao pagamento dos empréstimos futuros, esperando que isso provoque um efeito positivo na redução de inadimplência. Por outro lado, o fato do programa iniciar com valores mais baixos permite selecionar os tomadores nos primeiros empréstimos com menores perdas para o grupo e para instituição credora.

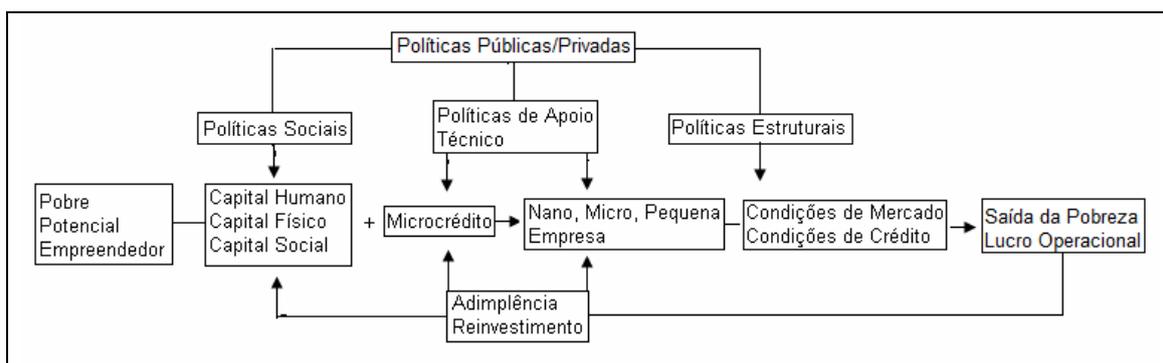
Os pagamentos normalmente são semanais, quinzenais ou mensais, dependendo do fluxo de receita dos clientes, e com prazos curtos de 4 meses em geral nos empréstimos para capital de giro. Isso pode trazer algumas vantagens para o Banco como ajudar a selecionar os tomadores menos responsáveis além de permitir ao credor ter o retorno mais rápido do crédito. Assim como a maioria dos programas de micro-finanças, o Crediamigo tem mais mulheres que homens como clientes ativos. A idéia por trás desse formato é a suspeição que as mulheres são mais engajadas, pois apresentam menos risco de mobilidade e por razões culturais parecem ser mais sensíveis às punições sociais. Além do que, acredita-se que a mulher tendo, de uma forma geral, uma maior responsabilidade na educação e saúde dos filhos e por exercer atividades menos favorecidas que o homem, possa através desse mecanismo contribuir de forma mais decisiva na geração de renda na família, potencializando os resultados sociais daí advindos.

III – Microcrédito e Combate a Pobreza

A eficácia dos programas de microcrédito em reduzir a pobreza e ao mesmo tempo ser auto-sustentável depende da capacidade que este tem de estimular e adequar o potencial empreendedor dos mais pobres aos mercados regionais. Néri (2001) explora múltiplas dimensões do crédito como alavanca de combate à pobreza citando efeitos desencadeadores como: i) melhora na utilização dos ativos da família, ii) aumento na capacidade de geração de renda, e iii) melhora na habilidade dos pobres em lidar com as flutuações de renda.

A Figura 1 abaixo ilustra não apenas o processo pelo qual o microcrédito pode contribuir para o alívio sustentável da condição de pobreza, mas também aponta o papel de possíveis políticas públicas neste processo.

Figura 1 – Processo de Saída Sustentável da Condição de Pobreza com Microcrédito



Fonte: Elaboração própria adaptada de Néri (2001).

Neste modelo teórico, o microcrédito viabiliza a capacidade dos pobres de extrair retornos dos seus poucos ativos disponíveis (capital físico, capital humano e capital social) através de nano empreendimentos. Essa premissa é sugestiva de que os pobres podem ser vistos como (nano) capitalistas potenciais e não apenas como pessoas segmentadas na sociedade (De Soto, 2000). É a continuidade deste processo, tendo como principal elemento propulsor a própria capacidade mercadológica dos (nano) empreendedores, que permite que a saída da condição de pobreza seja sustentável no médio e longo prazo.

No entanto, o sucesso do nano empreendimento depende também, das condições de crédito e de mercado aos quais ele é submetido, e que por sua vez, podem ser facilitadas por políticas públicas (políticas sociais, políticas de apoio técnico, e políticas estruturais). Desta forma, temos um conjunto de fatores que podem influenciar na probabilidade de sucesso dos pobres em sair da condição de pobreza em que se encontravam ao ingressarem no programa de microcrédito.

IV – Base de dados e Metodologia

Sendo o segundo maior programa de microcrédito produtivo orientado da América Latina⁴ em número de clientes, o Crediamigo possui uma base de dados muito ampla de acompanhamento que possibilita a investigação sobre os condicionantes que facilitam a ascensão dos mais pobres como nano empreendedores. A base de dados utilizada nesse trabalho inclui informações históricas sobre clientes ativos em 31/12/2006, e que tinham pelo menos dois fluxos de informações: o primeiro gerado na entrada no programa (condição inicial) e o segundo referente à sua posição final (último registro). Nesse critério foram contabilizados inicialmente 196.692 clientes, que após uma filtragem por falta de

⁴ O primeiro programa de microcrédito da América Latina é o mexicano COMPARTAMOS.

informações relevantes, foram reduzidos para 170.495⁵.

Desse grupo de clientes, focalizamos nossa atenção apenas naqueles que ao entrarem no programa possuíam renda familiar abaixo de um determinado nível que arbitrariamente definimos como linha de pobreza. No entanto, duas dificuldades apareceram com esse procedimento: a primeira está relacionada à própria definição do que é considerar um indivíduo como sendo pobre, ou seja, qual a linha de pobreza que deveria ser adotada. A segunda refere-se à falta de informação direta sobre a renda familiar do indivíduo.

A determinação da linha da pobreza é importante, pois nossa análise será focada naqueles indivíduos que conseguiram cruzar esta linha após entrarem no programa. Como as discussões a respeito de suas possíveis mensurações e adequações são extensas (World Bank, 2007), decidimos por três linhas de renda bastante utilizadas no Brasil. A primeira, de meio-salário mínimo, (LP 1/2 SM) é utilizada como padrão internacional e como referência para alguns programas governamentais. A segunda, elaborada pelo IELTS/IPEA (LP IPEA), além de usar como referência o salário mínimo, leva em consideração os padrões de vida diferenciados entre os estados. Por fim, uma terceira linha construída pela FGV (LP FGV), também faz diferenciação de padrões de vida entre regiões, mas ela é condicionada pelas necessidades nutricionais. A Tabela 1 mostra o valor destas linhas de pobreza em outubro de 2006⁶ para cada Estado participante do programa Crediamigo.

Tabela 1 – Linhas de Pobreza – Outubro/2006

Estado	Linhas da Pobreza (R\$)		
	½ SM	IELTS/IPEA	FGV
Alagoas	175,00	165,60	115,88
Bahia	175,00	169,72	115,88
Ceará	175,00	159,43	115,88
Distrito Federal	175,00	165,60	117,38
Espírito Santo	175,00	131,66	122,13
Maranhão	175,00	165,60	115,88
Minas Gerais	175,00	149,15	122,13
Paraíba	175,00	167,66	115,88
Pernambuco	175,00	178,97	115,88
Piauí	175,00	164,57	115,88
Rio Grande do Norte	175,00	166,63	115,88
Sergipe	175,00	168,69	115,88

Fonte: Manso et al (2008)

⁵Nesta exclusão encontram-se todos os beneficiários do produto CREDIAMIGO COMUNIDADE, pois esta modalidade de empréstimo não prevê no seu processo de crédito visita individual aos clientes e coleta de informações para mensuração da capacidade de pagamento. Diversas outras informações importantes como número de familiares residentes ou setor de atividade não tiveram registro à época da entrada de alguns clientes mais antigos no programa.

⁶ Todos os valores monetários das informações de empréstimo para primeiro e segundo fluxos foram deflacionados para Outubro de 2006.

Na falta de informação direta sobre renda familiar adotamos uma variável *proxy* determinada pela adição de duas contas do cliente: *lucro operacional e outras receitas familiares*. O lucro operacional refere-se exatamente ao valor de retirada do negócio, que somado a outras receitas familiares contabilizam a disponibilidade de recursos da família. Dado que essas informações são coletadas por Assessores de Crédito treinados pelo BNB com um viés conservador⁷, acreditamos que elas determinam uma aproximação bastante razoável da renda dos clientes que tomam esses tipos de empréstimos. De posse dessa variável o procedimento utilizado foi dividir a renda familiar pelo número de pessoas residentes da família de modo a se obter o valor da renda per capita familiar⁸.

A Tabela 2 abaixo, nos mostra a matriz de transição dos clientes entre os dois fluxos de registros (entrada no programa e condição atual).

Tabela 2 - Matriz de Transição da Situação de Pobreza – Clientes Crediamigo

		Condição Atual					
		LP_FGV		LP_IPEA		LP_SM	
		Não Pobre	Pobre	Não Pobre	Pobre	Não Pobre	Pobre
Condição de Entrada	Não Pobre	143.469 (98,3%)	2.520 (1,7%)	115.816 (96,1%)	4.726 (3,9%)	110.082 (95,6%)	5.082 (4,4%)
	Pobre	14.905 (60,8%)	9.691 (39,2%)	24.983 (50,0%)	24.970 (50,0%)	26.610 (48,1%)	28.721 (51,9%)

Podemos constatar de início um índice de sucesso em sair da condição de pobreza bastante alentador para o programa Crediamigo (60,8% para LP_FVG, 50% para LP_IPEA, e 48,1% para LP_SM). Observamos também que a proporção de clientes em situação reversa, ou seja, reduções de renda ao nível de pobreza, foi muito pequena, sugerindo uma alta eficácia líquida do programa em retirar as pessoas da condição de pobreza inicial na qual se encontravam.

Neste trabalho investigamos exatamente os fatores que contribuíram para esta probabilidade de sucesso. Para isto, estimamos um modelo Logit multivariado, para um conjunto de variáveis que incluem além do tempo de programa, características individuais e familiares (idade, nível educacional, gênero e tipo de domicílio), características do negócio (estrutura, tempo de atividade, setor, tipo de controle administrativo, e prazo de venda), características do empréstimo (valor, prazo e participação

⁷ O viés conservador ocorre, pois a disponibilidade de renda da família é um fator determinante no montante de crédito concedido pelo banco.

⁸ Devido ao excessivo número de informações incompletas no primeiro cadastro da operação para a variável do número de familiares, colhemos esta variável da informação de último fluxo do cliente.

no empréstimo do grupo solidário) e aspectos regionais (efeito fixo dos Estados e renda per capita municipal). A Tabela 3, abaixo, apresenta um maior detalhamento conceitual das variáveis utilizadas⁹.

Cabe destacar que a variável categórica tempo de programa procura evidenciar a dinâmica dos clientes pobres em sair desta condição econômica. Esta variável também capta a eficácia do próprio programa de acompanhamento do Crediamigo considerando o efeito do apoio técnico personalizado dos agentes de crédito sobre os clientes mais vulneráveis.

Para extrair efeitos quantitativos de fácil interpretação do modelo Logit, seguimos Chowdhury et al (2005) e calculamos efeitos marginais para valores médios das variáveis explicativas¹⁰. Desta forma, podemos dizer que temos efeitos marginais de saída da pobreza para indivíduos médios. Nossa variável dependente, portanto, é uma variável dicotômica igual a 1 se o indivíduo conseguiu sair da condição de pobreza, e 0, caso contrário. Deve-se ainda relatar que todas as variáveis explicativas incluídas são referenciadas à época da entrada do indivíduo no programa (primeiro fluxo) para evitar problemas de endogeneidade.

Tabela 3 – Variáveis Explicativas

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

⁹ A média das variáveis usadas no modelo encontra-se na Tabela 4.

¹⁰ Ver mais em Long, 1997.

V – Resultados

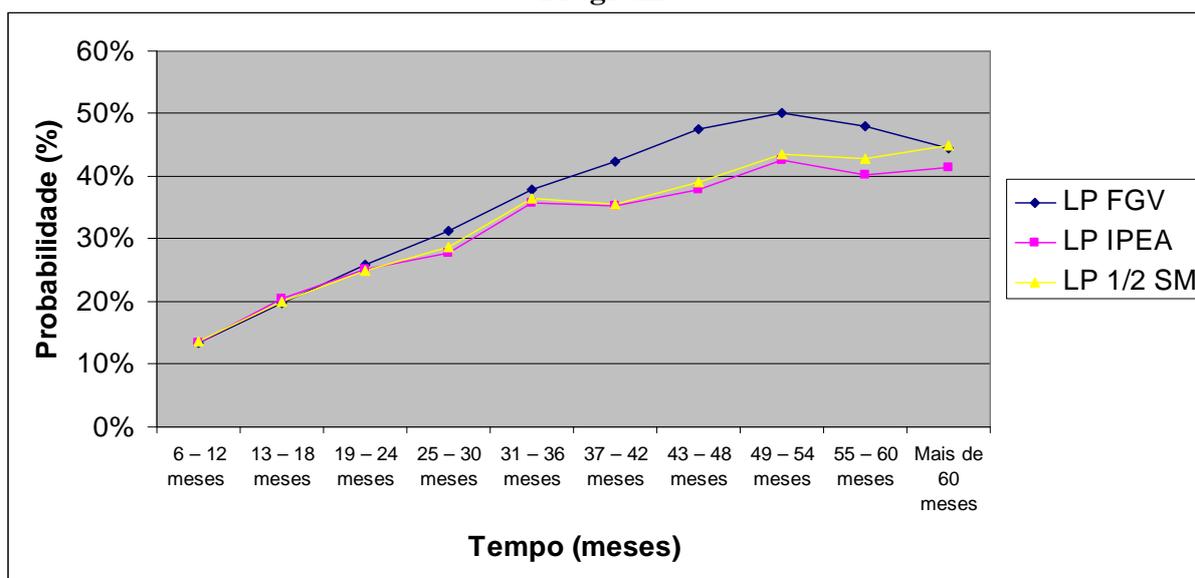
A Tabela 5 mostra os coeficientes e efeitos marginais dos modelos Logit estimados. Pode-se verificar que não há grandes variações qualitativas nos resultados das variáveis explicativas para as três linhas de pobreza consideradas o que sugere uma robustez para os resultados apresentados a seguir. Por simplicidade, nossa análise será centrada em algumas variáveis que consideramos mais relevantes para discussões de eficácia do microcrédito. Evidentemente, os outros resultados ficam disponíveis para a reflexão do leitor.

Tempo de Programa

É possível observar que a probabilidade de sucesso dos clientes aumenta na medida em que estes se mantêm renovando o crédito. O Gráfico 1 mostra que o cliente ao permanecer no programa tem maiores chances de superar a condição de pobreza, em todas as linhas delimitadoras deste estado. Essa probabilidade de sucesso chega a 50% na faixa entre 49-54 meses para a linha da FVG, indicando assim retornos maiores de renda em relação ao tempo de permanência no programa.

Um outro resultado derivado importante é a velocidade de saída da pobreza. Esta tem uma média anual entre 8 e 9% até o quinto ano de programa, o que caracteriza uma grande efetividade do programa em melhorar a renda dos clientes mais pobres¹¹.

Gráfico 1 – Probabilidade de Saída da Situação de Pobreza por Tempo de Programa



¹¹ A título de comparação, Chowdhury et al (2005) estimaram uma média anual de velocidade de saída da pobreza para clientes de microcrédito em Bangladesh da ordem de 3.5 a 4%. Embora a comparação não seja apropriada pela diferenciação conceitual da pobreza ela é ainda sugestiva de uma eficácia absoluta elevada.

Este padrão de eficácia elevado pode estar sendo induzido pela interação do apoio técnico do programa com o processo natural de “*learning-by-doing*” do nano empresário. Ou seja, à medida que o cliente fica no programa sua absorção das informações prestadas pelo programa, juntamente com sua prática empresarial melhora suas chances de aumento da renda. Deve-se ponderar, no entanto, que nossa amostra considerou apenas os clientes que permaneceram no programa, sendo possível que haja algum viés de *dropout* (Karlán, 2001) de clientes menos eficientes que deixaram o programa. Por outro lado, a inclusão de clientes que se encontram em situação de inadimplência ameniza este viés.

Características do Indivíduo e da Família

Quanto às características individuais, podemos destacar a influência positiva da educação na saída da condição de pobreza. Essa constatação indica que mesmo entre os mais pobres o capital humano é relativamente remunerado em concordância com o que acontece em setores formais mais capitalizados.

Com relação ao gênero, embora o homem tenha mostrado uma probabilidade maior de sucesso que as mulheres, esta última apresenta um grau de inadimplência menor¹². A conjugação destes resultados aponta para uma posição mais conservadora das mulheres, com uma preocupação comparativa de adimplência maior que a de retornos (Armendariz e Morduch, 2005).

A variável que caracteriza o tipo de domicílio também se mostrou significativa e em geral com coeficiente negativo dado que possuir domicílio próprio é a categoria de referência do modelo. Desta forma, indivíduos que moram com parentes, em domicílios emprestados ou em outros arranjos possuem uma probabilidade menor de sair da pobreza do que aqueles que possuem casa própria. Entretanto, é interessante observar que aqueles que pagam aluguel têm uma probabilidade maior de sair da pobreza em relação aos com domicílio próprio, o que sinaliza que compromissos de pagamentos recorrentes podem ter um efeito de incentivo extra.

Características da Empresa

Com certa surpresa verificamos que o tempo de atividade do empreendimento não mostrou ter uma correlação importante com a probabilidade de sucesso. Isto pode sinalizar um viés de entrada no programa para empresas em dificuldades. Ou seja, as nanoempresas já existentes recorrem ao crédito em seus pontos de declínio, o que torna o tempo de mercado menos significativo, principalmente se

¹² A inadimplência feminina é aproximadamente 10% menor que a do homem, que fica em torno de 1% para contratos de até 90 dias.

comparado ao tempo de programa. Antes do tempo de atividade, o que facilita um bom desempenho são as habilidades gerenciais pré-existentes. Para os empreendedores que já possuíam certos controles administrativos satisfatórios¹³ nos seus nano negócios antes da entrada no programa, a probabilidade de saída da pobreza foi aproximadamente 6% maior que aqueles sem nenhum controle.

Outra evidência importante foi que os nano negócios com atividades ambulantes possuem uma menor probabilidade de prosperarem em relação aqueles com um ponto fixo. Esta evidência é também conciliadora com a idéia de retornos diferenciados para melhores colaterais produtivos.

Se o nano empreendimento realiza vendas à prazo, isso também parece ter uma influência positiva na probabilidade de sucesso em ultrapassar a linha da pobreza¹⁴. E quanto maior for a capacidade de esticar as prestações maior é esta probabilidade. Isto pode ser resultado de uma ação mais agressiva de vendas por parte dos clientes somada a uma possível disponibilidade relativa maior de capital para financiar o prazo maior. Ressalta-se ainda, que um dos objetivos da linha de capital de giro do microcrédito é exatamente financiar as vendas a prazo.

Características do Empréstimo

Como se esperava, o valor do empréstimo concedido no primeiro crédito se mostrou relevante e significativo para a saída da pobreza. Esta variável foi segmentada por faixas de valores e o resultado indicou que a probabilidade de fuga da pobreza aumenta com o valor recebido até se estabilizar para valores maiores que R\$ 700,00. Esta estabilização do retorno é importante para manter uma estratégia de compatibilidade entre o tamanho do empréstimo e o tamanho inicial do empreendimento.

Por outro lado, prazos maiores de pagamento mostraram ser negativamente correlacionados com a probabilidade de sucesso do nano empreendedor. Isto sinaliza que as operadoras de microcrédito devam priorizar metodologia de empréstimos mais curtos, por garantirem um acompanhamento mais próximo e com incentivos de renovações mais rápidos.

Características Regionais

Um outro resultado interessante observado foi o efeito quadrático da probabilidade de saída da pobreza em relação à renda per capita municipal. Este resultado pode sinalizar que as facilidades de

¹³ Essa classificação é subjetiva, e preenchida no cadastro pelo assessor de crédito na visita prévia a concessão de crédito.

¹⁴ Para a linha de pobreza da FGV, no entanto, essa variável foi estatisticamente significativa.

ascensão econômica dos mais pobres são maiores em municípios de médio porte que têm ao mesmo tempo demanda potencial e oferta competitiva menos acirrada.

VI – Conclusão

A literatura econômica sempre foi pródiga em apontar “receituários” de desenvolvimento econômico dando demasiada ênfase a políticas específicas como industrialização (Rostow), e tecnologia (Solow), por exemplo, sem que houvesse um detalhamento maior dos condicionantes adicionais que contribuiriam para a efetividade destas políticas. A “bola da vez” agora, pelo menos em relação a políticas de desenvolvimento de combate a pobreza, parece ser os incentivos as microfinanças, e mais uma vez observa-se na literatura uma preocupação muito grande em validar (ou não) esta política com análises de impacto, sem que se identifiquem também os condicionantes auxiliares (ou impeditivos) de sucesso.

Neste trabalho, procuramos identificar um conjunto de fatores que contribuem para que programas de microcrédito possam realmente melhorar as condições de vida de seus clientes. O estudo de caso refere-se ao programa Crediamigo do Banco do Nordeste do Brasil que é o maior programa de microcrédito orientado do Brasil e segundo maior da América Latina.

Primeiro encontramos uma alta eficácia do programa em aliviar as condições de pobreza dos seus clientes nano empreendedores. Nos primeiros cinco anos de programa uma média de 8 a 9% dos clientes ultrapassa a linha da pobreza anualmente. Esta velocidade de fuga, no entanto, é maior nos primeiros anos de programa e amortece principalmente a partir do quarto ano. Estimamos, portanto, que aproximadamente metade dos clientes que entram no programa com renda familiar delimitada por padrões de pobreza deixa essa situação com até cinco anos de programa. Sendo esta estimativa controlada por vários fatores explicativos de sucesso, podemos inferir que a política de monitoramento *porta-a-porta* do programa CrediAmigo é bastante eficaz.

Segundo, observamos que os padrões de remuneração de ativos (físicos ou capacitadores) dos mais pobres se assemelham a qualquer outro de um empresário do topo da pirâmide produtiva. Ou seja, maiores retornos são extraídos para aqueles nano empresários mais dotados de capital humano (educação), de uma melhor estrutura organizacional, e de colaterais produtivos (nano empreendimentos com ponto fixo, por exemplo). Estas evidências celebram (ou pelo menos corroboram) a visão teórica do potencial empresarial dos mais pobres (De Soto, 2000), e do apelo

normativo que estes precisam de um “choque de mercado” (Néri, 2001) como condição fundamental para uma inserção social sustentável.

Terceiro, com relação às condições de empréstimos iniciais, constatamos que prazos menores com incentivos de renovações contínuas e ligeiramente crescentes produzem uma maior efetividade de alavancagem de renda dos clientes mais pobres. Ou seja, os créditos iniciais com prazos mais curtos e com valores entre R\$ 700,00 e R\$ 800,00 determinaram um retorno relativo maior que os empréstimos com prazos mais longos e de valores muito menores (ou muito maiores). Estas constatações demandam uma estratégia de monitoramento dos programas de micro financiamentos que permita agilidade nas renovações (e/ou renegociações) de crédito, um acompanhamento regular dos clientes, e um processo de seleção de novos clientes orientado por agentes de crédito com uma boa leitura das potencialidades e adaptações do nano empreendimento e do mercado.

Finalmente, uma leitura geral dos resultados encontrados neste artigo sinaliza que é viável uma estratégia múltipla de parcerias com o setor público que favoreça o auto-sustento dos programas de microcrédito e dos seus clientes por meio de políticas educacionais, estruturais e de apoio técnico. Ou seja, é possível que o papel do estado enquanto agente de desenvolvimento sustentável esteja mais voltado para a construção dos condicionantes básicos exigidos pelo mercado, do que para a influência direta neste, ou para uma assistência unilateral de fomento sem contrapartida mercadológica.

Referências

- Alesina, A. e Rodrick, D. (1994) – *Distributive Policies and Economic Growth*. Quarterly Journal of Economics v.109 pp. 465-90.
- Armendariz, B. A. e Morduch, J. (2005) – *The Economics of Microfinance*. Cambridge, MA: The MIT Press. 2005.
- Chowdhury, M. J. A.; Ghosh, D.; Whight, R. E. (2005) – *The Impact of Micro-Credit on Poverty: Evidence from Bangladesh* – Progress in Development Studies 5 (4).
- Copestake, J.; Dawson, P. ; Fanning, A.; McKay, A. e Wright-Revolledo, K. (2005) – Monitoring diversity of poverty outreach and impact of microfinance: a comparison of methods using data from Peru. Development Policy Review.
- De Soto, H. (2000) - *O Mistério do Capital*. Rio de Janeiro: Record.
- Goldberg, N. (2005) - *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*". Grameen Foundation USA. Publication Series, 2005. Disponível em: <http://www.grameenfoundation.org>
- Hulme, D and Mosley, P (1996) - *Finance Against Poverty*, v 1e 2, London: Routledge.
- Karlan, D. (2001) - *Microfinance Impact Assessments: The Perils of Using New Members as a Control Group*. Journal of Microfinance. Disponível em: <http://marriottschool.byu.edu/microfinance/articles/article48.pdf>
- Long, J. S. (1997) - *Regression Models for Categorical and Limited Dependent Variables* – SAGE Publications, 1997.
- Manso, C. A.; Gordin, F. O., Silva, R. A. (2008) - *Uma análise comparativa sobre a evolução dos principais indicadores de bem-estar para o Brasil, Regiões e Estados pós-plano real. Laboratório de Estudos da Pobreza* – CAEN-UFC, Fortaleza, 2008.
- Neri, M. C. (2001) - *Mapa de Ativos: Combate Sustentável à Pobreza*. Rio de Janeiro: Fundação Getulio Vargas, IBRE, CPS, 2001.
- Perotti, R. (1992) – *Income Distribution, Politics and Growth*. American Economic Review, v. 82, pp. 311-16.
- Persson, T. e Tabellini, G. (1994) – *Is Inequality Harmful for Growth? Theory and Evidence*. American Economic Review v. 84 pp. 600-21
- Schrieder, G. e Sharma, M. (1999) – *Impact of finance on poverty reduction and social capital formation: a review and synthesis of empirical evidence*. Savings and Development 23 pp. 67-93.
- Sebstad, J. e Chen, G. (1996) – *Overview of studies of the impact of microenterprise credit*. Washington D.C. Management Systems International.

Sharma, M. e Buchenrieder, G. (2002) – *Impact of microfinance on food security and poverty alleviation: a review and synthesis of empirical evidence*. Em Zeller, M. e Meyer, R. L. editors, *The triangle of microfinance: financial sustainability, outreach and impact*. Baltimore MD. John Hopkins University Press.

World Bank (2007) – *Brazil Measuring Poverty Using Household Consumption* – Report No. 36358-BR. Disponível em <http://web.worldbank.org>. Acesso em 23/01/2008.

Tabela 4 - Média das Variáveis Explicativas

	LP_FGV	LP_IPEA	LP_SM
Renda Familiar Per Capita Inicial (R\$ de Out.2006)	83.77	112.81	118.16
Renda Familiar Per Capita Final (R\$ de Out.2006)	166.08	198.75	204.29
Tempo de Programa			
0 – 5 meses	0.1692	0.1648	0.1638
6 – 12 meses	0.1710	0.1704	0.1695
13 – 18 meses	0.1342	0.1337	0.1327
19 – 24 meses	0.1006	0.1015	0.1007
25 – 30 meses	0.0882	0.0886	0.0894
31 – 36 meses	0.0645	0.0681	0.0684
37 – 42 meses	0.0661	0.0661	0.0662
43 – 48 meses	0.0493	0.0501	0.0507
49 – 54 meses	0.0397	0.0424	0.0432
55 – 60 meses	0.0286	0.0313	0.0320
Mais de 60 meses	0.0887	0.0830	0.0834
Características Individuais			
Idade	36.88	37.13	37.20
Masculino	0.2979	0.3176	0.3199
Analfabeto	0.0500	0.0438	0.0424
1º Grau Incompleto	0.5934	0.5793	0.5763
1º Grau Completo	0.1241	0.1315	0.1328
2º Grau Incompleto	0.0479	0.0491	0.0488
2º Grau Completo	0.1676	0.1769	0.1798
Superior Incompleto	0.0073	0.0087	0.0089
Superior Completo	0.0098	0.0108	0.0110
Domicílio Próprio	0.7508	0.7594	0.7618
Domicílio Alugado	0.0870	0.0882	0.0886
Domicílio Parentes	0.0624	0.0532	0.0519
Domicílio Outros	0.0697	0.0715	0.0701
Domicílio Emprestado	0.0302	0.0276	0.0276
Características do Negócio			
Tempo de Atividade	6.09	6.02	6.06
Contr. Adm. Inexistente	0.1869	0.1723	0.1686
Contr. Adm. Precário	0.5047	0.4889	0.4892
Contr. Adm. Bom	0.0754	0.0784	0.0780
Contr. Adm. Satisfatório	0.2330	0.2603	0.2642
Negócio Fixo	0.5633	0.5966	0.5996
Negócio Ambulante	0.4367	0.4034	0.4004
Vendas à vista	0.3999	0.3990	0.3972
Vendas_prazo1	0.5129	0.5092	0.5107
Vendas_prazo2	0.0819	0.0855	0.0856
Vendas_prazo3	0.0052	0.0063	0.0065
Comércio	0.9145	0.9186	0.9179
Indústria	0.0361	0.0319	0.0321
Serviço	0.0495	0.0495	0.0501

Tabela 4 – Cont.

Características do Empréstimo			
Valor R\$ - 200	0.1194	0.0752	0.0710
Valor R\$ 201 - 300	0.2935	0.2304	0.2211
Valor R\$ 301 - 400	0.3005	0.2916	0.2887
Valor R\$ 401 - 500	0.1752	0.2153	0.2180
Valor R\$ 501 - 600	0.0862	0.1349	0.1410
Valor R\$ 601 - 700	0.0137	0.0264	0.0295
Valor R\$ 701 - 800	0.0064	0.0131	0.0151
Valor R\$ 801 -	0.0051	0.0131	0.0155
Part. Empréstimo do Grupo	19.98	20.84	20.91
Prestações 3 meses	0.4686	0.4663	0.4667
Prestações 4 meses	0.4057	0.4165	0.4145
Prestações 5 meses	0.0332	0.0306	0.0319
Prestações 6 meses	0.0798	0.0741	0.0744
Prestações Mais de 6 meses	0.0127	0.0125	0.0125
Controle Temporal			
D1998	0.0112	0.0074	0.0075
D1999	0.0253	0.0179	0.0171
D2000	0.0195	0.0219	0.0222
D2001	0.0425	0.0472	0.0480
D2002	0.0755	0.0803	0.0819
D2003	0.1215	0.1227	0.1231
D2004	0.1637	0.1672	0.1684
D2005	0.2596	0.2602	0.2580
D2006	0.2810	0.2752	0.2737
Características Regionais			
Ceará	0.4062	0.3670	0.3809
Alagoas	0.0408	0.0480	0.0488
Maranhão	0.0794	0.0950	0.0963
Rio Grande do Norte	0.0282	0.0345	0.0364
Espírito Santo	0.0002	0.0001	0.0004
Piauí	0.0411	0.0548	0.0566
Pernambuco	0.1354	0.1335	0.1171
Bahia	0.0788	0.0897	0.0858
Minas Gerais	0.0394	0.0301	0.0361
Sergipe	0.0593	0.0544	0.0517
Paraíba	0.0913	0.0928	0.0898
Renda Per Capita Municipal (R\$ 100)	1.1525	1.1744	1.1815

Tabela 5 - Modelo Logit de Probabilidade Linear para Sucesso em Ultrapassar a Linha da Pobreza

	Linha Pobr. FGV (R\$ 117,04) ¹		Linha Pobr.IPEA (R\$ 162,77) ¹		Linha Pobr. SM (R\$ 175,00)	
	Coefficiente Logit	Efeito Marginal	Coefficiente Logit	Efeito Marginal	Coefficiente Logit	Efeito Marginal
Tempo de Programa						
6 – 12 meses	0.5755** (11.00)	0.1342	0.5319** (13.66)	0.1330	0.5458** (14.45)	0.1361
13 – 18 meses	0.8480** (10.17)	0.1977	0.8212** (13.71)	0.2053	0.8030** (13.87)	0.2003
19 – 24 meses	1.1059** (12.06)	0.2578	1.0044** (15.46)	0.2511	1.0010** (15.96)	0.2497
25 – 30 meses	1.3453** (10.67)	0.3136	1.1115** (12.74)	0.2779	1.1497** (13.76)	0.2868
31 – 36 meses	1.6250** (11.84)	0.3788	1.4329** (15.39)	0.3582	1.4667** (16.48)	0.3658
37 – 42 meses	1.8184** (10.26)	0.4239	1.4075** (12.02)	0.3519	1.4283** (12.84)	0.3562
43 – 48 meses	2.0370** (10.73)	0.4749	1.5184** (12.30)	0.3796	1.5625** (13.35)	0.3897
49 – 54 meses	2.1468** (8.94)	0.5005	1.7041** (11.31)	0.4260	1.7482** (12.32)	0.4360
55 – 60 meses	2.0632** (8.10)	0.4810	1.6053** (10.07)	0.4013	1.7173** (11.45)	0.4283
Mais de 60 meses	1.9029** (5.88)	0.4436	1.6568** (8.61)	0.4142	1.7998** (9.97)	0.4489
Características Individuais						
Idade	0.0065 (0.80)	0.0015	-0.0109* (2.02)	-0.0027	-0.0149** (2.92)	-0.0037
Idade2	-0.0001 (1.26)	0.0000	0.0001 (1.10)	0.0000	0.0001* (2.01)	0.0000
Masculino	0.1295** (3.79)	0.0302	0.0878** (3.94)	0.0219	0.0895** (4.25)	0.0223
1º Grau Incompleto	0.4538** (6.78)	0.1058	0.2904** (5.74)	0.0726	0.2908** (5.97)	0.0725
1º Grau Completo	0.6018** (7.73)	0.1403	0.4491** (7.97)	0.1123	0.4351** (8.05)	0.1085
2º Grau Incompleto	0.7071** (7.47)	0.1649	0.4806** (7.18)	0.1201	0.4719** (7.36)	0.1177
2º Grau Completo	0.6475** (8.42)	0.1510	0.5138** (9.15)	0.1284	0.5511** (10.22)	0.1375
Superior Incompleto	0.7618** (4.39)	0.1776	0.7321** (6.29)	0.1830	0.6932** (6.35)	0.1729
Superior Completo	0.9691** (5.95)	0.2259	0.6295** (5.87)	0.1574	0.7598** (7.50)	0.1895
Domicílio Alugado	0.0474 (0.90)	0.0111	0.1082** (3.10)	0.0270	0.0867** (2.62)	0.0216
Domicílio Parentes	-0.4706** (7.59)	-0.1097	-0.6120** (12.84)	-0.1530	-0.6394** (13.79)	-0.1595
Domicílio Outros	-0.1678** (3.02)	-0.0391	-0.1964** (5.07)	-0.0491	-0.1792** (4.82)	-0.0447
Domicílio Emprestado	-0.1653* (1.96)	-0.0385	-0.1591** (2.64)	-0.0398	-0.0954+ (1.65)	-0.0238

Cont. Tabela 5

Características do Negócio						
Tempo de Atividade	-0.0011 (0.45)	-0.0003	-0.0016 (1.28)	-0.0004	-0.0007 (0.55)	-0.0002
Tempo de Atividade ²	0.0000 (1.56)	0.0000	-0.0000+ (1.76)	0.0000	-0.0000 (1.03)	0.0000
Contr. Adm. Precário	0.0811* (2.02)	0.0189	0.0523+ (1.87)	0.0131	0.0366 (1.37)	0.0091
Contr. Adm. Bom	0.1003 (1.55)	0.0234	0.1046* (2.45)	0.0261	0.0936* (2.31)	0.0234
Contr. Adm. Satisfatório	0.2588** (5.51)	0.0603	0.2382** (7.56)	0.0595	0.2427** (8.10)	0.0605
Negócio Ambulante	-0.1111** (3.56)	-0.0259	-0.1592** (7.47)	-0.0398	-0.1591** (7.83)	-0.0397
Vendas_prazo1	0.0843* (2.37)	0.0196	0.0301 (1.26)	0.0075	0.0387+ (1.70)	0.0097
Vendas_prazo2	0.0971 (1.64)	0.0226	0.0750+ (1.88)	0.0188	0.0915* (2.41)	0.0228
Vendas_prazo3	0.3168 (1.53)	0.0738	0.4065** (3.28)	0.1016	0.3001** (2.59)	0.0749
Indústria	-0.1143 (1.45)	-0.0266	-0.0544 (0.98)	-0.0136	-0.0279 (0.53)	-0.0070
Serviço	-0.0288 (0.41)	-0.0067	-0.0635 (1.35)	-0.0159	-0.0384 (0.86)	-0.0096
Características do Empréstimo						
Valor R\$ 200 - 300	0.4529** (8.30)	0.1056	0.4327** (9.16)	0.1082	0.4147** (8.89)	0.1034
Valor R\$ 301 - 400	0.7847** (13.90)	0.1829	0.7421** (15.78)	0.1855	0.7456** (16.13)	0.1860
Valor R\$ 401 - 500	1.0167** (16.12)	0.2370	1.0206** (20.68)	0.2551	1.0090** (20.99)	0.2516
Valor R\$ 501 - 600	1.1261** (15.15)	0.2625	1.1706** (22.15)	0.2926	1.1957** (23.41)	0.2982
Valor R\$ 601 - 700	1.4748** (9.05)	0.3438	1.2216** (15.39)	0.3054	1.3184** (17.98)	0.3288
Valor R\$ 701 - 800	1.4465** (6.24)	0.3372	1.4819** (13.84)	0.3705	1.4757** (15.43)	0.3680
Valor R\$ Mais de 800	1.0146** (4.50)	0.2365	1.4832** (13.93)	0.3708	1.4854** (16.04)	0.3705
Part. Empréstimo do Grupo	-0.0092** (4.13)	-0.0021	-0.0049** (3.39)	-0.0012	-0.0066** (4.81)	-0.0016
Prestações 4 meses	-0.1115** (3.17)	-0.0260	-0.1387** (5.89)	-0.0347	-0.1448** (6.47)	-0.0361
Prestações 5 meses	-0.6698** (7.97)	-0.1561	-0.4739** (7.77)	-0.1185	-0.4655** (8.17)	-0.1161
Prestações 6 meses	-0.1290+ (1.67)	-0.0301	-0.1481** (3.13)	-0.0370	-0.1251** (2.81)	-0.0312
Prestações Mais de 6 meses	-0.2870* (1.98)	-0.0669	-0.1528 (1.63)	-0.0382	-0.1900* (2.15)	-0.0474

Cont. Tabela 5

Características Regionais						
Renda Per Capita Municipal(R\$ 100)	0.1565 (1.57)	0.0365	0.4043** (6.20)	0.1011	0.3097** (5.02)	0.0773
Renda Per Capita Municipal ² (R\$ 100)	-0.0047 (0.17)	-0.0011	-0.0811** (4.62)	-0.0203	-0.0507** (3.06)	-0.0126
Efeitos Fixos (Estados)	SIM		SIM		SIM	
Efeitos Fixos (Ano de entrada no programa)	SIM		SIM		SIM	
N	24506		49953		55331	

Estatística t-White robusto entre parênteses.

+ Significante a 10%; * Significante a 5%; ** Significante a 1%

Categorias Base: Tempo de programa inferior a 6 meses, sexo feminino, analfabeto, Domicílio próprio, Controle administrativo inexistente, Negócio fixo, Apenas vendas à vista, Setor agrícola, Empréstimo inferior a R\$ 200,00 (Out. 2006), Pagamento de prestações em 3 meses ou menos, Entrada no Programa anterior a 1999, Estado do Ceará.

¹Média da linha de pobreza de cada Estado

Ensaio Anteriores:

- Ensaio 1: Crescimento Econômico, Pobreza e Desigualdade de Renda: o que Sabemos Sobre Eles?
- Ensaio 2: Medidas de Pobreza e Desigualdade: Uma Análise Teórica dos Principais Índices.
- Ensaio 3: Discriminação Como Fonte de Desigualdade de Rendimentos no Mercado de Trabalho das Regiões Nordeste e Sudeste do Brasil.
- Ensaio 4: Crescimento Econômico, Concentração de Renda e seus Efeitos sobre o Nível de Pobreza dos Estados Brasileiros.
- Ensaio 5: Income Inequality and Barriers to Human Capital Accumulation in Brazil.
- Ensaio 6: O Desequilíbrio Regional Brasileiro: Novas Perspectivas a partir das Fontes de Crescimento "Pró-Pobre".
- Ensaio 7: Crescimento Pró-Pobre: Diferenças de Intensidade Entre Rural e Urbano no Período 2002-2005.
- Ensaio 8: Desigualdade de Renda no Nordeste Brasileiro: Uma Análise de Decomposição.
- Ensaio 9: Uma Análise Econométrica do Impacto dos Gastos Públicos Sobre a Criminalidade no Brasil.
- Ensaio 10: Novas Evidências para as Taxas de Pobreza no Brasil.
- Ensaio 11: Determinantes Recentes da Desigualdade Salarial no Nordeste do Brasil.
- Ensaio 12: Renda Básica da Cidadania ou Imposto de Renda Negativo: Qual o Mais Eficiente no Combate a Pobreza?
- Ensaio 13: Os Programas de Transferências de Renda do Governo Impactam a Pobreza no Brasil?

Obs: Todos os Ensaio Sobre Pobreza se encontram disponíveis no site:
www.lepcaen.com.br