

Inclusão financeira no Brasil: características e perfil dos excluídos[⊗]

Camila Pires-Alves

João Luiz Pondé

Eduardo Pontual Ribeiro

Luiz Carlos Delorme Prado

Gustavo Barbosa

Instituto de Economia - UFRJ

Resumo

A inclusão financeira faz parte da agenda da regulação financeira de vários países, inclusive no Brasil, além de ser um dos objetivos de desenvolvimento sustentável da ONU. A inclusão depende de fatores de oferta de serviços financeiros (de forma ampla, incluindo serviços bancários, crédito, etc.) e de características dos demandantes destes serviços e instrumentos que podem limitar o acesso e uso. Este artigo traz de forma inédita uma visão ampla de inserção financeira do Brasil utilizando uma base de dados mais representativa do que as anteriores. Baseado em informações da POF (IBGE), as estimativas indicam que a posse de conta corrente é menor do que a estimada, chegando a apenas metade da população. Entre fatores associados à inclusão financeira confirmam-se os resultados da literatura internacional em relação a renda, escolaridade e gênero. A maior exclusão de negros ou pardos pode ser explicada em grande parte pela pior condição sócio-econômica, ao contrário de gênero. A inserção no mercado de trabalho, em ocupações com renda mais volátil reduzem significativamente a inclusão financeira. O caso do Brasil revela a importância da poupança, forma barata de inserção para rendas mais baixas, além da capacidade de comprar a prazo, que é expressivo mesmo para a parcela de excluídos de instrumentos usuais como conta bancária e cartão de crédito.

Abstract

Financial inclusion is part of the financial regulation agenda of several countries, including Brazil, in addition to being one of the UN's sustainable development goals. Inclusion depends on factors in the supply-side of financial services (such as credit and banking) and on the characteristics of the demand for these services and instruments that can limit access and use. This article brings an unprecedented view of Brazil's financial inclusion using a more representative database than the previous ones. Based on data from the POF (IBGE), the results indicate that current account ownership is less than usually estimated, reaching only half of the population. Among factors associated with financial inclusion, the results of the international literature in relation to income, education and gender are confirmed. The greater exclusion of non-whites can be explained basically by their worse socioeconomic condition. The inclusion in the labor market in more volatile income positions significantly reduces financial inclusion. The case of Brazil reveals the importance of savings account as a cheap form of inclusion for poorer individuals, and the extensive supply of credit when buying by retailers even when consumers do not have usual instruments such as a bank account or a credit card.

Palavras Chave – Inclusão Financeira; Renda e Informalidade

Key words – Financial Inclusion; Income; Informality

JEL Codes: E44, G2

ÁREA ANPEC 4 - Macroeconomia, Economia Monetária e Finanças

[⊗] Este trabalho contou com o apoio financeiro do Instituto ProPague. Pesquisadores do GDEC – Grupo de Direito, Economia e Concorrência – IE/UFRJ.

Introdução

Inclusão Financeira tem sido um tema de pesquisa com grande e crescente interesse na literatura econômica¹ e consiste em uma das metas de desenvolvimento sustentável das Nações Unidas (objetivo 8, meta 8.10). Na revisão de seu planejamento em 2010, o Banco Central do Brasil (BCB) incluiu a promoção da inclusão financeira entre seus objetivos estratégico (BCB, 2010). Com esse objetivo, essa autoridade monetária lançou a Parceria Nacional para a Inclusão Financeira (PNIF). 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. Dessa forma, além do interesse acadêmico, esse assunto tem mobilizado o debate sobre políticas públicas de governos, organismos internacionais e, ainda, atraído o interesse de empresas e investidores.

A ideia de Cidadania Financeira é um aprofundamento do conceito de Inclusão Financeira. O Banco Central do Brasil (2018) apresenta o conceito e, ainda, trata em profundidade as definições de inclusão financeira e educação financeira. 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).

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, como forma de acesso ao crédito. Assim, até recentemente, expansão do microcrédito e fomento aos correspondentes bancários foram fomentados pelo regulador do setor financeiro como formas de inclusão financeira no Brasil.

O Brasil é um país caracterizado por uma distribuição de renda ruim, em comparação a outras economias de renda média e, ainda, onde os níveis de bancarização são relativamente baixos. Embora haja um reconhecido esforço da autoridade monetária e atenção ao problema da exclusão financeira, as especificidades brasileiras podem ainda ser melhor delineadas e compreendidas para permitir uma intervenção mais precisa das autoridades monetárias e indicar oportunidades de negócios para empresas/investidores nesse setor.

No entanto, as informações disponíveis sobre o uso de meios de pagamentos, bancarização e inclusão financeira são, ainda, bastante limitadas para esse fim. 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*), como uso de instrumentos financeiros e bancários, forma de recebimento de rendimentos do trabalho e outras perguntas. Os resultados para o Brasil estão disponíveis em três ondas (2011, 2014 e 2017) com uma amostra relativamente pequena, mas supostamente 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 sócio-econômicos e a amostra cobre apenas mil pessoas.

Uma base de dados ainda não explorada é a Pesquisa de Orçamento Familiar (POF), na qual é possível avaliar em que extensão diversas variáveis socioeconômicas afetam o acesso a serviços bancários, uso de cartões de crédito e 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. Veremos que as estimativas através do Findex superestimam a inclusão bancária e subestimam a penetração do cartão de crédito no Brasil.

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 2017-2019. Serão considerados como indicadores de inclusão financeira a posse de conta

¹ Uma rápida pesquisa no portal de periódicos Capes mostra que foram publicados 354.574 artigos revisados por pares que tratam de questões que incluem este tema.

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 os 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.

A estrutura do estudo está organizada oito seções, incluindo esta introdução. A Seção 2 discute o conceito de exclusão financeira, apontando que seu conteúdo inclui tanto o acesso como as condições de uso dos serviços financeiros. A seção 3 revisa trabalhos que fazem uma investigação empírica e identificação destes determinantes em diferentes países, expondo seus principais resultados e apresenta a base de dados que será utilizada, resultante da Pesquisa de Orçamento Familiar (POF) realizada pelo IBGE em 2017-2018. A Seção 4 desenvolve uma detalhada análise descritiva dos indicadores de inclusão financeira analisados e da sua associação com variáveis de descrevem características dos indivíduos e famílias pesquisados. A seção 5 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, são apresentadas nossas principais conclusões.

2. 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 financeiras². 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”³. Nos últimos 25 anos, o significado dado ao conceito tem sido expandido e detalhado, basicamente 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 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 (e., ter uma conta bancária ou de poupança). Um exemplo de definição ampla é a de Lapukeni (2015, p 495), que sustenta que exclusão financeira é “*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). De forma mais sintética, Fernandez-Olit *et. al.* (2020, p. 601) definem a exclusão ou inclusão como se referindo à “*capacidade das*

² Como a exclusão é recíproca em relação à inclusão, a definição conceitual dos dois termos é necessariamente interdependente.

³ 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.

*“pessoas de acessar produtos e serviços financeiros úteis e a preços acessíveis para atender suas necessidades”*⁴.

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:

(i) 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 uma exclusão/inclusão parcial.

(ii) 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 à necessidades dos consumidores.

(iii) 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 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 com esta confundida.

Na investigação dos determinantes da exclusão financeira, a limitação dos indicadores de exclusão/inclusão disponíveis uma restrição sempre presente, como veremos mais 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 acima exposta – e os indicadores específicos utilizados, que sempre captarão, de forma parcial, algumas de suas dimensões.

3. Fatores determinantes da exclusão: uma visão da literatura internacional

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, possuem origens distintas – podem ser de natureza econômica, social, cultural, demográfica, regulatória, tecnológica, etc. Esses

⁴ Sobre os conceitos de exclusão e inclusão financeira, ver também Park e Mercato (2015), Koku (2015), Wentzel *et. al.* (2016) e Sela (2017).

determinantes podem, também, atuar sobre indivíduos, famílias, mercados, infraestrutura tecnológica ou ambiente macroeconômico.

A exclusão financeira afeta principalmente indivíduos e grupo 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 acima, os primeiros fatores a serem considerados são a renda individual e a renda da familiar. Mas, essas devem estar associadas a outras variáveis que indicam uma inserção desfavorável na estrutura social, tais como: nível educacional, gênero, pertencimento a minorias alvo de discriminação 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 podem, também, 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 financeiro⁵.

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 a partir de um estudo 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. (Park e Mercado (2018), e.g.). 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 foco – que seriam possíveis determinantes da exclusão. (Fernández-Olit et al. (2018), e.g.)

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 na próxima seção a apresentar trabalhos que estudaram a exclusão financeira em países específicos.

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 relatado nas seções anteriores, há grande diversidade nas variáveis utilizadas para caracterizar o perfil socioeconômico dos indivíduos. 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 e realidade de cada país. A literatura inclui estudos que tratam de países europeus (Reino Unido - Bunyan et al. (2016), Devlin (2009), Espanha - Fernandez-Olit (2016) , Polônia (Kata et al (2015) e Bledowski e Iwanicz-Drozdowska (2007)), africanos (Quênia e Uganda - Johnson e Nino-Zarazua (2011); e Gana (Osei-Assibey (2009)) e latino-americanos (México, Peru e Brasil). Nesta seção abordaremos os estudos que tratam de países latino-americanos, com especial atenção aos modelos, as variáveis e os conceitos de exclusão financeira explorados, bem como seus principais resultados. A principal característica dos estudos é o limitado conjunto de informações.

⁵ 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.

Em torno de 1000 a 2000 pessoas, com excessão de Devlin (2009). Destacamos os resultados para a América Latina.

Martinez, Hidalgo e Tuesta (2013) realizam estimativas para o **México**, a partir de 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). Um resultado interessante é que as mulheres e indivíduos de menor renda possuem menor probabilidade de autoexclusão (o que implica que são excluídos por outras razões).

Cámara e Tuesta (2015) utilizaram modelos de regressão para identificar características sócio econômicas 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*. Para *indivíduos e famílias*, os resultados obtidos indicam que morar em área 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.

Para o **Brasil**, Kumar et al (2005) explorou dados de pesquisa que compreendeu 2000 residentes de 9 áreas metropolitanas e 2 municípios localizados em 11 estados, sendo 55% desses residentes no Rio de Janeiro e em São Paulo. Entre os principais resultados, os autores encontraram uma maior relevância das variáveis socioeconômicas que caracterizam a localização do domicílio do que diretamente 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.

A experiência internacional, apesar de ser muito diversificada e, muitas vezes, tratar de uma realidade muito diferente da brasileira, indica algumas direções que são importantes 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 estudo. Contudo, elas não são suficientes para entender completamente o fenômeno da exclusão financeira – questões associadas às condições sócio-econômicas dos indivíduos e suas famílias e variáveis culturais são igualmente importantes. Com destaque estão 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. Um importante fator limitador destes estudos é a

base de dados utilizada, que muitas vezes possuem alcance e amostragem limitados. E mais importante, nenhum estudo se propõe a identificar efeitos causais, dada a limitação de bases de dados e a falta de conhecimento sobre informações básicas. Este trabalho segue a mesma linha.

Pelas razões apontadas acima, o uso da rica fonte de dados disponibilizada pela POF – Pesquisa de Orçamentos Familiares – permite construir alguns indicadores de inclusão financeira e investigar em que medida estes estão associados ou são influenciados por um amplo conjunto de variáveis que não têm sido sistematicamente consideradas na maioria das pesquisas brasileiras sobre inclusão/exclusão financeira. Nesse sentido, a pesquisa realizada incorpora a experiência de estudos empíricos internacionais e, ainda, as implicações teóricas desses estudos para verificar a existência de fatores que contribuem para a exclusão financeira no Brasil.

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. 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 2018.⁶ Para facilitar a descrição das informações e a referência à pesquisa, empregaremos a data de referência da pesquisa, 15 de janeiro de 2018 (ou 2018) para a pesquisa 2017-2018

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 e bancarização e inserção financeira (ter conta bancária, ter poupança, ter cartão de crédito, ter realizado compras a prazo). Ver Anexo 1 para conceituação das variáveis.

4. Análise Descritiva

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 de conta-corrente, a saber, 48%.

Tabela 1 – 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

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

Fazendo um recorte por escolaridade, vemos que o aumento da escolaridade leva a um aumento significativo na posse de cartão de crédito e conta corrente e um aumento menos pronunciado de conta poupança e compra a prazo. Fazendo um recorte do acesso e uso de instrumentos financeiros por idade, é

⁶ 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.

possível 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 (resultados disponíveis com os autores)

As Tabelas 2 e 3 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 apêndice.

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 dos homens. 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 (veja abaixo também). 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 2 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

Na tabela 3, as diferenças associadas à cor no acesso ao instrumento financeiro são mais marcantes do que por gênero. Enquanto 40% dos negros ou pardos detinham uma conta corrente, 58%, quase 50% a mais, dos não negros ou pardos 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, 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 os demais.

Tabela 3 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

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 4 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 as 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 tem sido identificado em estudos feitos em outros países (ver seção 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. A tabela 5 apresentam dados relativos ao tipo de na ocupação, utilizando cinco categorias: Empregado Doméstico, Empregado Setor Privado, Empregado Setor Público, Empregador e Conta Própria. Em geral os rendimentos mais baixos são de domésticos, conta própria, e empregado do setor privado. Já a variância nos rendimentos e volatilidade é maior nos conta-própria, empregados privados e menor nos empegados públicos, onde a formalização é maior. Em todas as categorias, a maior penetração envolve empregados públicos e empregadores, com maiores diferenças em conta corrente (apenas 25% das empregadas domésticas com 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 (resultados com os autores).

Tabela 4 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

A tabela seguinte explora em mais 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 acima, 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 5 repetem os da tabela 4. 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 ao sinalizar que renda incerta devido a informalidade e ou vínculos não assalariados estão associados com menor inserção financeira e possibilidade de realizar Compras a Prazo.

Tabela 5 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
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

A tabela 6 trata das transferências governamentais, na forma de benefícios sociais, como Bolsa família e outros programas sociais federais, estaduais ou municipais. A categoria sem benefícios inclui pessoas que estão em domicílios não alvo do programa, ou seja, pessoas sem vulnerabilidade. Faz grande diferença receber benefícios sociais para o uso de conta-corrente e cartão de crédito, mas não para poupança ou compras a prazo. Comparando aqueles que recebem o benefício social com o resto da população, constatou-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 6 – Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/bancário, por receber ou não benefício social, 15 anos ou mais

	Conta Corrente	Poupança	Cartão de Crédito	Comprou a Prazo
Sem Benef. Soc.	0.50	0.38	0.42	0.48
Benefício Social	0.28	0.35	0.22	0.47

Fonte cálculos dos autores baseados na POF 2017-2018.

Foca-se agora o efeito da renda domiciliar (per capita), qualquer que seja a fonte da renda ou qual a pessoa do domicílio que percebe esta renda. Arranjos familiares tendem a dividir consumo e distribuir os gastos, inclusive com instrumentos financeiros. Como referência note que o salário mínimo em 2018 era de R\$954,00.

Começamos com a tabela 7, 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 grandes variações na proporção de pessoas com conta corrente e cartão em diferentes decis, enquanto que estas variações são menos acentuadas para poupança e compras a prazo. Focando os 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 Cartão aumentou em todas as faixas de renda, principalmente as mais baixas. Já a Compra a prazo caiu em todas as faixas de renda, exceto as mais altas.

Tabela 7 Declaração ter ao menos um instrumento financeiro/bancário, por faixa de renda domiciliar per capita, 15 anos ou mais

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

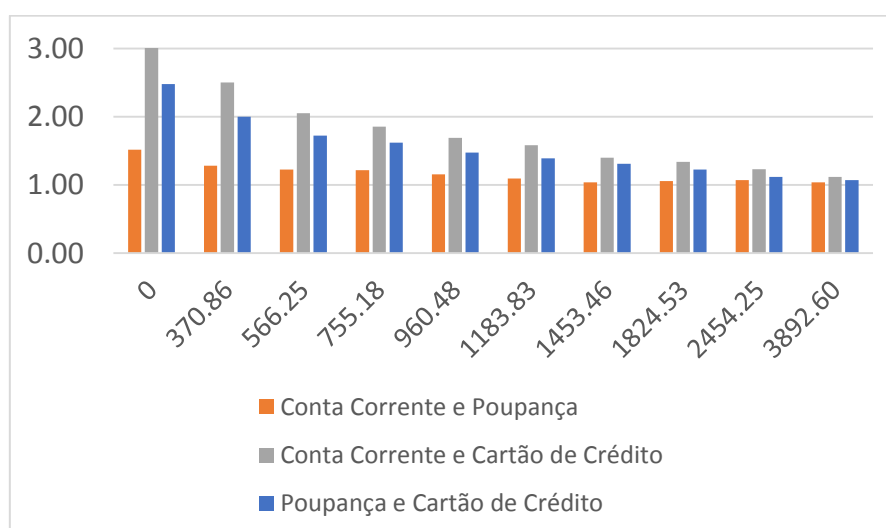
Fonte cálculos dos autores baseados na POF 2017-2018 (Ref. 1 Salário Mínimo Fev 2018 = R\$954,00)

As informações acima 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

simultaneamente os três instrumentos (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 se tratar de uma pesquisa que não acompanha as mesmas pessoas ao longo do tempo, é possível tentar avaliar qual o grau de associação entre os instrumentos.

A distribuição da posse do instrumento financeiro, segregando quem possui apenas um deles, quem possui dois deles ou três deles traz resultados interessantes. Temos que 26% dos maiores de 15 anos não possuem nenhum dos três instrumentos. 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, apenas 3,2% possuem apenas Poupança e 4,3% possuem Poupança e Cartão de Crédito. De forma intermediária, 11,3% declaram 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 (Fig. 1)

Figura 1 – 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



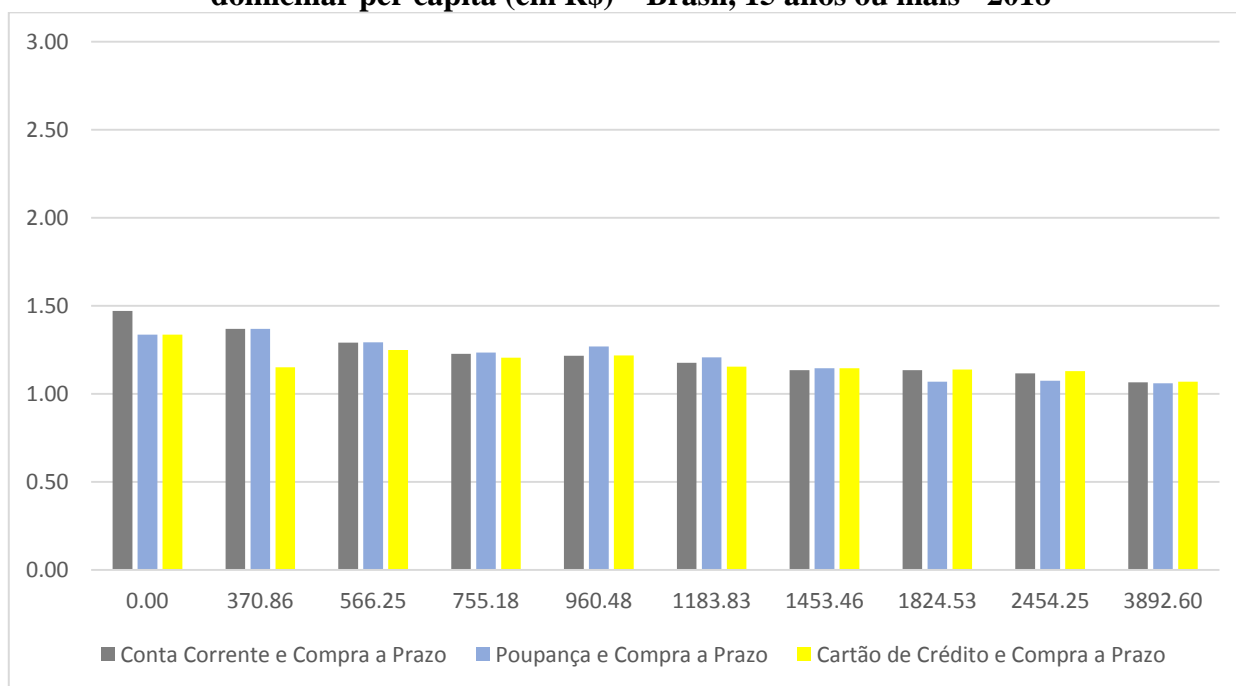
Fonte cálculos dos autores baseados na POF 2018-2019. Nota: eixo horizontal traz os limites inferiores dos decis de renda domiciliar per capita (em R\$). Colunas indicam a razão de chance entre (i) a probabilidade observada na população do decil de renda com simultaneamente dois instrumentos e (ii) a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

Nas Figuras 2 e 3 realiza-se o seguinte experimento. Considere 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 este envolve a situação de independência estatística dos eventos. O que as figuras 2 e 3 apresentam é 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 influencia negativa da posse de um instrumento sobre outro, esperamos uma razão de chance menor que 1. A figura 3 traz combinações entre os instrumentos, dois a dois e a figura 4 combinações entre os instrumentos e Compra a Prazo. A escala foi forçada a ser a mesma para facilitar a comparação entre figuras. O cálculo foi realizado para cada decil de renda, o que permite entender a influência da renda no padrão de associação entre instrumentos. Três resultados devem ser destacados:

- (i) 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.
- (ii) 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 a mais alta e a de cartão de crédito e poupança com valores intermediários entre os dois grupos anteriores.
- (iii) 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.

Já na Figura 4, na associação com a Compra a Prazo vemos que a distribuição desta situação de inclusão financeira efetiva parece mais independente dos 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 quando a associação entre conta corrente e cartão, vista na Figura 2. O padrão de queda de razão de chance com o aumento de renda se mantém, por outro lado. 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. Mas 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



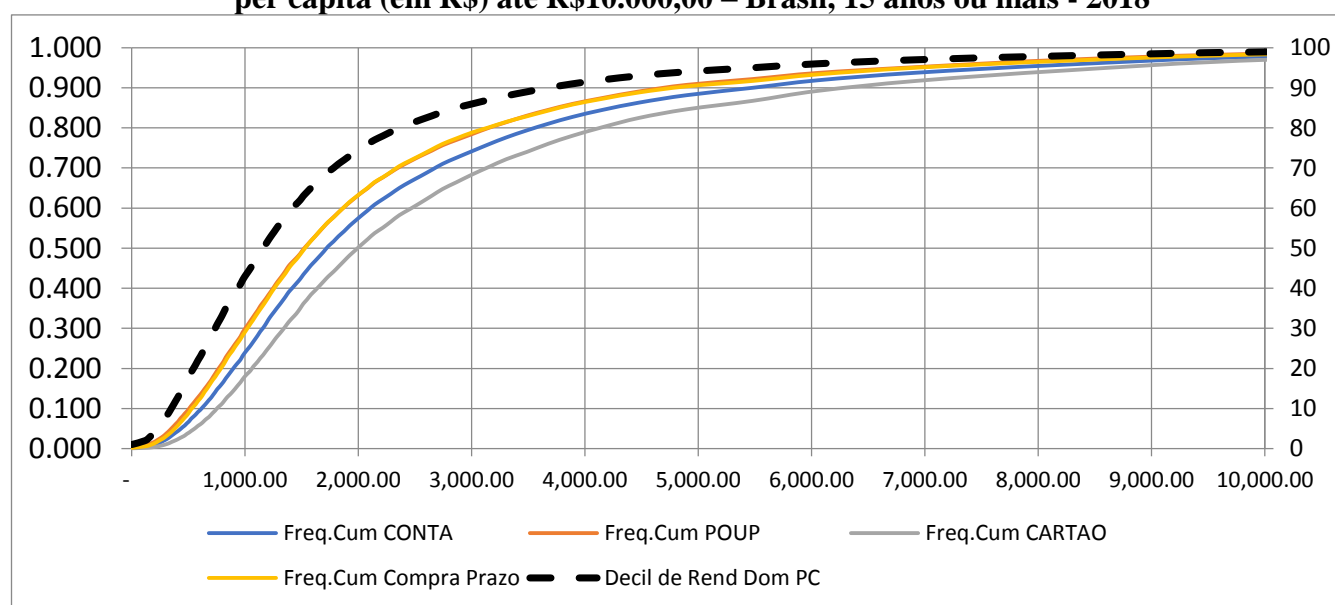
Fonte cálculos dos autores baseados na POF 2018-2019. Nota: eixo horizontal traz os limites inferiores dos decis de renda domiciliar per capita (em R\$). Colunas indicam a razão de chance entre (i) a probabilidade observada na população do decil de renda com simultaneamente dois instrumentos e (ii) a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

Para concluir a discussão da relação entre a renda e o acesso aos instrumentos financeiros e realização de compra a prazo, realizamos um detalhamento adicional, analisando o contínuo da distribuição de renda, indo além dos decis de renda (Figura 4). 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 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 distribuídas 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\$1000,00, temos que 42% das pessoas moram em domicílios com renda per capita de até R\$1000,00. 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\$3678,00. 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 que totalmente sobreposta à curva de compra a prazo. Por isto destaca-se apenas o instrumento poupança nesta análise. Vamos considerar a linha vertical de R\$1000,00 reais ou aproximadamente 1,1 salário mínimo de renda domiciliar per capita (RDPC). Temos 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.

Figura 4 – 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)

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\$2000,00 reais de RDPC, metade das pessoas com Contas estava em domicílios com mais de R\$1700 reais de RDPC e metade das pessoas com poupança estava em domicílios com R\$1500,00 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.

Por fim, considere os 10% mais ricos (linha horizontal 90). Na linha tracejada temos que estes 10% mais ricos estavam em domicílios com renda maior que R\$3678,30, como visto acima. Nesta renda (linha vertical em R\$3678,30) estes 10% mais ricos eram 24% das pessoas com cartão de crédito (100% menos o percentil de 76% da curva de Cartão de Crédito para a renda de R\$3678,30), 19% das pessoas com Conta corrente, 16% das pessoas com Poupanças e 16% das pessoas que compravam a prazo.

Quanto mais próxima da diagonal, mais afastada da distribuição de renda e mais concentrada com a renda é o acesso aos instrumentos.

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\$1676,60 reais de RDPC e metade das pessoas que realizou compras a prazo estava em domicílios com R\$1361,00 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 alcançou as populações de renda mais baixa, pois a mediana em 2018 está em renda mais baixa do que o aumento de renda verificada entre períodos.

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 para entender a posse do instrumento financeiro selecionado, seguindo a literatura, utilizamos a ferramenta de análise de regressão (Wooldridge, 2012).

5. Análise Condicional de fatores associados aos instrumentos financeiros

Na seção 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 nesta seção 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 abaixo 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. 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 termos 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 em geral, vemos que as variáveis são significativas para explicar a presença ou não do instrumento financeiro. 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 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. Isto repete 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.

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)
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)
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%.

O efeito da escolaridade também se mantém relevante e crescente. 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 que 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 ter 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 na seção de estatística descritiva (Tabela 2), vemos o padrão crescente mantido, embora com magnitude menor. Enquanto que 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., 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 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 abaixo, 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 é mantida. Já o benefício social traz efeitos em direções opostas para Cartão e Conta Corrente e 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 com o controle de outras características. Enquanto pessoas que recebiam benefício social tinham uma chance um pouco menor de ter Poupança, em uma análise simples, 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.

Passando para as características pessoais e de arranjo familiar, temos que a pessoa de referência e o cônjuge na unidade de consumo possuem maior chance de ter qualquer 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 da seção anterior, mas se mantém.

A questão do gênero traz resultados interessantes. Mulheres, em relação 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 Cartão de Crédito (negativo) e Compra a Prazo (positivo). Já para Cartão de Crédito o diferencial de chance é negativo e o maior entre os instrumentos (quase -3p.p.) e nulo para Poupança. Para Compra a Prazo o diferencial por cor é revertido em relação à estatística descritiva. Por outro lado,

os diferenciais por cor são relativamente pequenos em relação a gênero, revertendo a tendência observada na estatística descritiva.

Por um lado, o efeito duplamente negativo de cor e gênero no caso de Conta Corrente revela de forma significativa as dificuldades de inserção financeira para mulheres não brancas. Por outro o menor diferencial por cor, em relação a gênero, uma vez controladas as características observadas, sugere que para aumentar a inserção financeira para autodeclarados negros e pardos uma política deve focar a melhoradas condições sócio econômicas deste grupo. Já para aumentar a inserção financeira de mulheres, principalmente no tocante de conta corrente, políticas de gênero devem ser consideradas, pois mesmo descontados fatores sócio econômicos 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), tem 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, mas não para Compra a Prazo. Para poupança o efeito é bem menor 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.

Comentários Finais

Este trabalho discutiu a exclusão financeira no Brasil, considerando características demográficas e socioeconômicas das famílias e indivíduos, utilizando os dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares 2017-2018. Os estudos empíricos internacionais e as implicações teóricas sobre inclusão financeira 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 – Pesquisa de Orçamento Familiares permitiram incorporar outras variáveis, que não são normalmente usadas em estudos econométricos de exclusão financeira no Brasil. Essa base de dado permitiu 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.

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 declaram 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, maior do que o uso do cartão de crédito, com 40% de inserção.

No principal fator associado a inclusão financeira é ter alguma forma de renda - seja de trabalho, aposentadoria e outras formas de transferência. Além disso, são fatores importantes a escolaridade e a idade. 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.

Uma outra informação importante apontada na pesquisa é o impacto da informalidade na exclusão financeira. Uma característica da exclusão financeira no Brasil é que esta se manifesta principalmente pelo menor acesso a conta corrente e cartão de crédito, onde renda é uma variável explicativa fundamental do que no caso da Conta Poupança e da Compra a Prazo que é menos sensível a variação da renda pessoal.

Muitos indicadores apontados no estudo 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 para entender a posse do instrumento financeiro selecionado, seguindo a literatura, foi utilizado uma análise de regressão.

No caso, fatores como renda e escolaridade permanecem relevantes, sendo que a distinção de acesso continua a ser 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 a origem da renda (benefício social, aposentadoria, 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 aumenta a probabilidade de Conta Poupança e compra a prazo. No entanto, 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 realiza compras a prazo ou ter compra de 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 de forma significativa as dificuldades de inserção financeira para mulheres não brancas.

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 eles 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.

Referências

- AYYAGARI, M.; BECK, T. Financial Inclusion in Asia: An Overview. **Asian Development Bank (ADB), Economics Working Paper Series**, Manila, n. 449, set. 2015.
- 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. **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.
- 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.
- NOELIA, C. 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.
- 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.

DEVLIN, J. F. An analysis of influences on total financial exclusion. **The Service Industries Journal**, Vol. 29, n. 8, p. 1021–1036, ago. 2009.

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<<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.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Pesquisa de Orçamentos Familiares 2017-2018 – POF**. Rio de Janeiro, 2004.

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.

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.

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**,84(5) 2018.

KOKU, P. S. Financial exclusion of the poor: a literature review. **International Journal of Bank Marketing**, 33, n. 5, p. 654-668, jul. 2015.

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

LAPUKENI, A. F. Financial Inclusion and the Impact of ICT: An Overview. **American Journal of Economics**, n. 5, p. 495-500, set. 2015.

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 Innovation *em Marszk, Adam; Lechman, Eva & Kato, Yasuyuki The Emergence of ETFs in Asia-Pacific, Springer, 2020*

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.

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**,n. 539, mar. 2018.

SARMA M. Index of Financial Inclusion. **Indian Council for Research on International Economic Relations, Working Paper**, n. 215, jun. 2008.

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 Getulio Vargas. São Paulo, p. 228. 2017.

TISSOT, B.; GADANECZ, 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.

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.

ANEXO 1 – 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 à 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.
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 18 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)
Celular	Unidade de Consumo possui despesa coletiva com Celular (inclusive parte de pacote double, triple ou quadri play) – 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.