

SUMÁRIO

1. Introdução	3
2. Revisão Bibliográfica	10
2.1. Mercado de Crédito Brasileiro	10
2.2. Endividamento	15
2.3. Finanças comportamentais	19
2.4. Educação Financeira	25
3. Metodologia	29
3.1. Definição Operacional das Variáveis	29
4. Análise dos resultados	34
5. Considerações Finais	42
6. Referências	45

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BACEN: Banco Central do Brasil

FLLIP: Financial Links for Low-income People

IBGE: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IDH: Índice de Desenvolvimento Humano

IEGV: Instituto de Economia Gastão Vidigal

INSS: Instituto Nacional do Seguro Social

OEC: Observatório do Endividamento dos Consumidores

PPC: Paridade do Poder de Compra

PNUD: Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

RDH: Relatório de Desenvolvimento Humano

SCPC: Sociedade Central de Proteção ao Crédito

SUS: Serviço Único de Saúde.

1. Introdução

O presente trabalho pretende compreender as razões que levam os indivíduos de baixa renda a se endividarem, pois o ato de endividar-se pode colocar em risco o equilíbrio orçamentário das famílias.

Contudo, este não traz problemas só de ordem financeira, mas também de ordem psicológica. O sujeito endividado torna-se mais vulnerável a incidentes pessoais, tais como: separação, desemprego, problemas de saúde, entre outros, podendo levar, no limite, a que este indivíduo se torne impossibilitado de cumprir suas obrigações.

A população com escassez de renda, além de apresentar maior dificuldade para conseguir se manter com seus proventos, tem que enfrentar as complicações oriundas das dívidas. Um indicador importante, medido pelo IBGE que elucida este problema é o grau de dificuldade para chegar ao fim do mês com o rendimento monetário familiar.

O resultado da Pesquisa de Orçamento Familiar (POF) realizada no biênio 2002-2003 pelo IBGE mostra que, quanto menor o rendimento monetário e não monetário mensal familiar, maior o percentual de famílias com dificuldade para chegar ao final do mês com tal rendimento, como pode ser verificado na tabela 1.

O rendimento não monetário familiar é definido na POF (IBGE, 2004, p. 32) como “tudo que é produzido, pescado, caçado, coletado ou recebido em bens (troca, doação, retirada do negócio, produção própria ou salário em bens) utilizados ou consumidos no período de referência da pesquisa e que, pelo menos na última transação, não tenha passado pelo mercado”.

Tabela 1 – Distribuição das famílias - (%) - Brasil - 2003

Rendimento monetário e não monetário mensal familiar (R\$)	Avaliação do grau de dificuldade para chegar ao fim do mês com o rendimento monetário familiar						
	Total	Muita dificuldade	Dificuldade	Alguma dificuldade	Alguma facilidade	Facilidade	Muita facilidade
Total	100	27,15	23,73	34,57	8,86	4,96	0,72
Até 400	100	51,52	25,59	17,95	2,83	1,54	0,56
Mais de 400 a 600	100	39,62	26,17	27,88	3,67	2,01	0,65
Mais de 600 a 1000	100	29,07	26,81	35,42	5,8	2,43	0,48
Mais de 1000 a 1200	100	22,91	25,62	38,47	9,36	3,33	0,32
Mais de 1200 a 1600	100	18,27	25,18	41,84	9,82	4,34	0,55
Mais de 1600 a 2000	100	15,76	24,27	42,94	10,25	6,16	0,61
Mais de 2000 a 3000	100	12,6	19,69	46,62	12,97	7,61	0,51
Mais de 3000 a 4000	100	8,81	19,9	43,01	17,09	10,23	0,96
Mais de 4000 a 6000	100	9,4	14,82	39	21,78	14,31	0,69
Mais de 6000	100	6,66	11,05	36,74	23,58	18,26	3,72

Nota: 1 - O termo família está sendo utilizado para indicar a unidade de investigação da pesquisa: Unidade de Consumo.
2 - As informações foram prestadas por um único membro indicado pela família.
3 - Na categoria Total não estão incluídas as famílias sem declaração do grau de dificuldade para chegar ao fim do mês.
4 - A categoria Até 400 inclui as famílias sem rendimento.

FONTE: IBGE, POF (2004)

Num país como o Brasil onde a desigualdade na distribuição de renda é grande, como fica claro na edição de 2006 do Relatório de Desenvolvimento Humano (RDH) produzido pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD)¹ fica evidente a importância de maximizar a utilização dos rendimentos da população de baixa renda, através da busca do consumo consciente, do planejamento orçamentário e também a redução do nível de endividamento destas pessoas.

O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), apresentado no RDH, é uma medida conjunta de três dimensões do desenvolvimento humano: longevidade (medida pela esperança de vida), educação (medido pela alfabetização de adultos e pelas matrículas nos níveis primário, secundário e superior) e renda (medido pelo rendimento de paridade do poder de compra, PPC).

¹ Dados disponíveis no seguinte link: <http://hdr.undp.org/statistics/data/>

A partir do IDH, os países são classificados com relação ao nível de desenvolvimento em: baixo, médio e elevado. Os países que apresentam um Índice de Desenvolvimento Humano entre 0 e 0,499 são considerados de desenvolvimento humano baixo, entre 0,499 e 0,799 estes são classificados como de desenvolvimento humano médio, quando o indicador atinge 0,800, os países com um índice superior a este valor têm desenvolvimento humano considerado elevado.

O Brasil apresenta um IDH de 0,792, ocupando a 69ª posição, apesar de ser classificado como um país de Desenvolvimento Humano Médio, este apresenta um alto coeficiente de Gini, 58,0, segundo o RDH de 2006, que conta com dados de 2003 com relação ao Brasil.

O coeficiente de Gini consiste em um número entre 0 e 100, em que o 0 corresponde à completa igualdade, ou seja, toda a população possui a mesma renda, e 100 corresponde à completa desigualdade, quando um indivíduo concentra toda a renda e os demais não possuem nada.

Segundo este indicador, haveria apenas nove países com maior concentração de renda do que o Brasil (Colômbia, Haiti, Bolívia, Suazilândia, República Centro-Africana, Serra Leoa, Botsuana, Lesoto e Namíbia).

Outra medida relevante utilizada pelo PNUD é o dado relativo ao volume de renda ou consumo², a amostra da população é dividida entre os 10% mais ricos e os 10% mais pobres da população e mede-se qual a participação destas duas amostras no consumo do país analisado.

Conforme este indicador, no País, a parcela correspondente aos 10% mais pobres representa apenas 0,8% do consumo do Brasil, contra 45,8% do consumo que estão concentrados na parcela correspondente aos 10% mais ricos.

² Os dados utilizados pelas Nações Unidas derivam de pesquisas que ocorreram em datas diferentes e com diferentes metodologias, na maioria dos casos se referiam ao consumo, mas em alguns casos se referem à renda. Com isso a comparabilidade efetiva dos dados entre os países fica comprometida.

Para uma visão mais detalhada no tocante a esses indicadores destacamos os dados de alguns países que são apresentados no quadro 1, apresentado logo a seguir, o Anexo II mostra os índices apresentados abaixo para todos os países .

Quadro 1 – Desigualdade no rendimento ou consumo

Ordem do IDH	País	Ano da Pesquisa	Parcela do Rendimento ou Consumo (%)		Medidas de Desigualdade
			10% mais pobres	10% mais ricos	Índice de Gini
1	Noruega	2000	3,9	23,4	25,8
8	Estados Unidos	2000	1,9	29,9	40,8
69	Brasil	2003	0,8	45,8	58,0
83	Equador	1998	0,9	41,6	43,7
99	Azerbaijão	2002	5,4	18	19,0
123	Marrocos	1998-99	2,6	30,9	39,5
125	Namíbia	1993	0,5	64,5	74,3

FONTE: RELATÓRIO DO DESENVOLVIMENTO HUMANO; 2006, p. 335-338.

A população de baixa renda, além de conviver com a desigualdade reinante no País, ainda tem que enfrentar o desemprego, fator que compromete a capacidade de consumo desta parcela da população e que potencializa seus efeitos ao atingir aqueles que possuem obrigações financeiras a saldar.

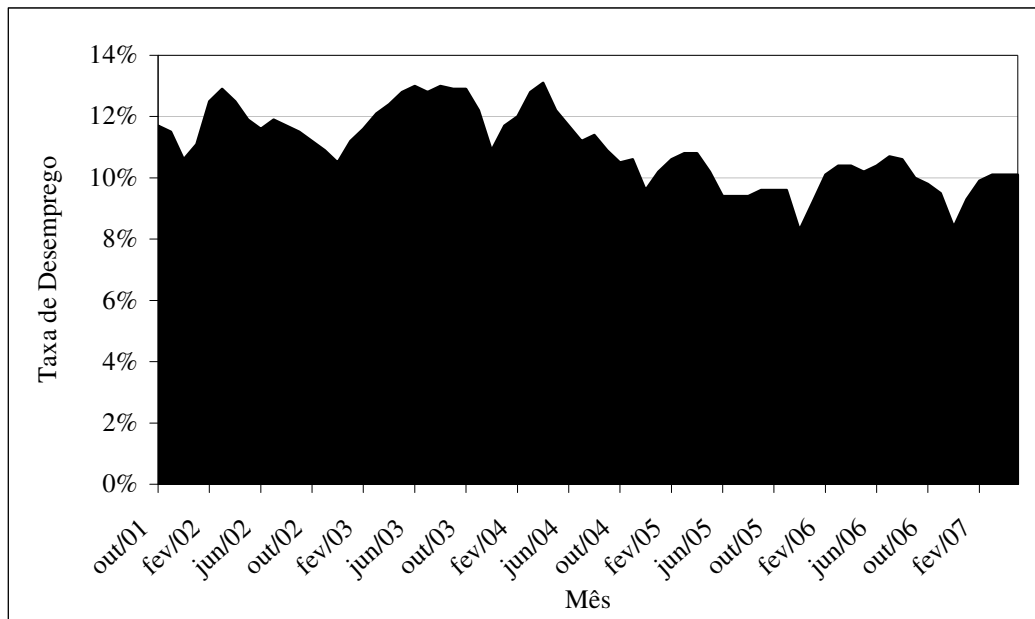
No Brasil, nos últimos anos o nível de desemprego se manteve elevado, estando atualmente em 10,1%, segundo dados do IBGE de maio de 2007, relativos a taxa de desemprego, com período de referência de 30 dias, das pessoas com 10 anos ou mais de idade, nas Regiões Metropolitanas do País ³.

Na verdade essa taxa nos últimos anos foi superior, em média 11,0% nos últimos 5 anos, como é demonstrado no gráfico 1 apresentado a seguir, que demonstra a evolução deste índice no período de outubro de 2001 a maio de 2007.

³ Pesquisa disponível no seguinte link:

http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme_nova/defaulttab_hist.shtm?c=3

Gráfico 1 – Taxa de desemprego nas regiões metropolitanas



FONTE: IBGE

O presente estudo tem como propósito verificar quais as razões alegadas pelos indivíduos de baixa renda para se endividarem, a partir dos resultados de uma pesquisa qualitativa realizada na cidade de Santo André, no primeiro semestre de 2007.

O problema de pesquisa que se apresenta é: quais as razões para que os indivíduos de baixa renda se endividem de tal forma que não consigam cumprir com suas obrigações?

As questões que se colocam com relação ao problema do endividamento são as seguintes:

Existe alguma ligação entre o gênero do indivíduo e os motivos para os seus problemas de endividamento?

Há alguma relação entre o nível de endividamento e a causa das dificuldades das pessoas que captam recursos no mercado de crédito?

O pensamento do endividado no momento de tomar o crédito tem alguma relação com as razões dos problemas com dívida?

O trabalho propõe testar a hipótese de que os fatores citados a seguir são as razões para o endividamento da população de baixa renda.

- A falta de planejamento dos indivíduos
- Alta propensão ao consumo
- Empréstimo do nome
- Má gestão orçamentária
- Fatores externos (queda da renda, alta taxa de juros, desemprego, desestabilização familiar e problemas de saúde).

A definição das hipóteses fundamentou-se no artigo realizado por Kusters *et al.* (2004, p. 89-90), que reúne estudos realizados em cinco países: Alemanha, França, Estados Unidos, Bélgica e Áustria, sobre as razões para o endividamento.

Além disso, foram utilizados os resultados do pré-teste realizado em dezembro de 2006 com uma amostra de 27 indivíduos, na cidade de Santo André, através de entrevistas semi-estruturadas.

O presente trabalho pretende analisar o problema causado pelo endividamento da população de baixa renda, estes são considerados neste estudo, como indivíduos que tenham uma renda familiar de até três salários mínimos.

O nível de renda de três salários mínimos baseia-se na classificação utilizada no trabalho de Brusky e Fortuna (2002, p. 14), que segmentam a amostra coletada no estudo em três categorias:

- Baixíssima renda – de 0 a 2 salários mínimos;
- Baixa renda – de 2 a 3 salários mínimos
- Média-baixa – de 3 a 6 salários mínimos.

O capítulo 2 apresenta a revisão bibliográfica que suporta o trabalho, primeiro será feita uma revisão sobre o Mercado de Crédito Brasileiro para entender o ambiente em que os indivíduos que serão pesquisados estão inseridos.

Num segundo momento, o conceito de endividamento utilizado nesta pesquisa será definido e serão apresentados resultados de pesquisas realizadas anteriormente sobre as razões para o endividamento.

Em seguida, serão apresentados alguns dos comportamentos que afetam as decisões das pessoas com relação ao consumo e poupança estudadas pelas finanças comportamentais, e que afetam as decisões de endividamento da população.

O último tema da revisão bibliográfica é a educação financeira, nesta parte são apresentadas algumas pesquisas em que a educação financeira traz resultados positivos para a diminuição do endividamento.

O capítulo 3 apresenta a metodologia de pesquisa utilizada, optou-se pela realização de uma pesquisa qualitativa, por meio dela pode-se entender o comportamento dos indivíduos com relação ao endividamento e assim, responder as questões colocadas nesta pesquisa.

Com as variáveis qualitativas foram feitos testes estatísticos utilizando o programa SPSS para verificar se existe alguma relação entre as variáveis.

No capítulo 4 serão mostrados os resultados obtidos pela pesquisa, que ajudam a entender porque as pessoas acabam se endividando e servem de resposta à questão que deu origem ao estudo. Os resultados levam as considerações finais apresentadas no capítulo 5, que sugerem possíveis soluções para o problema do endividamento.

2. Revisão Bibliográfica

2.1. Mercado de Crédito Brasileiro

O comportamento do mercado tem influência direta na sociedade, portanto ter uma visão do mercado de crédito brasileiro e de suas particularidades ajuda a compreender o processo de endividamento das famílias de baixa renda que estão inseridas neste ambiente.

As altas taxas de inflação no mercado brasileiro fizeram com que as instituições financeiras tivessem como prioridade os ganhos com *float*. Segundo Carvalho (2003, p. 5), o ganho com *float* “trata-se do rendimento adicional gerado pelos recursos não remunerados ao serem aplicados pelas mesmas taxas das diversas operações ativas dos bancos.”

Com a diminuição das taxas de inflação, os bancos tiveram que buscar outras formas para aumentar seus resultados, como a busca de resultados no mercado de crédito, de acordo com Moura e Pinheiro (2001, p. 10-11).

Segundo Além e Giambiagi (1997, p. 3), o consumo privado no Brasil sofreu uma queda significativa na década de 80, devido ao efeito dos altos níveis de inflação e das altas taxas de câmbio, que levaram a redução do nível de renda real da população.

Na década seguinte, o consumo privado apresenta trajetória crescente que, segundo os autores, e esta foi viabilizada pelo Plano Real que trouxe estabilização macroeconômica para o País.

Para os autores, Além e Giambiagi (*Ibid.*), a queda da taxa de inflação favoreceu principalmente a população de baixa renda que não possuía acesso aos instrumentos financeiros de proteção contra os altos níveis de inflação registrados antes do período de estabilização.

Ainda, de acordo com Além e Giambiagi (1997, p. 4), “considerando-se a demanda reprimida desta faixa de população, isto representou um significativo aumento da demanda de bens de consumo, com destaque para os produtos eletroeletrônicos. Por outro lado, a isto se somou a

restauração dos mecanismos de crédito - com destaque para o alargamento dos prazos de pagamento -, com efeitos positivos tanto para as classes de renda mais baixas quanto para as mais altas”.

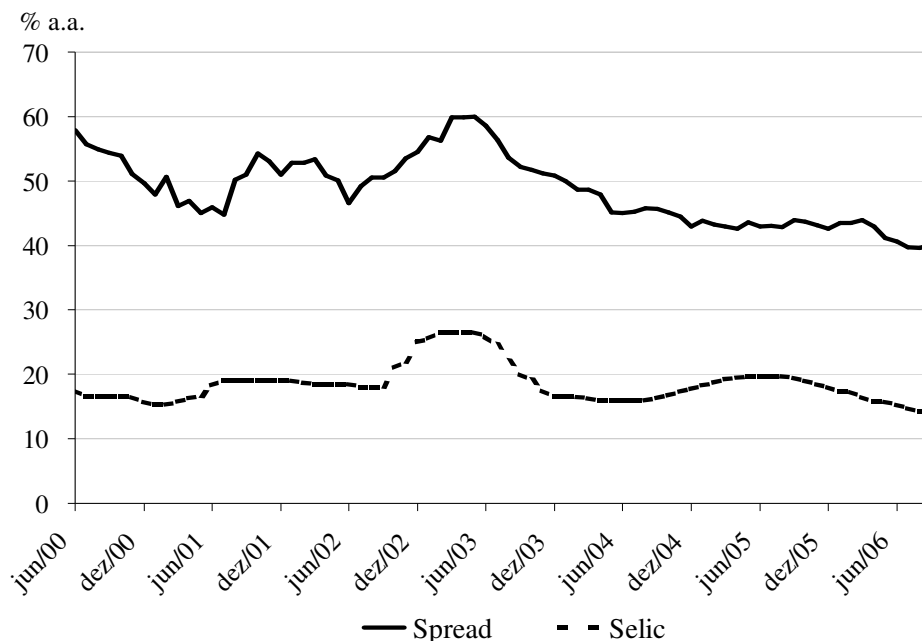
Com a atenção voltada para o mercado de crédito, o entendimento da composição e magnitude dos *spreads* bancários apresenta-se como assunto de extrema importância. O *spread* bancário é medido pela diferença entre as taxas de juros básicas, de captação, e as taxas de aplicação, custo ao tomador.

Segundo Moreno (2006), o Brasil é um dos casos mais extremos de altos *spreads*, em torno de 40% e as razões para a persistência de níveis tão altos de *spread* não são claras, mas podem incluir um histórico de crises bancárias, falta de competição, regulamentações governamentais que favorecem certos setores e restrições em taxas de juros.

Dada à relevância do tamanho do *spread* bancário no Brasil o Banco Central iniciou um estudo sobre os juros e o *spread* bancário a partir de 1999. Em seu último relatório de 2005, num balanço sobre estes seis anos do projeto, o Banco Central afirma que “não obstante as medidas adotadas pelo governo e os avanços logrados nos últimos seis anos no sentido de facilitar o acesso ao crédito e reduzir o seu custo, o *spread* bancário permanece elevado”.

No tocante à composição do *spread* bancário, o estudo revela que em 2004, 34% do diferencial entre a taxa de captação e aplicação é explicado pela inadimplência, seguido pelos custos administrativos que explicam 21,6%. Os tributos e as taxas contribuíram com 8,4%, já os impostos diretos influem em 9,3%, enquanto que o custo de manter depósitos compõe 7% do *spread*, deixando um resíduo líquido de 19,8%.

O gráfico 2, mostra a trajetória do *spread* bancário e da taxa Selic Meta definida pelo Comitê de Política Monetária, podemos perceber que seguindo a queda das taxas de juros, os *spreads* bancários também têm apresentado diminuição, mas continuam em níveis elevados, como pudemos verificar anteriormente.

Gráfico 2 – *Spread Bancário e Taxa Selic*

FONTE: BANCO CENTRAL DO BRASIL

Uma evolução no mercado de crédito foi o aumento das operações de crédito consignado, que por terem risco de inadimplência baixo, pois o desconto é feito em folha de pagamento, apresentam níveis de taxas de juros menores.

A diferença no custo para os clientes fica clara quando observamos os dados do Banco Central de dezembro de 2005 que mostra que enquanto o crédito pessoal apresentava taxa de juros de 67,3% ao ano, o crédito consignado tinha taxas de 36,4% ao ano.

No âmbito internacional, a experiência do Banco Grameen, fundado por Muhammad Yunus em 1976, apresentou resultados positivos com relação ao microcrédito.

Conforme trabalho de Muhammad Yunus (2007), o Banco Grameen, desde sua criação, gerou lucros em quase todos os anos de em que operou, exceto no ano de 1983, 1991 e 1992. O banco conta com 2.431 agências e, desde sua fundação, emprestou o equivalente a 6,31 bilhões de dólares para 7,21 milhões de mutuários, 97% dos quais são mulheres.

Uma das características do modo em que o Banco Greeman opera refere-se as garantias dos empréstimos, o crédito fornecido pelo banco não se baseia em qualquer garantia real, nem em

contratos que tenham valor jurídico e mesmo assim, a sua taxa de inadimplência é de 1,39%, ou seja, o Banco Grameen possui uma taxa de recuperação de 98,61%, segundo Yunus (2007).

No Brasil, em 2003, o governo apresentou medidas para aumentar a oferta de produtos financeiros à população de baixa renda. Conforme Alves e Soares (2006, p. 75-76), “as principais medidas foram a possibilidade de abertura de contas simplificadas (bancarização), a criação de mecanismos que estimula oferta de crédito com base nos valores recolhidos em depósitos a vista (microfinanças), e a formatação de cooperativas de crédito de livre associação”.

O cooperativismo pode ser uma forma de atender a população de baixa renda que necessita de serviços especializados e que possam levar estes indivíduos a atingirem os seus objetivos. Segundo levantamento realizado pelo Conselho Mundial de Cooperativas de Crédito no Brasil somente 2% da população ativa são cooperados.

Este percentual tem chances de ser aumentado, e seria uma grande evolução para o nosso País, que possui alto nível de desigualdade, já que segundo estudo de Alves e Soares (2006, p. 42) “é próprio da cooperativa de crédito contribuir para o desenvolvimento da economia local, ao promover a intermediação entre poupança e a demanda por serviços financeiros de uma região – diferentemente do que ocorre com os bancos de varejo – sendo assim potencial indutor de correção de desigualdades regionais com uma perspectiva de pouca interferência direta do poder público.”

O mercado de crédito possui diversos produtos diferentes, com risco de inadimplência e característica que os distinguem e que, por isso, apresentam taxas de juros distintas. Com o aumento da população bancarizada, como pode ser visto na tabela 2, que mostra um crescimento de 24% no número de contas-correntes e 38,3% nas contas-poupança no período de 2001 a 2005, o contato com termos ou produtos que não fazem parte do seu dia-a-dia e a falta de conhecimento pode levar a decisões incorretas.

Tabela 2 – Acesso a Contas Bancárias

Em Milhões					
Tipo	2001	2002	2003	2004	2005
Clientes Contas-correntes	43,3	45,6	45,9	50,4	53,7
Clientes Contas-poupança	51,2	58,2	62,4	67,9	70,8

FONTE: BACEN

Como pode se verificar na pesquisa realizada pela Ibope Inteligência (2006), houve um aumento da utilização do cartão de crédito por parte da população de baixa renda, o estudo mostrou que a taxa de penetração dos cartões de crédito passou de 29% em 2004 para 33% em dezembro de 2005. Na classe C, a taxa de penetração cresceu ainda mais, passando de 44% para 50% no mesmo período.

Além dos produtos considerados novos para estes indivíduos, que podem trazer risco para quem os contrate, há também a agiotagem, produto que podem trazer prejuízos não só de ordem financeira, mas também de ordem física para quem os utiliza.

A agiotagem é considerada uma forma de crédito oriunda de fonte semi-formal, conforme classificação de Brusky e Fortuna (2002). Segundo os autores, esta forma é pouco apreciada pelos demandantes, porém é muito utilizada.

Conforme Brusky e Fortuna (2002, p. 23), o nível de formalidade depende da “profissionalização” dos agiotas, no caso dos “profissionais” habitualmente há exigência de contracheque ou de algum comprovante da capacidade de pagamento do tomador.

Segundo trabalho de Brusky e Fortuna (2002, p. 23), quando o indivíduo que tomou o crédito fica inadimplente, é comum a tomada de algum bem ou de cartões do tomador. O uso de violência e ameaças também são parte dos métodos usuais de cobrança dos agiotas.

2.2. Endividamento

O endividamento, segundo trabalho realizado pelo Centro de Estudos Sociais da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra (2002), é definido como o saldo devedor de um indivíduo e este pode resultar apenas de uma dívida ou de mais do que uma simultaneamente, utilizando-se, neste caso, a expressão multiendividamento.

Além do conceito de endividamento, o estudo realizado pelo Observatório do Endividamento dos Consumidores (OEC) da Universidade de Coimbra (2002) sobre o endividamento das famílias portuguesas apresenta o conceito de sobreendividamento, que é definido como a situação em que o devedor se acha impossibilitado de cumprir com os seus compromissos financeiros, sem por em risco a subsistência da família, ou seja, embora o devedor continue a satisfazer os seus compromissos, o faz com sérias dificuldades.

O sobreendividamento pode ser ativo ou passivo, no caso, o sobreendividamento ativo acontece quando o devedor contribui ativamente para se colocar em situação de impossibilidade de pagamento, enquanto que o sobreendividamento passivo é resultado de circunstâncias não previsíveis e que afetam de forma grave a capacidade de pagamento do devedor, colocando-o em situação de impossibilidade de cumprir com os seus compromissos financeiros, OEC (2002).

Em documento apresentado pelo Comité Económico Social em 2000, o sobreendividamento pode causar implicações sociais e psicológicas importantes, como a marginalização e a exclusão social, os problemas psíquicos, o alcoolismo, a dissolução das famílias, as perturbações da saúde física e mental dos filhos das famílias sobreendividadas, etc.

O trabalho realizado pela Universidade de Coimbra (2002) afirma que além dos problemas citados acima, ainda existe o efeito no setor real da economia, já que com a proliferação dos casos de incapacidade do cumprimento dos compromissos financeiros, há uma contração do consumo, em razão da contração do volume de crédito, que afetará o crescimento da economia.

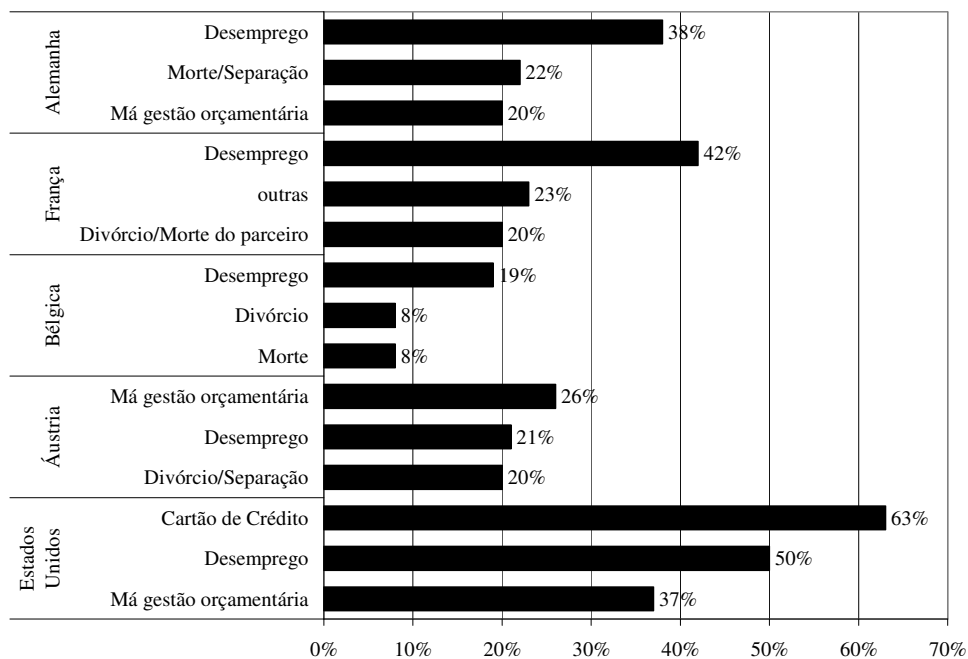
No presente trabalho será feito um estudo de natureza microeconômica, ou seja, serão trabalhados dados individuais de famílias concretas, desagregados segundo as características

socioeconômicas, com o objetivo de avaliar a dimensão e a natureza dos casos de sobreendividamento, bem como o risco da emergência destes casos, identificando os fatores comuns que afetam a solvabilidade destas famílias.

Em pesquisa realizada por Kusters *et al.* (2004, p. 90) sobre as causas do endividamento, tema desta pesquisa, foi feita uma análise comparativa entre cinco países distintos, Alemanha, França, Estados Unidos, Bélgica e Áustria. Esta pesquisa mostra que o desemprego é a principal causa de problemas de endividamento para a França (42%), Alemanha (38%) e Bélgica (19%).

No estudo realizado por Kusters *et al.* (*Ibid.*), outra causa importante é a má gestão orçamentária, nos Estados Unidos esta causa foi citada por 37% dos entrevistados, na Áustria este percentual fica em 26%, e é a causa mais citada neste país, enquanto que na Alemanha a má gestão orçamentária surge citada por 20% dos sobreendividados, como pode ser visto no gráfico 3.

Gráfico 3 – Razões para o Sobreendividamento



FONTE: Kusters *et al.* (2004, p. 90)

No Brasil, a Sociedade Central de Proteção ao Crédito (SCPC) e Instituto de Economia Gastão Vidigal (IEGV) realizam pesquisa trimestral sobre inadimplência, no relatório de dez anos podemos comparar as causas da inadimplência apresentadas e suas proporções nos anos de 1997, 2002 e 2007 ao analisar a Tabela 2 apresentada abaixo.

O desemprego como causa de inadimplência aumentou de 37% para 53% no período de dez anos, enquanto que a queda da renda sofreu uma redução importante na mesma década, passando de 16% para 10%.

Os dados da pesquisa trimestral, realizada pela IEGV e SCPC, divulgada pela Associação Comercial de São Paulo (ACSP), apresentados no Anexo III, o maior crescimento de causa de inadimplência no último ano também foi o desemprego, que passou de 48% para 53% no período.

Tabela 3 – Pesquisa sobre inadimplência no Brasil – SPC e Usecheque

	1997	2002	2007
1 - Causas da Inadimplência			
Ficou desempregado	37%	47%	53%
Alguém da família ficou desempregado	2%	3%	3%
Doença em família	3%	6%	4%
Descontrole do gasto	22%	15%	10%
Queda da renda	16%	2%	4%
Ter sido avalista, emprestou nome	-	14%	14%
Outros	20%	13%	12%
2 - Sexo			
Masculino	72%	57%	62%
Feminino	28%	43%	38%
3 - Idade			
Menos de 20 anos	4%	2%	3%
De 21 a 30 anos	42%	40%	25%
De 31 a 40 anos	32%	40%	34%
De 41 a 50 anos	17%	13%	26%
De 51 a 60 anos	4%	4%	10%
Mais de 60 anos	1%	1%	1%

FONTE: SCPC e IEGV, 2007.

Segundo Casado (2001), o superendividamento é “fruto da sociedade de massas, onde o consumo é cada vez mais incentivado, através de publicidades agressivas, geradoras de falsas necessidades”.

Contudo, o fenômeno também pode “ser fruto de atos de credores que, rompendo com as justas expectativas dos devedores, cometem ilícitos no afã de obterem margens de lucro cada vez maiores. Mesmo sob este prisma, revela-se patente que este fenômeno é característico de uma sociedade onde o consumo é cada vez mais valorizado, passando a pessoa humana a ser vista como algo com potencial de compra”.

Para Consalter [2005], num momento como o atual, em que há abundância de crédito no País, o consumidor precisa enfrentar três diferentes batalhas contra o crédito: “uma, contra si mesmo e seu desejo de “ter”; outra, contra a avalanche virtual da publicidade via televisão, Internet, telefone, etc; e, uma terceira, contra o ataque físico, quando, caminhando pelo centro da cidade, é incessantemente abordado por homens e mulheres de panfleto em punho”.

Estudos sobre o desejo de “ter” foram desenvolvidos pelos teóricos de finanças comportamentais, que quebraram os paradigmas dos modelos econômicos que consideravam, os indivíduos como seres totalmente racionais e incluíram em seus modelos outras variáveis, como a emoção.

2.3. Finanças comportamentais

Em Thaler e Barberis (2002) a teoria tradicional, que acredita no mercado eficiente, tem como paradigma a racionalidade dos agentes do mercado financeiro, ou seja, os agentes ao receberem novas informações atualizam suas crenças corretamente e fazem escolhas razoáveis, tomando decisões consistentes com a Teoria da Utilidade Esperada..

Segundo Fama e Miller (1975, p. 4-6), na Teoria da Utilidade Esperada existem três axiomas em relação às escolhas:

- As preferências são completas, ou seja, é possível comparar duas cestas quaisquer, como por exemplo, o indivíduo pode dizer que X é igual a Y ou Y é igual a X ou ainda que ele é indiferente a X e Y;
- As preferências são reflexivas, com isso, podemos supor que uma cesta é pelo menos tão boas quanto ela mesma, por exemplo, $X = X$;
- As preferências são transitivas, portanto se a cesta X é igual a cesta Y e a cesta Y é igual a cesta Z, então a cesta X é igual a cesta Z

Se as preferências do indivíduo que toma a decisão seguirem os axiomas acima, diz-se que o indivíduo maximiza o valor de uma função de utilidade no momento da escolha.

Em desacordo com os teóricos que defendem a Teoria da Utilidade Esperada, os teóricos de finanças comportamentais, segundo Thaler e Barberis (2002), defendem a tese de que alguns fenômenos financeiros podem ser mais bem compreendidos se os agentes não forem considerados totalmente racionais, como por exemplo, quando ocorrem as bolhas especulativas no mercado financeiro.

Neste caso, de acordo com Thaler e Barberis (2002), em finanças comportamentais há um relaxamento das premissas do paradigma tradicional, ou seja, as crenças não necessariamente atualizadas de maneira correta, mas sim em função de experiências passadas, percepção sobre fatos, aversão a risco em função de perdas anteriores. Ademais, as escolhas não são necessariamente razoáveis dentro da Teoria da Utilidade Esperada.

Em concordância com a teoria de finanças comportamentais, estudos de Marshall (1890) e Bohm-Bawerk (1898) citados na pesquisa de Hoch e Lowenstein (1991), já indicavam no final do século XIX que para que o comportamento do consumidor seja completamente entendido, deve-se reconhecer que os indivíduos são influenciados por preocupações racionais de longo prazo e mais influenciados por fatores emocionais de curto prazo, ou seja, existe inconsistência temporal na preferência do consumidor.

Hoch e Lowenstein (1991) apresentam um modelo que agrega conceitos econômicos com psicologia para integrar as forças econômicas e racionais que influenciam o auto-controle dos consumidores.

O auto-controle seria a forma de acabar com a inconsistência das preferências do consumidor, conforme pode ser verificado pela definição de auto-controle apresentada pelos autores, que é “o esforço da parte do consumidor para evitar ou resistir de forma inconsistente.”

Para os autores, existe um conflito entre o desejo e a força de vontade e para manter o auto-controle o indivíduo pode reduzir seu desejo através da manipulação de suas preferências ou através da força de vontade, que são as táticas diversas que as pessoas utilizam para superar, ao invés de reduzir sua impaciência.

Segundo Shiller (2002), na década de 70, os acadêmicos não questionavam a teoria de mercado eficiente. Os modelos financeiros desta época relacionavam especulação dos preços dos ativos com fundamentos econômicos, utilizando expectativas racionais para unir Finanças e Economia em uma teoria única.

Nos anos 80, houve o aumento da volatilidade nos mercados e em 1982 houve a moratória do México, que levou a crise da dívida dos países emergentes, a academia inicia seus questionamentos sobre a consistência dos modelos de mercado eficiente.

Nos anos 90, foram introduzidos conceitos de psicologia para relacioná-los ao mercado financeiro, desenvolvendo-se o campo de finanças comportamentais. Shiller (2002), afirma que o livro *The Econometrics of Financial Markets* representa “um extensivo corpo de trabalhos empíricos”, sumarizados neste estudo que “construiu os fundamentos para uma revolução em finanças”.

Como os modelos que consideram os indivíduos totalmente racionais pareciam não responder integralmente às questões enfrentadas pelos gestores no mundo real, o estudo do comportamento humano começou a tornar-se mais importante e com ele o conceito de racionalidade limitada.

Simon (1957 apud Bazerman, 2004) sugere que o julgamento individual restringe-se pela sua racionalidade. Apesar dos indivíduos tentarem tomar decisões racionais, a simplificação ou falta de informações importantes ou, ainda, falta dos critérios relevantes para a resolução do problema, limitações de inteligência e de percepção, as restrições de tempo e de custo e as limitações na capacidade de retenção das informações na memória humana impedem os indivíduos de tomar decisões ótimas ou maximizadas.

O trabalho de Tversky e Kahneman (1974, p. 1.124), em concordância com a pesquisa de Simon, afirma que “as pessoas confiam em um número limitado de princípios heurísticos que reduzem tarefas complexas de avaliação de probabilidades e de previsão valores a operações de julgamento simplificadas. Geralmente, estas heurísticas são bastante, mas às vezes conduzem a erros severos e sistemáticos.”

Os indivíduos, ainda que conheçam os conceitos corretos, podem tomar decisões que não sejam ótimas devido a outros fatores. Segundo Vitt (2004), a decisão de consumo é afetada por aspectos psicológicos, físicos, e por valores sociais que estão baseados em sentimentos e emoções.

Em artigo de Cohen *et al* (2004), os autores se baseiam na idéia de que os consumidores se comportam impacientemente hoje, mas preferem ou planejam agir pacientemente no futuro. Para provarem suas idéias os autores realizaram testes com diversos indivíduos, utilizando a ressonância magnética para verificar quais locais do cérebro eram ativados quando estes tinham que escolher entre diferentes recompensas disponíveis para diferentes pontos no tempo.

Cohen *et. al.* (2004) demonstram que dois sistemas distintos estão envolvidos em tais decisões. Além disso, o relativo envolvimento entre os dois sistemas está diretamente associado com as escolhas dos indivíduos analisados. O estudo sugere que o comportamento

humano é frequentemente governado por uma competição entre processos automáticos e a capacidade de abstração e planejamento futuro.

Um outro estudo sobre o consumo, Rook (1987), apresenta um conceito que trata dos consumidores impulsivos, segundo o autor o consumo impulsivo ocorre quando um consumidor passa por uma experiência, frequentemente poderosa e de persistente urgência, para comprar algo imediatamente.

Rook e Hoch (1985) realizaram uma pesquisa identificando cinco características do consumidor impulsivo:

- Repentino e espontâneo desejo de agir que parte de um comportamento prévio;
- Desequilíbrio psicológico que causa no consumidor um sentimento temporariamente fora de controle
- Conflito psicológico entre obter uma gratificação no presente e resistir a render-se ao que é percebido como uma urgência irracional ou errada;
- Redução no critério de maximização da utilidade para avaliação do produto;
- Desconsideração das conseqüências negativas que podem estar associados ao ato de consumo.

A decisão de tomar empréstimos também é influenciada por vieses ou decisões limitadas pela racionalidade, como nas decisões de utilização do cartão de crédito, que serão apresentadas a seguir.

O uso do cartão de crédito, por exemplo, pode causar uma dissonância cognitiva nos consumidores, já que estes não sentem em seu bolso o peso de pagar à vista e a fatura só chega em dias ou semanas, e além disso, existe a possibilidade de fazer o pagamento mínimo. Segundo Block-Lieb e Janger (2006, p. 1537), com o pagamento em dinheiro o limite de poder de compra é tangível, ao contrário da utilização do cartão de crédito.

O experimento de Soman (2001, p. 463) suporta a proposição de que a dissonância cognitiva pode fazer com que usuários de cartão de crédito gastem mais do que aqueles que pagam em dinheiro. Soman reportou descobertas que as fracas associações com as compras passadas

apresentada pelos usuários de cartão de crédito resultou num erro de cálculo por estes consumidores com relação ao montante de renda que ainda restava para compras adicionais.

Conforme Block-Lieb e Janger (2006, p. 1538), a heurística de ancoragem faz com que os indivíduos só se perguntem se o valor da parcela cabe em seu bolso, isso exige um mínimo de cálculo, porém impede com que o indivíduo tome consciência do custo do crédito e faz com que não haja comparações entre o custo do crédito e a opção de se utilizar os fundos de uma poupança, ou ainda a comparação entre ofertas de crédito competitivas.

Bazerman (2004) define a heurística da ancoragem e ajustamento como uma simplificação da realidade complexa, na qual os indivíduos fazem estimativas para valores com base em um valor inicial e, em geral, fazem ajustes insuficientes daquela âncora quando do estabelecimento de um valor final.

O excesso de confiança de que as coisas boas são mais prováveis de ocorrer na média e que as coisas ruins são menos prováveis de ocorrer na média, de acordo com Block-Lieb e Janger (2006, p. 1541), pode levar aos tomadores de crédito a subestimar os riscos associados as incertezas, particularmente quando estes acreditam que tem controle sobre estes eventos.

Segundo os autores (*Ibid.*), este viés faz com que os indivíduos que se endividam subestimam a probabilidade que eventos negativos que interrompam sua renda futura aconteçam. Assim, “pessoas que subestimam a possibilidade de que futuras reversões incorram em mais dívidas do que um consumidor racional não viesado. Porque indivíduos podem não estar capacitados para estimar a probabilidade de perda de emprego ou redução substancial na renda, é questionável que eles maximizem a utilidade ao determinar quando e quanto emprestar.”

Além do problema do consumismo e dos vieses com relação ao ato de emprestar, há ainda um outro viés motivacional que os indivíduos sofrem com relação à realização de poupança, quando a motivação e a cognição entram em conflito, dando origem a “erros comuns de consumo e investimento que surgem do desconto inadequadamente alto que as pessoas dão ao futuro” conforme Loewenstein (1996 apud Bazerman 2004).

Thaler (1980) acredita que “a chave para resolver nossos conflitos internos é reconhecê-los e criar meios de autocontrole. Thaler identifica dois “eus”, o planejador e o fazedor, e descreve as providências que o planejador pode tomar para controlar o fazedor”, ou seja, o fazedor que

quer consumir sempre, que se preocupa com o curto prazo deve ser controlado pelo planejador, o qual deve pensar no futuro, na aposentadoria e que, portanto, deve poupar.

Segundo Shefrin e Thaler (1998), dentre as técnicas de controle efetivo estão: mudar as preferências do fazedor, monitorar o comportamento do fazedor, alterar incentivos e modificar regras.

A educação financeira através do conhecimento de instrumentos para a tomada de decisões, após o reconhecimento das razões que levam ao endividamento, pode ajudar no processo anterior ao endividamento, através do planejamento orçamentário, ou até no processo em andamento, quando os indivíduos podem escolher formas de endividamento mais baratas e formas de controle de suas despesas.

2.4. Educação Financeira

Em Jacob *et. al.* (2000, p.8), o termo *financeira* “aplica-se a uma vasta escala de atividades relacionadas ao dinheiro nas nossas vidas diárias, desde o controle do cheque até o gerenciamento de um cartão de crédito, desde a preparação de um orçamento mensal até a tomada de um empréstimo, compra de um seguro, ou um investimento.”

Enquanto que, *educação* “implica o conhecimento de termos, práticas, direitos, normas sociais, e atitudes necessárias ao entendimento e funcionamento destas tarefas financeiras vitais. Isto também inclui o fato de ser capaz de ler e aplicar habilidades matemáticas básicas para fazer escolhas financeiras sábias.”

Ainda, segundo Bayer *et. al.* (1996), a educação financeira deve prover as pessoas com habilidades de tomar decisões que melhorem as habilidades dos indivíduos de pesar alternativas, explorar oportunidades e atingir objetivos pessoais.

A importância da educação financeira pode ser vista sob diversas perspectivas: sob a perspectiva de bem estar pessoal, jovens e adultos podem tomar decisões que comprometerão seu futuro.

As conseqüências vão desde desorganização das contas domésticas até a inclusão do nome em sistemas como Serviço de Proteção ao Crédito (SCPC) e Serasa, que prejudicam não só o consumo como, em muitos casos, na carreira profissional.

Outra perspectiva, de conseqüências mais graves, é a do bem estar da sociedade. Em casos extremos, pode culminar na sobrecarga dos já precários sistemas públicos, ou ocasionando políticas públicas de correção.

Alguns exemplos seriam o aumento ou a mera existência de impostos e as contribuições com a finalidade de, mediante programas compensatórios, equilibrar orçamentos deficientes de indivíduos não necessariamente pobres, ou ainda, o aumento da taxa básica de juros para conter consumo e diminuir taxa de inflação, bem como a dependência total de sistemas como o Serviço Único de Saúde (SUS) e o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS).

Segundo Bayer *et. al.* (1996), a educação deve oferecer habilidades de decisão, que aumentem a habilidade do indivíduo de pesar alternativa, explorar oportunidades e atingir objetivos pessoais. Algumas das decisões mais complexas que as pessoas comuns têm que tomar são sobre assuntos financeiros, por isso parece concebível que formas apropriadas de educação possam melhorar a qualidade do processo de decisão financeira pessoal.

Segundo Braunstein e Welch (2002), em um artigo do boletim do *Federal Reserve*, a administração ineficiente do dinheiro deixa os consumidores vulneráveis a crises financeiras mais graves.

Sobre a perspectiva mais ampla, as autoras colocam que as operações de mercado e as forças competitivas ficam comprometidas quando consumidores não têm habilidade para administrar efetivamente suas finanças. Quando os agentes são bem informados, o mercado se torna mais competitivo e mais eficiente.

Há uma grande e variada oferta de produtos financeiros disponível no mercado. Além do avanço da tecnologia em geral, a Internet é especialmente responsável pela expansão e sofisticação dessa oferta. Juntamente com novos produtos, essas inovações também tornaram maior a disponibilidade e acessibilidade a informações.

Contudo, de acordo com Braunstein e Welch (*Ibid*), para se beneficiar dessas inovações os consumidores precisam de um nível básico de conhecimento sobre finanças não somente para identificar e acessar as informações que lhe são pertinentes, como também para saber avaliar a fonte dessas informações.

Nos Estados Unidos, a preocupação com educação financeira é crescente. Tendo em vista o grande número de inadimplências, falências e conseqüências da má administração das finanças domésticas na economia, instituições públicas e privadas vêm estudando essa situação e maneiras de implementar programas educativos para a população, iniciando nas escolas primárias.

Conforme apresentado no trabalho do Federal Reserve (Braunstein e Welch, 2002), os objetivos são encontrar as melhores práticas de ensino, os locais de maior abrangência, o público-alvo.

Enfim, a conscientização da população é necessária e a educação financeira pode ajudar as pessoas a terem consciência de todas as variáveis envolvidas numa decisão e fornecer instrumentos para uma tomada de decisão eficiente.

Segundo Jacob *et al.* (2000 apud Relatório da Financial Links for Low-income People de 2000, p. 10), “com o aumento do reconhecimento da importância do papel que o conhecimento de finanças pode ter na promoção de bem estar econômico para a população de baixa renda, uma variedade de programas de educação financeira focado nas pessoas de baixa renda foram iniciados.”

Segundo Anderson *et al.* (2004), o programa de educação financeira da FLLIP provê 12 horas de treinamento de gerenciamento financeiro para pessoas que têm renda 200% abaixo do nível de pobreza, o currículo do curso contém cinco áreas principais: práticas predatórias de empréstimo; benefícios públicos e ligados ao trabalho, práticas bancárias; estratégias de investimento e poupança; e utilização de crédito e taxa de juros.

Estudo realizado para avaliar mudanças na atitude com relação às finanças pessoais após um programa realizado pela The Women’s Financial Information Program por DeVaney *et al* (1996), que fornecia às mulheres as habilidades e segurança necessárias para que elas tomassem decisões mais informadas sobre suas finanças, chegou a conclusão de que a participação no curso é um dos fatores para mudanças de atitude no controle do uso do cartão de crédito e pagamento de suas contas.

Uma outra forma de aprendizado avaliada por Hirard e Zorn (2001), o aconselhamento, parece produzir resultados positivos na redução de inadimplência no crédito imobiliário. Segundo a pesquisa, os participantes que receberam aconselhamento tiveram em média uma taxa 19% menor na taxa de inadimplência para 90 dias.

Os autores também descobriram que tomadores de empréstimo que participaram de aconselhamento individual têm uma redução de 34% nos níveis de inadimplência, enquanto que os que receberam aconselhamento na sala de aula e em casa obtiveram respectivamente reduções de 26% e 21% na taxa de inadimplência.

Outros estudos também indicam que programas de educação financeira aumentam o conhecimento e melhoram o comportamento dos participantes em relação as suas finanças pessoais (Hogarth & Swanson, 1995; Shelton & Hill, 1995; Varcoe & Wright, 1991), sendo uma possível alternativa para auxiliar as famílias de baixa renda com relação as suas dívidas.

3. Metodologia

Realizou-se uma pesquisa descritiva e exploratória feita na cidade de Santo André. A coleta das informações foi realizada através de entrevista estruturada no período de junho de 2006 a maio de 2007.

3.1. Definição Operacional das Variáveis

O questionário apresenta 13 perguntas que versam sobre as razões e pensamentos com relação ao ato de se endividar.

- **Razão para Endividamento** – variável ordinal policotômica referente às razões apresentadas pelos entrevistados para se endividarem. Categorizada em: **incidentes pessoais / familiares** – desemprego, divórcio, morte do provedor, pessoas que tomam o crédito em seu nome para parente e amigos e aqueles que tiveram dificuldades nos negócios foram agrupadas nesta classe; **falta de controle** – inclui casos de má gestão orçamentária, falta de planejamento, descontrole dos gastos, o indivíduo assume mais dívidas e despesas dos que o seu salário comporta; **consumismo** – são considerados nesta categoria, indivíduos que alegaram necessidade de status como razão para consumir, consumo impulsivo.
- **Sexo** – variável nominal dicotômica (masculino / feminino).
- **Fonte de crédito** – variável nominal policotômica referente à instituição que o pesquisado utilizou para conseguir crédito: banco, agiota, loja e financeira.
- **Dívida** – variável numérica, equivalente à prestação mensal com empréstimos, financiamentos, crédito pessoal, ou outros.
- **Salário** – variável numérica representada pelo rendimento mensal recebido pelo indivíduo.
- **Nível de endividamento** – variável numérica representada pela razão entre a parcela mensal da dívida e o rendimento mensal recebido pelo indivíduo, o indivíduo que não possuía salário ao responder a questão foi retirado, neste caso, para a avaliação desta variável.

- **Pensamento ao se endividar** – variável ordinal policotômica obtida através da seguinte pergunta: O que você pensou quando fez a dívida? Categorizada em: **solucionar problema** – no caso de necessidades inesperadas, ou de um imprevisto, os indivíduos para solucionar um problema recorreram ao empréstimo; **atingir um objetivo** – são pessoas que se endividam para alcançar sua meta, que pode ser concluir a faculdade ou montar um novo negócio; **bem-estar** – inclui indivíduos preocupados com o seu bem-estar próprio ou com o de sua família e que querem melhorar sua condição de vida; **cabia no orçamento** – acreditam que a parcela da dívida consegue ser paga; **consumir** – comprar o que desejam, exemplos: roupa, celular, moto, etc.; **não pensou em nada** – neste caso, a pessoa afirmou que não passou nada por sua cabeça no momento de buscar o crédito.
- **Pensamento ao pagar** – variável nominal policotômica obtida através da seguinte pergunta: O que você pensou no momento de pagar a dívida? Categorizada em: **desespero** – inclui indivíduos que se desesperaram ao perceberem que não teriam dinheiro para pagar ou que teriam dificuldades em pagar a parcela da dívida; **alívio** – são pessoas que se sentem aliviadas ao quitar suas pendências com seus credores; **nome limpo** – inclui indivíduos preocupados em quitar suas dívidas para que não haja qualquer registro de seus nomes no SCPC ou Serasa; **nova dívida** – querem obter novos recursos no mercado de crédito; **prazer** – são indivíduos que se sentem bem ao pagar por seus débitos junto aos credores; **custo de oportunidade** – pensam no que estão perdendo, nos outros produtos que poderiam estar comprando ao invés de pagar a parcela da dívida.

A pesquisa conta com uma amostra probabilística aleatória simples de 204 indivíduos, na qual foi feita uma investigação narrativa para detectar a razão do endividamento das pessoas de baixa renda.

O tamanho da amostra baseou-se no estudo de Kusters *et al.* (2004, p. 90), utilizando-se os dados da Áustria, o dimensionamento da amostra foi calculado conforme fórmula apresentada no trabalho de Martins (2002) para variáveis nominais ou ordinais, considerando-se a população infinita.

$$n = \frac{Z^2 \cdot \hat{p} \cdot \hat{q}}{d^2}$$

A abscissa da normal padrão, Z , definindo-se que o nível de confiança é de 90%, é igual a 1,645, já a estimativa da verdadeira proporção da variável escolhida, o \hat{p} , é de 26%, utilizando-se o estudo de Kusters *et. al.* (2004, p. 90), conseqüentemente o valor de \hat{q} é de 74%. O erro amostral, d , para este estudo foi definido como 10%, resultando em um tamanho de amostra de 208 indivíduos.

Segundo Lieblich *et. al.* (1998), a investigação narrativa pode ser usada no âmbito de uma estratégia de métodos combinados onde ela provê, a partir de uma abordagem a um pequeno grupo de sujeitos, um entendimento em maior profundidade da realidade estudada, permitindo, por outro lado, uma avaliação completa dos problemas, tais como vivenciados no âmbito da vida real.

No momento da análise dos resultados, foram utilizados os seis passos propostos por Jovchelovich e Bauer (1998) para a análise das narrativas:

1. Transcrição detalhada do material verbal.
2. Divisão do texto em material indexado e não indexado.
3. Uso dos componentes indexados para analisar o ordenamento dos acontecimentos para cada indivíduo, ou seja, as “trajetórias”.
4. Investigação das dimensões não-indexados para permitir a “análise do conhecimento”.
5. Agrupamento e comparação das “trajetórias” individuais.
6. Identificação de trajetórias coletivas.

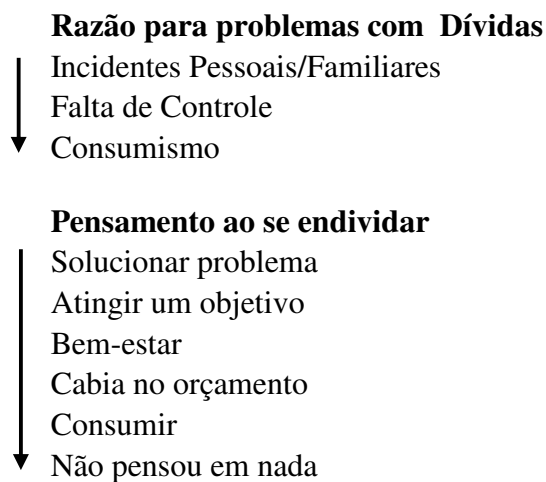
Neste trabalho, as respostas as questões abertas foram transcritas e analisadas. Descobriu-se respostas que seguiam a mesma trajetória e que, portanto, foram agrupadas e transformadas em variáveis nominais policotômicas.

No caso das variáveis “razão para o endividamento” e “pensamento ao se endividar” foram transformadas em variáveis ordinais, do maior grau de racionalidade para o menor grau de

racionalidade, a seta apresentada no quadro 2 mostra a direção da ordem de racionalidade, partindo dos incidentes pessoais e familiares, considerado uma razão de maior racionalidade do que o consumismo, com menor nível de racionalidade, segundo a classificação do autor.

Para a variável “pensamento ao se endividar” a seta segue a mesma direção, ou seja, pensar em solucionar o problema é considerado mais racional do que alguém que não pensa em nada ao se endividar.

Quadro 2 – Grau de racionalidade das variáveis ordinais



FONTE: Autor

Os dados foram inseridos no software SPSS e foram feitos testes de cruzamento entre as variáveis nominais através do teste Qui-Quadrado e para as variáveis ordinais foi utilizado o tau-c de Kendall.

O tau-c de Kendall é uma medida não-paramétrica de associação para variáveis ordinais, ou seja, não depende dos parâmetros populacionais. O sinal do coeficiente indica a direção da relação e o seu valor absoluto indica a força, sendo que valores absolutos maiores indicam relação mais forte entre as variáveis.

Segundo Liebetrau (1983, p. 73-74), o coeficiente tau-c iguala o excesso de pares concordantes sobre os pares discordantes vezes um termo representando um ajuste para o tamanho da tabela.

$$\tau - c = (P - Q) * [2m / (n^2 (m - 1))]$$

Em que P é o número de pares concordantes, Q é o número de pares discordantes, m é o número de linhas ou colunas, dos dois, o menor e n é o tamanho da amostra.

Segundo Levine *et. al.* (2005, p. 453), o teste Qui-Quadrado é um teste de independência nas respostas combinadas para duas variáveis categóricas. A estatística mede a discrepância entre os valores e esperados se as linhas e colunas, ou seja, as variáveis analisadas, não fossem relacionadas.

$$\chi^2 = \sum \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

Onde f_o representa a frequência observada, em uma determinada célula de uma tabela, enquanto que a variável f_e é igual a frequência esperada ou teórica, em uma determinada célula, se a hipótese nula for verdadeira.

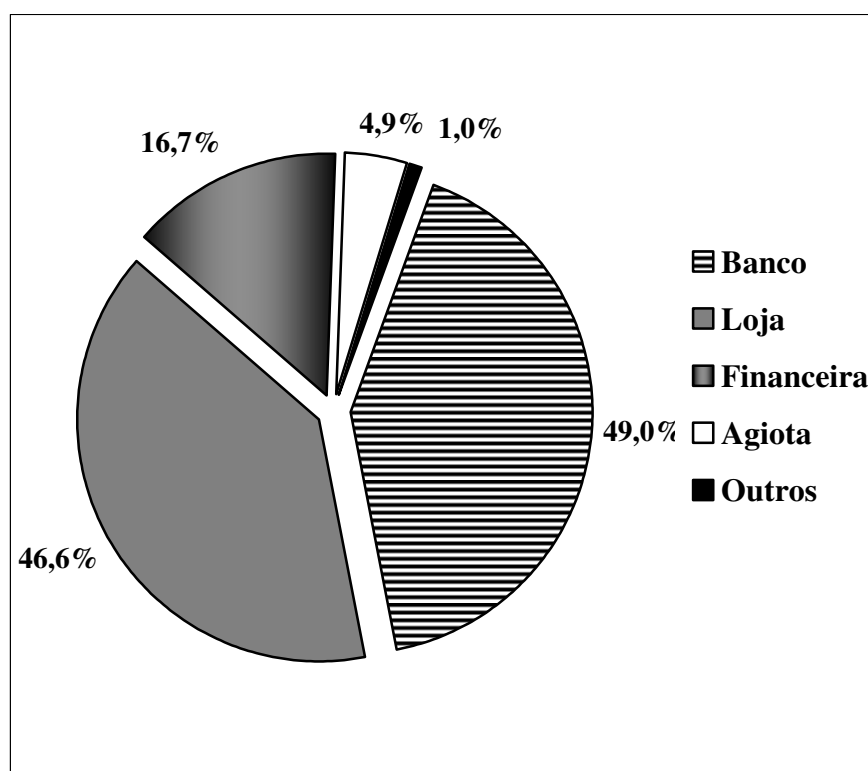
A regra de decisão é rejeitar a hipótese nula, de que as duas variáveis categóricas são independentes, se o valor de χ^2 for maior que o valor crítico da cauda superior de uma distribuição qui-quadrada com $(l-1)(c-1)$ graus de liberdade, em que l é o número de linhas e c é o número de colunas da tabela, segundo Levine *et. al.* (2005, p. 453).

4. Análise dos resultados

Os resultados da pesquisa mostram que a amostra de indivíduos endividados apresenta 101 mulheres e 103 homens.

O perfil com relação à fonte de crédito mostra que 15,7% da amostra utilizam mais de uma fonte de crédito. Conforme pode ser observado no gráfico 4 apresentado abaixo, 49,0% do total possuem como fonte de financiamento o banco, 46,6% têm dívidas com lojas, 16,7% procuram as financeiras, 4,9% buscam os agiotas e 1% possuem outros tipos de financiamento, que incluem empréstimos com a família e com a empresa em que o indivíduo trabalha.

Gráfico 4 – Fonte de Crédito



FONTE: Autor

Além disso, a pesquisa mostrou que 15,7% dos indivíduos entrevistados possuem mais de uma fonte de crédito, estes são classificados como multiendividados, segundo definição apresentada no estudo da OEC de 2002. Essa condição pode se tornar um complicador do

ponto de vista do planejamento orçamentário, já que acaba por dificultar o controle das dívidas de diversas fontes.

Quando os entrevistados foram perguntados se quitariam ou não as suas dívidas, 98,0% dos indivíduos da amostra responderam que pretendem quitar suas dívidas, enquanto que, somente 2,0% deles disseram que não pretendem pagar seus débitos com os credores e alegaram que tinham outras prioridades ou não tinham condições para pagar no momento.

Com relação aos 98,0% que pretendem pagar suas dívidas, as respostas para o porquê da quitação versam principalmente sobre a necessidade ou vontade de que não tenham registros de débitos no SPC e Serasa. Além disso, pudemos perceber que os respondentes utilizam juízo de valor ao replicar esta questão, como pode ser observado nos excertos a seguir.

“É uma coisa digna pagar o que deve.”

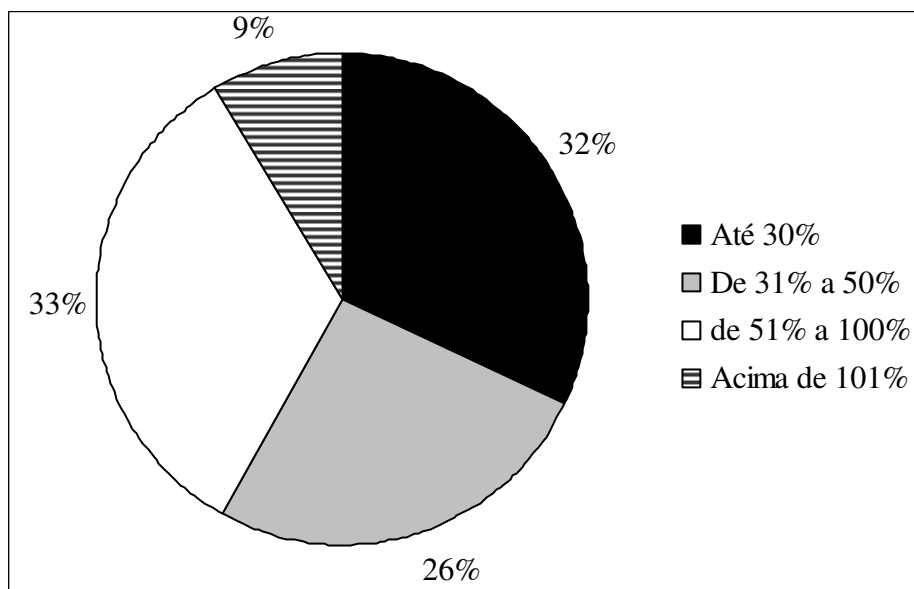
“Evidentemente o bom cidadão deve arcar com seus compromissos.”

“Porque sou honesta.”

“É uma questão de integridade, honestidade, nome, valorização do nome.”

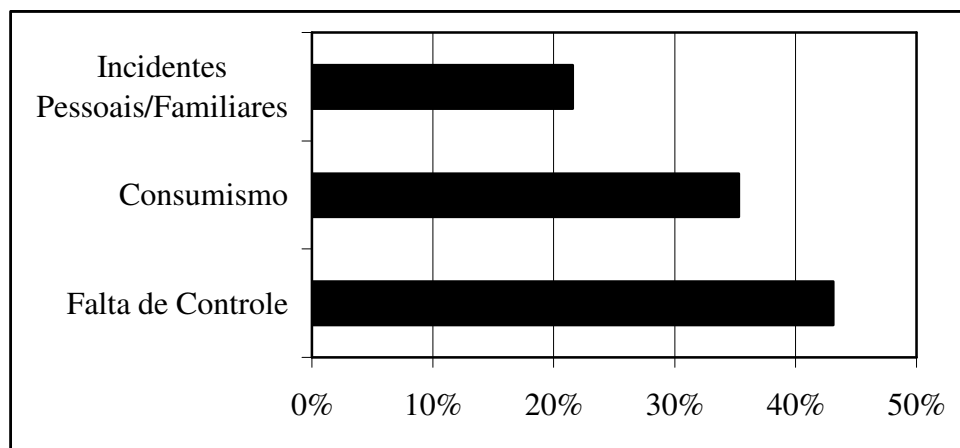
Com relação ao nível de endividamento, observamos no gráfico 6 que existe maior concentração nas categorias de nível de endividamento de até 100%, depois de 101% o percentual de entrevistados cai para 9% do total.

A média da proporção da dívida em relação ao salário para os entrevistados foi de 55,3%, na construção desta medida e na análise feita através dos testes estatísticos para esta variável no cruzamento com outras variáveis foram retiradas as 6 pessoas que não estavam empregadas no momento do questionamento.

Gráfico 6 – Nível de Endividamento

FONTE: Autor

Com relação às razões dos problemas desses indivíduos com o endividamento, como pode ser observado no gráfico 5, os incidentes pessoais/familiares, que contemplam situações como o desemprego, problemas de saúde, foram a causa dos problemas para 21,6% dos entrevistados, o consumismo foi a razão para os problemas com as dívidas para 35,1% da amostra e a falta de planejamento foi o motivo citado por 43,1% dos entrevistados.

Gráfico 5 – Principais razões para o Problema com o Endividamento

FONTE: Autor

Eis alguns dos trechos das entrevistas que esclarecem a classificação dos indivíduos entre as categorias apresentadas:

Incidentes Pessoais e Familiares:

“Eu precisava ajudar minha mãe em casa, meu pai faleceu, e daí fui me endividando. Fiquei negativa no banco, pagando tarifa no banco e com as tarifas eu me endividava mais.”

“Eu tinha pensão, aí ele passou “de maior” e acabou a pensão né, fiquei desempregada. Agora que eu arrumei esse novo emprego (gari), só tem um mês que eu estou trabalhando. Eles não davam oportunidade pra mim nas empresas, agora que eu consegui, Graças a Deus, agora que eu vou começar a olhar a dívida.”

Consumismo:

“Puro consumismo, tem a vaidade, quanto mais você tem, mais você quer”

“Ah é difícil, tem que comprar as coisas lá pra casa, antes as crianças eram pequenas e aceitavam qualquer coisa. Agora, minha filha quer uma chapinha de natal, eu queria dar um *walkman*, mas ela falou para a mãe dela que quer uma chapinha.”

“Na hora não pensei em nada, só pensei em comprar o que eu queira, em consumir, aí eu cai nessa armadilha, agora eu estou devendo pra caramba.”

Falta de controle:

“Falta de planejamento.”

“Má administração do dinheiro.”

“Trabalho com vendas e faço compra de produtos. Compro sem ter vendido e depois tem que chegar aos pontos, se vendi ou não vendi, tenho que pagar.”

A categoria Incidentes Pessoais e Familiares, que contempla casos de morte, separação, desemprego e cessação de renda parece ser afetada pela excessiva confiança das pessoas que se endividam e subestimam a probabilidade que eventos negativos que interrompam sua renda futura aconteçam

Em concordância com a idéia apresentada na introdução deste trabalho de que o endividamento pode trazer problemas de ordem psicológica ao endividado, e torná-lo mais vulnerável a incidentes pessoais, segue afirmação de um indivíduo sobre os seus problemas com o endividamento:

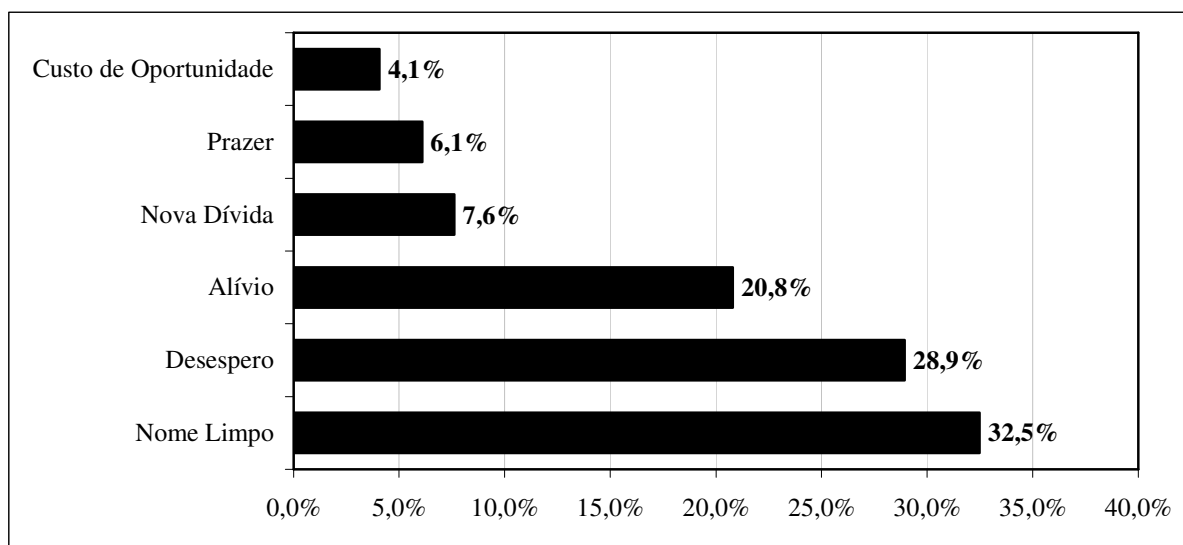
“Eu pensei que ia dar tudo certo, que eu ia construir minha casa, ia ter uma moradia para minha família, minha esposa e filhos, mas no momento parece que eu pus tudo a perder.”

“Passou muita coisa pela minha cabeça, apesar de que estou trabalhando, mas mesmo no trabalho não estou tendo sucesso, por causa da minha dívida, penso besteiras, penso coisas além do meu alcance, além da gravidade.”

Ao serem questionados sobre a pretensão de fazer novas dívidas, 61,3% responderam que fariam novos empréstimos, enquanto que 38,7% disseram que não o fariam, mostrando que estes indivíduos que aparentemente não sofreram nenhuma mudança em seu comportamento realizarão novas dívidas e poderão continuar ou novamente ter os antigos problemas vividos.

Com relação ao pensamento que estes sujeitos tiveram ao pagar suas dívidas, podemos dizer que a maior apreensão é com as causas do não pagamento da dívida, representada pela categoria Nome Limpo, citada em 32,5% dos casos, gráfico 6, na qual estão os indivíduos que inclui indivíduos preocupados em quitar suas dívidas para que não haja qualquer registro de seus nomes no SCPC ou Serasa.

Gráfico 6 – Pensamento ao Pagar



FONTE: Autor

Na análise do teste Qui-quadrado para as variáveis nominais Pensamento ao pagar e o Sexo dos indivíduos não se pode rejeitar a hipótese de que não há relação entre as variáveis.

No caso das variáveis ordinais foi utilizada a medida tau-c de Kendall para verificar se havia alguma relação entre os pares de variáveis: Razão para Endividamento x Nível de Endividamento, Razão para Endividamento x Pensamento ao se Endividar, Pensamento ao se Endividar x Nível de Endividamento.

Os resultados dos testes de cruzamento das variáveis nominais realizados através do teste Qui-Quadrado e das variáveis ordinais, em que foi utilizado o tau-c de Kendall, podem ser visualizados no Anexo IV.

No cruzamento de dados entre as variáveis Pensamento ao se Endividar e Nível de Endividamento não foi encontrada nenhuma relação entre as variáveis, o mesmo ocorreu com o cruzamento das variáveis Razão para Endividamento e Nível de Endividamento.

No entanto, o cruzamento de dados, que pode ser visto através da tabela entre o que o entrevistado pensou no momento do endividamento e a principal razão para os seus problemas com dívidas, descobriu-se relação entre estas duas variáveis que foram ordenadas conforme o

grau de racionalidade do pensamento e da razão, que foram apresentados anteriormente na Metodologia.

Verificou-se que a medida Kendall's tau-c apresentou nível de significância de 0,5% e um valor de 0,165 para esta amostra, ou seja, podemos aceitar a hipótese de que, quanto maior a falta de racionalidade no pensamento que se tem no momento da captação de recursos, maior a falta de racionalidade na razão pela qual o indivíduo apresenta problemas com dívidas, como pode ser observado na tabela abaixo.

Tabela 4 – Cruzamento entre a Razão e o Pensamento

		Pensamento ao endividar-se					Total	
		Solucionar Problemas	Atingir um objetivo	Bem-estar	Cabia no orçamento	Consumir		Não pensou nada
Razão	Incidentes Pessoais/ Familiars	6 20,0%	8 20,5%	17 25,8%	10 28,6%	1 5,6%	2 12,5%	44 21,6%
	Falta de Controle	18 60,0%	23 59,0%	24 36,4%	12 34,3%	3 16,7%	8 50,0%	88 43,1%
	Consumismo	6 20,0%	8 20,5%	25 37,9%	13 37,1%	14 77,8%	6 37,5%	72 35,3%
Total		30 100%	39 100%	66 100%	35 100%	18 100%	16 100%	204 100%

FONTE: Autor

Averiguou-se que 59,0% das pessoas que procuram atingir um objetivo no momento de fazer a dívida, apresentaram como razão para os seus problemas com dívida, a falta de controle. Esta categoria abarca indivíduos que querem ter sucesso com o seu próprio negócio e que poderiam ser instruídas de forma que soubessem planejar melhor a parte financeira de seus negócios, já que sem isso, não é possível atingir a tão almejada realização nos negócios.

Podemos observar que 77,7% dos indivíduos que alegaram pensar em consumir na hora de captar recursos afirmaram que os seus problemas de endividamento se davam por causa do consumismo. Neste caso, teria que haver mudanças de atitude e comportamento para que o problema causado se reduzisse.

A heurística de ancoragem, Block-Lieb e Janger (2006), pode ser verificada no caso dos sujeitos que pensaram no momento de fazer a dívida somente se a prestação caberia no orçamento, sem se importar com os custos deste empréstimo, se outras alternativas com

menor custo, como a contratação de produtos com taxas de juros mais baratas ou avaliação das taxas dos concorrentes.

Um aspecto comum nas respostas dos indivíduos é o imediatismo, o pensamento de curto prazo, a falta de planejamento para o longo prazo, mas que traz prejuízos no futuro, como pode ser visto através do seguinte trecho de entrevista:

A dívida era “um meio de resolver o problema que tava na hora, mas acabou piorando a situação. No momento de pagar, não consegui pagar, e aí veio o desespero.”

“Pensei nas coisas que eu estava precisando para minha necessidade atual.”

Nas considerações finais serão feitas as conclusões do estudo, com algumas proposições baseadas nos resultados obtidos na pesquisa e na revisão bibliográfica realizados anteriormente.

5. Considerações Finais

Este trabalho surgiu da idéia de entender melhor a questão latente de porque os indivíduos se endividam além de sua capacidade de pagamento, para tal, foi necessário, inicialmente, entender como se dá a distribuição de renda no País e, então verificar como a população de baixa renda, delimitada nesta dissertação com um rendimento de até 3 salários mínimos, consegue viver com seus proventos.

A compreensão do funcionamento do mercado de crédito no Brasil foi o passo seguinte, após isso, buscamos entender o que é o endividamento e também como funciona a racionalidade das pessoas, percebendo assim, como eles interagem neste mercado.

Foram realizadas 204 entrevistas com a população de baixa renda da cidade de Santo André, as questões versavam sobre o perfil financeiro e a sua relação com a dívida.

As hipóteses apresentadas neste trabalho com relação às razões que levam os indivíduos a se endividarem provaram ser verdadeiras, conforme os resultados da pesquisa.

Os motivos apresentados pelos indivíduos para os seus problemas de endividamento foram os seguintes: para 21,6% dos entrevistados os incidentes pessoais e familiares, como o desemprego, a morte de algum familiar, um divórcio, foram os motivos alegados para os seus problemas de endividamento, o consumismo foi a razão para os problemas com as dívidas para 35,1% da amostra e a falta de planejamento foi o motivo citado por 43,1% dos entrevistados.

Os resultados da pesquisa conseguiram responder as questões colocadas inicialmente neste trabalho. No caso do questionamento sobre a existência de ligação entre o gênero do indivíduo e os motivos para os seus problemas de endividamento, chegou-se a conclusão de que não se pode negar a hipótese nula de que não há relação entre as variáveis.

Já na questão sobre a conexão entre o nível de endividamento e a causa das dificuldades das pessoas que captam recursos no mercado de crédito, pudemos aferir que não se pode afirmar que existe relação entre estas variáveis.

Os resultados deste trabalho mostram que a resposta para a última questão proposta, que versa sobre a relação entre o pensamento do endividado no momento de tomar o crédito e as razões dos problemas com dívida, é positiva, ou seja, existe uma relação direta entre o pensamento do indivíduo no momento de se endividar e a razão para seus problemas futuros com as dívidas.

Com isso, uma das soluções seria a realização de um trabalho com as pessoas que pretendem se endividar antes delas firmarem um contrato de crédito, trabalhando em cima das deficiências apresentadas, para se atingir a razão dos problemas com a dívida apresentados pelos entrevistados, ao invés de se buscar saídas para os problemas decorrentes do endividamento.

Com o processo de bancarização, conforme citado anteriormente, o fornecimento de apostilas ou cartilhas, por parte das instituições financeiras, com explicações sobre os produtos e conceitos utilizados no sistema financeiro poderia ajudar a esclarecer e trazer maior consciência às decisões de endividamento dos clientes.

Uma alternativa para reduzir os problemas causados pelo endividamento seria a educação financeira para adultos de baixa renda, estes indivíduos aprenderiam técnicas e instrumentos para fazerem o seu planejamento orçamentário, que foi considerada a maior causa de problemas de endividamento.

O planejamento orçamentário também pode ajudar estas pessoas a pensar no longo prazo e fazer com que se preparem contra imprevistos, ou incidentes, que levam a dificuldades orçamentárias para os endividados.

Um outro ponto a atacar seria despertar a consciência do papel do consumismo no problema da dívida, e tentar alterar tais atitudes e comportamento que são destrutíveis, já que as pessoas estão inseridas em uma sociedade de forte apelo consumista.

A educação financeira, como disciplina obrigatória nas escolas públicas, também poderia ser uma saída para que antes dos problemas de endividamento acontecerem, os jovens obteriam o conhecimento necessário para se planejar e saber lidar com imprevistos ou incidentes pessoais

de forma mais eficiente. Além disso, estes jovens e crianças atingidos por esta política educacional, seriam multiplicadores eficientes e atuantes dos conhecimentos aprendidos.

O conhecimento do perfil do endividado e as causas dos problemas de endividamento podem contribuir para o desenvolvimento de modelos de avaliação de crédito, contemplando tais características. Já que a análise dos dados indica que os modelos de aprovação de crédito não parecem ser adequados, pois os indivíduos acabam se endividando além do limite de suas possibilidades de pagamento.

Sabendo-se que os indivíduos que captam recursos através do mercado de crédito têm racionalidade limitada, poderia haver regulação neste mercado para que se diminuíssem os incentivos para os que emprestam.

Revedo a bibliografia citada neste estudo, concluí-se que esta pesquisa representa uma contribuição inédita ao mostrar que parece existir relação entre o pensamento que se tem ao tomar uma dívida e os problemas decorrentes da ação de se fazer um empréstimo, financiamento ou qualquer outra busca de crédito.

Reconhece-se que a análise concentrou-se na cidade de Santo André, que possuem características culturais próprias e que, portanto, impede-se que possa haver uma generalização das conclusões.

Novos estudos nesta área, como a verificação da relação estatística entre o pensamento das pessoas ao se endividar e se estes se tornam inadimplentes, poderiam ser feitos para que as características do relacionamento dos indivíduos com as dívidas possam ser incluídas na análise de crédito.

Estudos em outras regiões e com populações com níveis de rendas diferentes para verificar se há relação entre as variáveis, pensamento ao se endividar e a razão para os problemas com relação à dívida, também poderiam ser realizados.

6. Referências

- ALÉM, Ana Cláudia; GIAMBIAGI, Fabio. **O aumento do investimento:** O desafio de elevar a poupança privada no Brasil. *Revista do BNDES*, 1997.
- ALVES, Sérgio Darcy da Silva e SOARES, Marden Marques. **Microfinanças:** Democratização do Crédito no Brasil: Atuação do Banco Central. 3. ed., rev. e ampl., *Banco Central do Brasil*, 2006.
- ANDERSON, Steven G. et al. **Targeting Financial Management Training at Low-Income Audiences.** *The Journal of Consumer Affairs*, v. 38, n. 1, p. 167-177, 2004.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL, **Relatório de Economia Bancária e Crédito**, 2005.
- BAYER, Patrick J.; BERHEIM, B. Douglas e SCHOLZ, John K. **The Effects of financial education in the workplace: evidence from a survey of employers**, *Working Paper 5655*, NBER, Jul/1996
- BAZERMAN, Max H. **Processo Decisório**. Ed. Campus, Fev/2004.
- BLOCK-LIEB, Susan e JANGER, Edward J. **The Myth of the Rational Borrower: Rationality, Behavioralism and the Misguided “Reform of Bankruptcy Law”.** *Texas Law Review*, v. 84, n. 6. Mai/2006.
- BÖHM-BAWERK, E. **Capital and Interest**, Vol. 2, South Holland, IL: Libertarian.
- BRAUNSTEIN, Sandra e WELCH, Carolyn. **Financial Literacy: An Overview of Practice, Research, and Policy.** *Federal Reserve Bulletin*. Nov/2002.
- BRUSKY, Bonnie e FORTUNA, João Paulo. 2002. **Entendendo a Demanda para as Microfinanças no Brasil:** um Estudo Qualitativo de Duas Cidades. *Programa de Desenvolvimento Institucional/BNDES*. Set/2002
- CARVALHO, Carlos E. **Bancos e Inflação no Brasil: da Crise dos anos 1980 ao Plano Real**, *V Congresso Brasileiro de História Econômica e 6ª Conferência Internacional de História de Empresas*, Set/2003.
- CASADO, Márcio Mello. **Os Princípios Fundamentais como Ponto de Partida para uma Primeira Análise do Sobreendividamento no Brasil**, *RDC 33*, 2001.
- COHEN, Jonathan; LAIBSON, David; LOEWENSTEIN, George e McCLURE, Samuel M. **Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards**, *Science*, 306, Out/2004.
- CONSALTER, Rafaela. **O perfil do Superendividado no Rio Grande do Sul.** *ADPERGS* [2005].
- DE VANEY, Sharon. A.; GORHAM, Elizabeth E.; BECHMAN, Janet C. e HALDEMAN, Virginia A. **Cash flow management and credit use: effect of a financial information program.** *Financial Counseling and Planning*, 7, 71-80, 1996.

FAMA, E.F.; MILLER, M. H. **The Theory of Finance: A Model of the Accumulation and Allocation of Wealth by Individuals**, 1975.

FEUER, D. e GEBER, B. **Uh-Oh...Second Thoughts About Adult Learning Theory**. *Training*, n. 25, 1988.

HIRARD, A. e ZORN, P. M. **A little knowledge is a good thing: Empirical evidence of the effectiveness of pre-purchase homeownership counseling**. *Community Affairs Officers of the Federal Reserve System Conference*, Federal Reserve Bank of Chicago, 2003.

HOGARTH, J. M. e SWANSON, J. **Using adult education principles in financial education for low income audience**. *Family Economics and Resources Management Biennial*, 139-146, 1995.

HOCH, Stephen J.; LOEWENSTEIN, George F. **Time-Inconsistent preferences and consumer self-control**. *Journal of Consumer Research*, vol. 17, n. 4 Mar/1991.

HOCH, Stephen J. e ROOK, Dennis W. **Consuming Impulses**, in *Advances in Consumer Research*, 12, Set/1987.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Pesquisa de Orçamentos Familiares 2002-2003: primeiros resultados**. Rio de Janeiro: IBGE, 2004. 276p.

IBOPE INTELIGÊNCIA, **Cartões de crédito - clientes, estratégias e comunicação**. Set/2006.

JACOB, Katy; HUDSON, Sharyl e BUSHET, Malcolm. **Tools for survival: An analysis of financial literacy programs for lower-income families**. Chicago: *Woodstok Institute*, Jan/2000.

JOVCHELOVITCH, S e BAUER, MW. **Entrevista narrativa**. In: Bauer, MW, GASKELL, G. *Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som: um manual prático*. Petrópolis: Vozes, 2002.

LEVINE, David M.; STEPHAN, David; KREHBIEL, Timothy C. e BERENSON, Mark L. *Estatística: Teoria e Aplicações Usando o Microsoft® Excel em Português*. Ed. LTC, 3ª ed., 2005.

LIEBETRAU, Albert M.(1983). **Measures of association**. *Quantitative Applications in the Social Sciences Series*, n. 32, Newbury Park CA: Sage Publications 1983.

LIEBLICH, A.; TUVAL-MASCHIACH, R. e ZILBER, T. **Narrative research: reading, analysis and interpretation**. California: Sage, 1998.

LOEWENSTEIN, G. **Out of control: Visceral influences on behavior**. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, v. 3, n. 65, pp. 272-292, 1996.

MARTINS, Gilberto de Andrade. **Manual para elaboração de monografias e dissertações**, 3ª ed., São Paulo: Atlas, 2002.

MASHALL, Alfred. **Principles of Economics**, London: *Macmillan*, 1890.

MORENO, Ramon. **The Changing nature of risks facing Banks**. The Banking System in emerging economies, *BIS Paper*, 28, Ago/2006.

MOURA, Alkimar e PINHEIRO, Armando C. **Segmentação e Uso de Informação nos Mercados de Crédito Brasileiros**. *BNDES Texto para Discussão*, 88, Fev/2001.

OBSERVATÓRIO DO ENDIVIDAMENTO DOS CONSUMIDORES. **Endividamento e sobreendividamento das famílias**: Conceitos e estatísticas para sua avaliação. *Centro de Estudos Sociais da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra*, Fev/20002.

PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO, **A água para lá da escassez**: poder, pobreza e a crise mundial da água. *Relatório do Desenvolvimento Humano 2006*, 2006.

ROOK, Dennis W. **The buying impulse**. *Journal of Consumer Research*, 14, Set/1987.

SHEFRIN, H. e THALER, R. H. The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic Inquiry*, n. 26, pp. 609-643, 1998.

SHELTON, G. G. e HILL, O. L. **First-time home buyers programs as an impetus for change in budget behavior**. *Financial Counseling and Planning*, 6, 83-91, 1995.

SHILLER, R. J. **From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance**, *Cowles Foundation Discussion Paper*, no.1385. New Haven, 2002

SIMON, Herbert. **The Compensation of Executives**, *Sociometry*, 1957.

SOMAN, Dilip. **Effects of Payment Mechanism on Spending Behavior**: The Role of Rehearsal and Immediacy of Payments. *Journal of Consumer Research*, University of Chicago Press, v. 27, 460-474, Mar/2001.

THALER, R. Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behaviour and Organization*, n. 1, pp. 39-80, 1980.

THALER, R.; BARBERIS, N. **A Survey of Behavioral Finance**; Forthcoming in the *Handbook of the Economics of Finance*. 2002.

TVERSKY, Amos e KAHNEMAN, Daniel. **Judgment under Uncertainty**: Heuristics and Biases. *Science*, Set/1974.

VARCOE, K. P. e WRIGHT, J. **Financial education can change behavior**. *Advancing the Consumer Interest*, n. 3, pp. 14-19, 1991.

VITT, Lois A. **Consumers' Financial Decisions and the Psychology of Values**. *Journal of Financial Service Professionals*, Nov/2004.

YUNUS, Muhammad.. **Grameen Bank at Glance**, *Grammen Bank*, Jun/2007.

ANEXO I**Roteiro para entrevistas**

1) Você tem problemas com dívidas?

Sim Não

2) Qual a razão dos seus problemas com dívidas?

3) Onde você tem empréstimos?

Banco
 Financeira
 Agiota
 Loja

4) Quanto você gasta por mês com as prestações de empréstimos, financiamentos?

5) Quanto você ganha por mês?

8) Você pretende pagar suas dívidas?

Sim Não

9) Por quê?

10) Você pretende fazer mais empréstimos?

Sim Não

11) Para quê?

12) O que você pensou quando fez a dívida?

13) O que você pensou no momento de pagar a dívida?

FONTE: Autor

ANEXO II

Quadro 3 – Desigualdade no rendimento ou consumo

Ordem do IDH	País	Ano da Pesquisa	Parcela do Rendimento ou Consumo (%)		Medida de Desigualdade	
			10% mais pobres	10% mais ricos	Índice de Gini ^a	
Desenvolvimento Humano Elevado						
1	Noruega	2000	b	3.9	23.4	25.8
2	Islândia
3	Austrália	1994	b	2.0	25.4	35.2
4	Irlanda	2000	b	2.9	27.2	34.3
5	Suécia	2000	b	3.6	22.2	25.0
6	Canadá	2000	b	2.6	24.8	32.6
7	Japão	1993	b	4.8	21.7	24.9
8	Estados Unidos	2000	b	1.9	29.9	40.8
9	Suíça	2000	b	2.9	25.9	33.7
10	Países Baixos	1999	b	2.5	22.9	30.9
11	Finlândia	2000	b	4.0	22.6	26.9
12	Luxemburgo
13	Bélgica	2000	b	3.4	28.1	33.0
14	Áustria	2000	b	3.3	23.0	29.1
15	Dinamarca	1997	b	2.6	21.3	24.7
16	França	1995	b	2.8	25.1	32.7
17	Itália	2000	b	2.3	26.8	36.0
18	Reino Unido	1999	b	2.1	28.5	36.0
19	Espanha	2000	b	2.6	26.6	34.7
20	Nova Zelândia	1997	b	2.2	27.8	36.2
21	Alemanha	2000	b	3.2	22.1	28.3
22	Hong Kong, China (RAE)	1996	b	2.0	34.9	43.4
23	Israel	2001	b	2.1	28.8	39.2
24	Grécia	2000	b	2.5	26.0	34.3
25	Singapura	1998	b	1.9	32.8	42.5
26	República da Coreia	1998	b	2.9	22.5	31.6
27	Eslovénia	1998-99	b	3.6	21.4	28.4
28	Portugal	1997	b	2.0	29.8	38.5
29	Chipre
30	República Checa	1996	b	4.3	22.4	25.4
31	Barbados
32	Malta
33	Koweit
34	Estado do Brunei Darussalam
35	Hungria	2002	c	4.0	22.2	26.9
36	Argentina	2003	b,d	1.1	39.6	52.8
37	Polónia	2002	c	3.1	27.0	34.5
38	Chile	2000	b	1.2	47.0	57.1
39	Barém
40	Estónia	2003	c	2.5	27.6	35.8
41	Lituânia	2003	c	2.7	27.7	36.0
42	Eslováquia	1996	b	3.1	20.9	25.8
43	Uruguai	2003	b,d	1.9	34.0	44.9
44	Croácia	2001	c	3.4	24.5	29.0

Quadro 3 – Desigualdade no rendimento ou consumo

Ordem do IDH	País	Ano da Pesquisa	Parcela do Rendimento ou Consumo (%)		Medida de Desigualdade	
			10% mais pobres	10% mais ricos	Índice de Gini ^a	
45	Letónia	2003	c	2.5	29.1	37.7
46	Catar
47	Seicheles
48	Costa Rica	2001	b	1.3	38.4	49.9
49	Emirados Árabes Unidos
50	Cuba
51	São Cristóvão e Nevis
52	Baamas
53	México	2002	c	1.6	39.4	49.5
54	Bulgária	2003	c	3.4	23.9	29.2
55	Tonga
56	Omã
57	Trindade e Tobago	1992	b	2.1	29.9	40.3
58	Panamá	2002	b	0.8	43.6	56.4
59	Antígua e Barbuda
60	Roménia	2003	c	3.3	24.4	31.0
61	Malásia	1997	b	1.7	38.4	49.2
62	Bósnia e Herzegovina	2001	c	3.9	21.4	26.2
63	Maurícia
Desenvolvimento Humano Médio						
64	Jamahira Árabe Líbia
65	Federação da Rússia	2002	c	2.4	30.6	39.9
66	Macedónia, antiga Rep. jugoslav	2003	c	2.4	29.6	39.0
67	Bielorrússia	2002	c	3.4	23.5	29.7
68	Domínica
69	Brasil	2003	b	0.8	45.8	58.0
70	Colômbia	2003	b	0.7	46.9	58.6
71	Santa Lúcia
72	Venezuela, Rep. Bolivariana	2000	b	1.6	32.8	44.1
73	Albânia	2002	c	3.8	22.4	28.2
74	Tailândia	2002	c	2.7	33.4	42.0
75	Samoa (Ocidental)
76	Arábia Saudita
77	Ucrânia	2003	c	3.9	23.0	28.1
78	Líbano
79	Cazaquistão	2003	c	3.0	25.9	33.9
80	Arménia	2003	c	3.6	29.0	33.8
81	China	2001	c	1.8	33.1	44.7
82	Peru	2002	b	1.1	43.2	54.6
83	Equador	1998	c	0.9	41.6	43.7
84	Filipinas	2000	c	2.2	36.3	46.1
85	Granada
86	Jordânia	2002-03	c	2.7	30.6	38.8
87	Tunísia	2000	c	2.3	31.5	39.8
88	São Vicente e Granadinas
89	Suriname

Quadro 3 – Desigualdade no rendimento ou consumo

Ordem do IDH	País	Ano da Pesquisa	Parcela do Rendimento ou Consumo (%)		Medida de Desigualdade
			10% mais pobres	10% mais ricos	Índice de Gini ^a
90	Fiji
91	Paraguai	2002 b	0.6	45.4	57.8
92	Turquia	2003 c	2.0	34.1	43.6
93	Sri Lanca	1999-00 c	3.4	27.8	33.2
94	República Dominicana	2003 b	1.4	41.3	51.7
95	Belize
96	Irão, Rep. Islâmica	1998 c	2.0	33.7	43.0
97	Geórgia	2003 c	2.0	30.3	40.4
98	Maldivas
99	Azerbaijão	2002 c	5.4	18.0	19.0
100	Territórios Ocupados
101	El Salvador	2002 b	0.7	38.8	52.4
102	Argélia	1995 c	2.8	26.8	35.3
103	Guiana
104	Jamaica	2000 c	2.7	30.3	37.9
105	Turquemenistão	1998 c	2.6	31.7	40.8
106	Cabo Verde
107	República Árabe Síria
108	Indonésia	2002 c	3.6	28.5	34.3
109	Vietname	2002 c	3.2	29.9	37.0
110	Quirguizistão	2003 c	3.8	24.3	30.3
111	Egipto	1999-00 c	3.7	29.5	34.4
112	Nicarágua	2001 c	2.2	33.8	43.1
113	Usbequistão	2000 c	3.6	22.0	26.8
114	Moldávia, República da	2003 c	3.2	26.4	33.2
115	Bolívia	2002 b	0.3	47.2	60.1
116	Mongólia	1998 c	2.1	37.0	30.3
117	Honduras	2003 b	1.2	42.2	53.8
118	Guatemala	2002 b	0.9	43.4	55.1
119	Vanuatu
120	Guiné Equatorial
121	África do Sul	2000 c	1.4	44.7	57.8
122	Tajiquistão	2003 c	3.3	25.6	32.6
123	Marrocos	1998-99 c	2.6	30.9	39.5
124	Gabão
125	Namíbia	1993 b	0.5	64.5	74.3
126	Índia	1999-00 c	3.9	28.5	32.5
127	São Tomé e Príncipe
128	Ilhas Salomão
129	Camboja	1997 c	2.9	33.8	40.4
130	Mianmar
131	Botsuana	1993 c	0.7	56.6	63.0
132	Comores
133	Laos, Rep. Dem. Popular do	2002 c	3.4	28.5	34.6
134	Paquistão	2002 c	4.0	26.3	30.6
135	Butão
136	Gana	1998-99 c	2.1	30.0	40.8

Quadro 3 – Desigualdade no rendimento ou consumo

Ordem do IDH	País	Ano da Pesquisa	Parcela do Rendimento ou Consumo (%)		Medida de Desigualdade	
			10% mais pobres	10% mais ricos	Índice de Gini ^a	
137	Bangladeche	2000	c	3.9	26.7	31.8
138	Nepal	2003-04	c	2.6	40.6	47.2
139	Papúasia-Nova Guiné	1996	c	1.7	40.5	50.9
140	Congo
141	Sudão
142	Timor-Leste
143	Madagáscar	2001	c	1.9	36.6	47.5
144	Camarões	2001	c	2.3	35.4	44.6
145	Uganda	1999	c	2.3	34.9	43.0
146	Suazilândia	1994	b	1.0	50.2	60.9
Desenvolvimento Humano Baixo						
147	Togo
148	Djibuti
149	Lesoto	1995	c	0.5	48.3	63.2
150	Iémen	1998	c	3.0	25.9	33.4
151	Zimbabué	1995	c	1.8	40.3	50.1
152	Quénia	1997	c	2.5	33.9	42.5
153	Mauritânia	2000	c	2.5	29.5	39.0
154	Haiti	2001	b	0.7	47.7	59.2
155	Gâmbia	1998	c	1.8	37.0	50.2
156	Senegal	1995	c	2.6	33.5	41.3
157	Eritreia
158	Ruanda	1983-85	c	4.2	24.2	28.9
159	Nigéria	2003	c	1.9	33.2	43.7
160	Guiné	1994	c	2.6	32.0	40.3
161	Angola	0	0	..
162	Tanzânia, Rep. U. da	2000-01	c	2.9	26.9	34.6
163	Benim	2003	c	3.1	29.0	36.5
164	Costa do Marfim	2002	c	2.0	34.0	44.6
165	Zâmbia	2002-03	c	2.4	33.7	42.1
166	Malawi	1997	c	1.9	42.2	50.3
167	Congo, Rep. Dem.
168	Moçambique	1996-97	c	2.5	31.7	39.6
169	Burundi	1998	c	1.7	32.8	42.4
170	Etiópia	1999-00	c	3.9	25.5	30.0
171	Chade
172	República Centro-Africana	1993	c	0.7	47.7	61.3
173	Guiné-Bissau	1993	c	2.1	39.3	47.0
174	Burquina Faso	2003	c	2.8	32.2	39.5
175	Mali	1994	c	1.8	40.4	50.5
176	Serra Leoa	1989	c	0.5	43.6	62.9
177	Níger	1995	c	0.8	35.4	50.5

Nota: Como as pesquisas familiares diferem no método e no tipo de dados recolhidos, os dados sobre distribuição não são exatamente comparáveis entre países.

a Um valor igual a 0 representa a igualdade perfeita e um valor igual a 100 a desigualdade perfeita.

b Os dados referem-se a parcelas de rendimento por percentis de população, ordenadas por rendimento per capita.

c Os dados referem-se a parcelas de consumo por percentis de população, ordenadas por consumo per capita.

d Os dados referem-se somente a população urbana

FONTE: RELATÓRIO DO DESENVOLVIMENTO HUMANO; 2006, p. 335-338

ANEXO III

Quadro 4 – Resultado da Pesquisa sobre Inadimplência

	mar/07	set/06	mar/06
1- Que forma de pagamento foi usada			
Carnê	34%	34%	38%
Cheque	35%	35%	37%
Cartão De Crédito	18%	18%	25%*
Empréstimos (Bancos/Financeiras)	13%	13%	-
*Inclui Empréstimos			
Se existir atraso nos dois sistemas, SCPC e Usecheque. Qual ocorreu primeiro?			
Scpc	63%	65%	81%
Usecheque	37%	35%	19%
Se carnê ou contratos bancários:			
Um	47%	48%	40%
Dois	32%	29%	30%
Três	13%	12%	13%
Mais De Três	8%	11%	17%
Se cheque, quantos em atraso?			
Um	19%	18%	21%
Dois a cinco	37%	36%	38%
Seis a dez	18%	19%	16%
Onze a vinte	17%	14%	16%
Mais de vinte	9%	13%	9%
O cheque foi para pagamento:			
À vista	15%	12%	8%
Pré-datado	85%	88%	92%
2- Fez empréstimo consignado com desconto em folha de pagamentos ou aposentadoria?			
Sim	17%	17%	17%
Não	83%	83%	83%
3- Qual foi o uso do empréstimo?			
Quitar Dívidas	62%	65%	-
Comprar Produtos	12%	9%	-
Ajudar a Família	9%	12%	-
Reformar o Imóvel	14%	8%	-
Outros	3%	6%	-
4- Os pagamentos mensais desse empréstimo foram responsáveis pela inadimplência?			
Sim	41%	50%	53%
Não	59%	50%	47%
5- Outras causas da inadimplência:			
Ficou desempregado	53%	56%	48%
Alguém da família ficou desempregado	3%	3%	3%
Doença em família	4%	5%	5%
Descontrole do gasto	10%	11%	10%
Queda de Renda	4%	5%	5%
Ter sido fiador, avalista ou emprestou o nome	14%	11%	15%
Atraso no recebimento de salários	2%	2%	2%
Outros	10%	7%	12%

Quadro 4 – Resultado da Pesquisa sobre Inadimplência

	mar/07	set/06	mar/06
6- Continua Desempregado?			
Sim	39%	38%	34%
Não	61%	62%	66%
7- Idade:			
Menos de 20 Anos	3%	3%	2%
De 21 a 30	25%	25%	30%
De 31 a 40	34%	36%	29%
De 41 a 50	26%	23%	23%
De 51 a 60	10%	11%	15%
Mais de 60 Anos	1%	2%	1%
8- Sexo:			
Masculino	62%	65%	61%
Feminino	38%	35%	39%
9 - Renda Mensal Familiar:			
De 100 a 200 Reais	4%	4%	2%
De 201 a 350 Reais	5%	4%	3%
De 351 a 500 Reais	12%	11%	13%
De 501 a 700 Reais	17%	17%	17%
De 701 a 1.000 Reais	24%	25%	28%
De 1.001 a 2.000 Reais	25%	29%	33%
Acima de 2.000 Reais	13%	10%	4%
10- Pretende Quitar Seu Débito Em Atraso Nos Próximos 30 Dias?			
Sim	57%	69%	96%**
Não	26%	31%	4%
Não Sabe	17%	-	-
** Em Atraso Nos Próximos 90 Dias			
11- Com Que Recursos Pretende Quitar Os Débitos?			
Com o Salário / Corte de Gasto	72%	69%	65%
Com o FGTS	3%	4%	4%
Com os Recursos das Férias	4%	4%	-
Com a Poupança	2%	1%	1%
Com Empréstimos	6%	7%	9%
Outros	13%	15%	21%
12- Pretende Fazer Compras À Prazo Nos Próximos 3 Meses?			
Sim	24%	-	-
Não	66%	-	-
Não Sabe	10%	-	-
13- Pretende Comprar Qual (Quais) Produto (S)?			
Eleto / Eletrônicos	30%	-	-
Móveis	16%	-	-
Roupas / Calçados	8%	-	-
Material de Construção	10%	-	-
Celular	4%	-	-
Automóvel	16%	-	-
Outros	16%	-	-

FONTE: Instituto de Economia "Gastão Vidigal" - ACSP

ANEXO IV

Tabela 5 – Cruzamento entre as variáveis Pensamento ao Endividar-se e Nível de Endividamento

		% de Endividamento				Total
		até 30%	de 31% até 50%	de 51% até 100%	acima de 101%	
Pensamento ao endividar-se	Solucionar Problemas	10	10	7	3	30
	Atingir um objetivo	9	11	15	4	39
	Bem-estar	24	12	25	5	66
	Cabia no orçamento	10	12	9	4	35
	Consumir	3	5	7	3	18
	Não pensou nada	7	2	3	4	16
Total		63	52	66	23	204

FONTE: Autor

Tabela 6 - Teste tau-c de Kendall para cruzamento entre as variáveis Pensamento ao Endividar-se e Nível de Endividamento

		Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Ordinal	Kendall's tau-c	,032	,060	,539	,590
N of Valid Cases		204			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

FONTE: Autor

Tabela 7 – Cruzamento entre as variáveis Razão e Nível de Endividamento

		% de Endividamento				Total
		até 30%	de 31% até 50%	de 51% até 100%	acima de 101%	
Razão	Incidentes Pessoais/Familiares	11	13	12	8	44
	Falta de Controle	31	25	25	7	88
	Consumismo	21	14	29	8	72
Total		63	52	66	23	204

FONTE: Autor

Tabela 8 - Teste tau-c de Kendall para cruzamento entre variáveis Razão e Nível de Endividamento

	Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Ordinal by Ordinal Kendall's tau-c	,014	,064	,219	,827
N of Valid Cases	204			

^a Not assuming the null hypothesis.

^b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

FONTE: Autor

Tabela 9 – Cruzamento entre as variáveis Razão e Pensamento ao se Endividar

	Pensamento						Total
	Solucionar Problemas	Atingir um objetivo	Bem-estar	Cabia no orçamento	Consumir	Não pensou nada	
Razão Incidentes Pessoais/Familiares	6	8	17	10	1	2	44
Falta de Controle	18	23	24	12	3	8	88
Consumismo	6	8	25	13	14	6	72
Total	30	39	66	35	18	16	204

FONTE: Autor

Tabela 10 – Teste tau-c de Kendall para Cruzamento entre as variáveis Razão e Pensamento ao se Endividar

	Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Ordinal Kendall's tau-c	,165	,059	2,821	,005
N of Valid Cases	204			

^a Not assuming the null hypothesis.

^b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

FONTE: Autor

Tabela 11 – Cruzamento entre as variáveis Sexo e Pensamento ao Pagar

		Sexo		Total
		Homem	Mulher	
Pensamento ao pagar	Desespero	33	24	57
	Alívio	13	28	41
	Nome Limpo	12	10	22
	Quitar Dívida	20	22	42
	Fazer outra dívida	8	7	15
	Prazer	6	6	12
	O que está perdendo	5	3	8
Total		97	100	197

FONTE: Autor

Tabela 12 – Teste Qui-quadrado para Cruzamento entre as variáveis Sexo e Pensamento ao Pagar

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	7,709 ^a	6	,260
N of Valid Cases	197		

^a 2 cells (14,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,94.

FONTE: Autor