



UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CEARÁ
CENTRO DE ESTUDOS SOCIAIS APLICADOS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO
MESTRADO ACADÊMICO EM ADMINISTRAÇÃO

HELDER ARAUJO DE CARVALHO

AS CAUSAS DO ENDIVIDAMENTO DA BAIXA RENDA NO MUNICÍPIO DE
FLORIANO-PI

FORTALEZA – CEARÁ
2016

HELDER ARAUJO DE CARVALHO

AS CAUSAS DO ENDIVIDAMENTO DA BAIXA RENDA NO MUNICÍPIO DE
FLORIANO-PI

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado Acadêmico em Administração do Centro de Estudos Sociais Aplicados da Universidade Estadual do Ceará, como requisito parcial para obtenção do grau de mestre em Administração.

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Verónica Lúdia Peñaloza Fuentes.

FORTALEZA – CEARÁ

2016

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação
Universidade Estadual do Ceará
Sistema de Bibliotecas

Carvalho, Helder Araujo de.

As causas do endividamento da baixa renda no município de Floriano-PI [recurso eletrônico] / Helder Araujo de Carvalho. - 2016.

1 CD-ROM: 4 ¼ pol.

CD-ROM contendo o arquivo no formato PDF do trabalho acadêmico com 85 folhas, acondicionado em caixa de DVD Slim (19 x 14 cm x 7 mm).

Dissertação (mestrado acadêmico) - Universidade Estadual do Ceará, Centro de Estudos Sociais Aplicados, Mestrado Acadêmico em Administração, Fortaleza, 2016.

Área de concentração: Gestão, Organização e Ambientes.

Orientação: Prof.^a Dra. Verônica Lídia Peñaloza Fuentes.

1. Endividamento. 2. Baixa renda. 3. ANOVA. 4. Regressão Logística. I. Título.

HELDER ARAUJO DE CARVALHO

AS CAUSAS DO ENDIVIDAMENTO DA BAIXA RENDA NO MUNICÍPIO DE
FLORIANO-PI

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração, do Centro de Estudos Sociais Aplicados da Universidade Estadual do Ceará, como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Administração.

Orientador: Prof^a. Dr^a. Verónica Lúdia Peñaloza Fuentes

Aprovada em: 09 de Junho de 2016.

BANCA EXAMINADORA

Prof^a. Dr^a. Verónica Lúdia Peñaloza Fuentes (Orientador)
Universidade Estadual do Ceará - UECE

Prof. Dr. Daniel Rodrigues de Carvalho Pinheiro (Membro)
Universidade Estadual do Ceará - UECE

Prof^a. Dr^a. Fátima Regina Ney Matos (Membro)
Universidade de Fortaleza – UNIFOR

Dedico este trabalho ao meu bom Deus por me conceder saúde e sabedoria. Aos meus pais Raimundo Rodrigues e Francisca de Araújo por toda a educação que me deram.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por ter me proporcionado saúde e sabedoria para a realização desta conquista.

Aos meus pais, Raimundo e Francisca, pelo apoio e compreensão nas ausências durante os dois anos do mestrado. Serei grato eternamente pelo esforço de ambos em me educar para a vida!

Aos meus irmãos, minha avó e demais parentes pelo incentivo.

À minha orientadora, Prof^a Dr^a Verónica Peñaloza, pela paciência e orientação, que me guiou em todos os momentos da construção deste trabalho.

À Universidade Estadual do Ceará e todos os professores, em especial aos professores Samuel Façanha, Daniel Pinheiro, Roberto Pinto pelos inúmeros conselhos e ensinamentos durante a minha permanência no mestrado.

Aos membros da banca examinadora, por aceitar o convite e pelas contribuições para a melhoria do trabalho.

Agradeço aos colegas de turma e do mestrado, em especial ao Fabio DS, Gehard, Anderson e Chaim, pessoas com as quais me apeguei e dividi preocupações e alegrias. Chaim, obrigado por assumir o papel de irmão mais velho, de conselheiro e por sempre me desejar o melhor.

Finalmente, agradeço a todas as pessoas que responderam o instrumento de pesquisa e/ou que de alguma forma contribuíram para a realização do trabalho.

RESUMO

Diante do atual contexto do endividamento na sociedade, estudar o endividamento da baixa renda se faz importante à medida que ele proporcionará a comunidade como um todo conhecer o que leva as pessoas de baixa renda à se endividarem em um município ao sul do Piauí. Assim, o objetivo desse estudo foi identificar as causas do endividamento das pessoas de baixa renda no município de Floriano-PI. Para tal, foi aplicado uma *survey* com 400 habitantes da cidade de Floriano (PI). O instrumento adotado é uma proposta do estudo para identificar as causas do endividamento e, ao final, 39 questões fizeram parte do documento, onde as perguntas contemplaram variáveis demográficas, comportamentais e externas ao indivíduo (*déficit* financeiro e sistema econômico). Utilizou-se, para a análise dos dados, a análise descritiva, fatorial exploratória, análise de variância (ANOVA) e a regressão logística. O resultado da Análise Fatorial agrupou as variáveis causadoras do endividamento em três fatores: Comportamentais, *Deficit* Financeiro e Sistema Econômico. Conforme a análise descritiva, percebe-se que a maior parcela dos respondentes tem renda familiar de até dois salários mínimos e que, neste grupo, existe a maior quantidade de endividados. Ademais, as pessoas mais velhas (de 41 a 60 anos) são as mais endividadas (51,7%). Quanto aos fatores causadores do endividamento, a ANOVA apontou que as pessoas de baixa renda associam o endividamento ao fator *déficit* financeiro e fator sistema econômico. A regressão logística ratifica o achado da ANOVA ao confirmar os dois fatores como variáveis preditoras do endividamento. Além disso, a técnica revela que o fator *déficit* financeiro e a idade são os atributos que apresentam maior capacidade preditiva do endividamento.

Palavras-Chave: Endividamento. Baixa renda. ANOVA. Regressão logística.

ABSTRACT

Given the current context of debt in society, to study the indebtedness of low-income becomes important as it will provide the community as a whole to know what addresses the poor to go into debt in a town in the south of Piauí. The goal of this study was to identify the causes of the indebtedness of low-income people in Floriano-PI city. For such, it was applied a survey with 400 inhabitants of that city. The adopted instrument is a proposed study to identify the causes of indebtedness and, finally, 39 questions were part of the document where the questions contemplated demographic behavioral variables and external to the individual (financial deficit and economic system). It was used for data analysis, descriptive analysis, exploratory factor, variance analysis (ANOVA) and logistic regression. The result of factorial analysis grouped the variables causing of the indebtedness on three factors: Behavioural, Financial Deficit and Economic Factors. As the descriptive analysis, it is clear that the largest share of respondents have family income of up to two minimum wages and that in this group there is a larger amount of indebted people. Moreover, older people (41-60 years) are the most indebted (51.7%). As for the cause of indebtedness factors, ANOVA showed that low-income people associate the indebtedness to the financial deficit factor and economic factor. Logistic regression confirms the ANOVA found pointing at the two factors as predictors of indebtedness. In addition, the technique reveals that the financial deficit factor and age are the attributes that have greater predictive ability of the indebtedness.

Keywords: Indebtedness. Low income. ANOVA. Logistic regression.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Distribuição por renda.....	19
Figura 2 - Taxa de inadimplência	26
Figura 3 - Agentes causadores da inadimplência	26
Figura 4 - Localização de floriano no piauí	43
Figura 5 - Distribuição em quadrantes dos grupos semânticos levantados.....	81
Quadro 1 - Distribuição de classe por renda	19
Quadro 2 - Participação percentual das classes cde no consumo	21

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Rendimento mensal familiar <i>per capita</i> em 2009	17
Tabela 2 - Perfil da amostra da pesquisa.....	49
Tabela 3 - Classificação dos endividados por renda familiar	49
Tabela 4 - Classificação dos endividados por faixa etária	50
Tabela 5 - Análise Fatorial da escala	51
Tabela 6 - Anova entre as variáveis sociodemográficas e os fatores causadores do endividamento	52
Tabela 7 - Principais resultados das anovas	55
Tabela 8 - Teste Tukey nos níveis de escolaridade	56
Tabela 9 - Teste de tukey entre a renda e os fatores causadores do endividamento.....	60
Tabela 10 - Sumário das variáveis preditoras do endividamento na regressão logística.....	62

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
1.1	DELIMITAÇÃO DO PROBLEMA E JUSTIFICATIVA.....	14
1.2	OBJETIVOS	15
1.2.1	Objetivo Geral	15
1.2.2	Objetivos Específicos	15
1.3	ESTRUTURA DO TRABALHO.....	15
2	ENDIVIDAMENTO	17
2.1	DEFINIÇÃO DE ENDIVIDAMENTO.....	17
2.2	OS FATORES COMPORTAMENTAIS CAUSADORES DO ENDIVIDAMENTO	18
2.2.1	Educação Financeira	18
2.2.1.1	A relação da educação financeira com o endividamento.....	20
2.2.2	Materialismo	21
2.2.2.1	O materialismo e o endividamento.....	23
2.2.3	Compra Compulsiva	24
2.2.3.1	Características do consumo compulsivo e suas distinções das demais tipologias de consumo	25
2.2.3.2	A relação do consumo compulsivo com o endividamento	26
2.3	FATORES EXTERNOS CAUSADORES DO ENDIVIDAMENTO	27
2.3.1	Fatores Externos	27
3	A BAIXA RENDA	30
3.1	CARACTERIZAÇÃO DE BAIXA RENDA	31
3.2	O CONSUMO, CRÉDITO E O ENDIVIDAMENTO DA BAIXA RENDA	35
3.2.1	Acesso ao Crédito	37
3.2.2	Endividamento da Baixa Renda	38
4	DESENHO E MÉTODO DE PESQUISA	42
4.1	CENÁRIO DA PESQUISA	42
4.2	UNIVERSO E AMOSTRA DA PESQUISA.....	44
4.3	OPERACIONALIZAÇÃO DO CONSTRUTO, ELABORAÇÃO DO INSTRUMENTO E COLETA DOS DADOS	45
4.4	TÉCNICAS DE ANÁLISE DOS DADOS.....	45
4.4.1	Evocação de Palavras	45

4.4.2	Análise Fatorial Exploratória	46
4.2.3	Análise de Variância (ANOVA)	47
4.4.4	Regressão Logística	47
5	RESULTADOS E DISCUSSÕES	49
5.1	ADEQUAÇÃO DO QUESTIONÁRIO	49
5.2	PERFIL DA AMOSTRA	49
5.3	ANÁLISE FATORIAL	51
5.4	ANÁLISE DE VARIÂNCIA - ANOVA	53
5.5	REGRESSÃO LOGÍSTICA	62
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	65
	REFERÊNCIAS	67
	APÊNDICE	78

1 INTRODUÇÃO

As classes menos favorecidas vêm assumindo um papel de destaque na sociedade, não só pela sua proporção, cerca de 49 milhões, mas pelo seu desejo crescente de consumo (MINISTÉRIO DA FAZENDA, 2014). Em virtude disso, autores como Souza e Lamounier (2010), Brusky e Fortuna (2002) e Denegri *et al.* (1999) relatam que a baixa renda tem sofrido de um mal global: o aumento do endividamento. Este fenômeno tem sido debatido não só pelas instituições financeiras ou agentes de políticas públicas, mas também vem sendo tema bastante revisitado por pesquisadores das ciências sociais, como explicam Flores (2012), Lea, Webley e Levine (1993), Soman e Cheema (2011).

Malburg (2010) relata que o Brasil ainda é um dos países que se destacam por apresentar as maiores disparidades entre suas classes econômicas. Diante dessa diferença entre classes, o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) (2010) revela que os 10% (aproximadamente 19 milhões de pessoas) da população com maior renda familiar, concentram 45% do PIB. Por outro lado, os 10% mais pobres acumulam apenas 1% dessa renda total. Corroborando a esta desigualdade, o índice de Gini¹ (indicador de desigualdade de renda em um país) em 2010 foi de 0,526 no Brasil, refletindo assim, que a concentração da renda ainda está em poder dos que tem maior renda (IBGE, 2010).

McCracken (1986) e Santos e Fernandes (2011) destacam que ao buscar uma melhor qualidade de vida, a sociedade passou a ver o consumo como uma simbologia que representa poder e prestígio. Belk (1984), Garðarsdóttir e Dittmar (2012) reforçam tal pensamento ao explicar que essa representação está enraizada na sociedade contemporânea e que traz consigo muito mais que o simples ato de “ter”, mas a imposição de um estilo de vida. Com base nesse significado, Sá (2006) entende o consumir como uma forma de fazer parte de um ciclo social do qual deseja participar.

Nessa lógica de consumo, na visão de Ponchio (2006), Neri (2012) e Souza e Lamounier (2010), por conta dos gastos excessivos, os estratos menos favorecidos (baixa renda) apresentam dificuldades para gerir seus rendimentos; Santos (2012) vai além ao mostrar que estes gastos chocam-se com a incerteza quanto à renda ao final do mês. Katona (1975 *apud* FLORES, 2012) e Legge e Hayes (2009) observam que é justamente na baixa renda onde se percebe maior quantidade de endividados.

A Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) tem realizado, desde 2010, pesquisas para avaliar o endividamento e inadimplência do consumidor

¹ Próximo de 0 (menor desigualdade de renda) e a aproximação de 1, reflete maior desigualdade de renda.

brasileiro. Segundo a instituição, em janeiro de 2013, as famílias endividadas de baixa renda representavam 60% (8 milhões), enquanto que outra pesquisa realizada em 2014 apontou cerca de 63% (9 milhões) (CNC, 2014). O Banco Central (BACEN) (2013) acrescenta que por ficarem endividadas, as pessoas passaram a comprometer mais de 50% da sua renda, mostrando, assim, que a sociedade vive uma lógica de endividamento constante.

Nesse contexto, estudos revelam que a população de baixa renda (pessoas com renda familiar até quatro salários mínimos) tem destinado boa parte da remuneração para o pagamento de contas que são adquiridas ao longo do mês e que, como consequência, acabam recorrendo à oferta de crédito para atender suas necessidades (IBGE, 2010; LIMEIRA, 2009; BANKABLE FRONTIER, 2012; PONCHIO, 2006; MOURA, 2005). Brusky e Fortuna (2002) e Moura (2005) vão além ao notarem que esta classe recorre a uma estratégia de sobrevivência: para manter o padrão de consumo e sanar as dívidas mais imediatas, recorrem a novos endividamentos, entrando em um círculo vicioso.

Segundo Parente, Limeira e Barki (2008) esta demanda por aporte emergencial é observado por empresas que se especializaram em estabelecer maior contato com esse público e que suas estratégias de proximidade acabam fidelizando-os. Garçon (2008) e Jacobs e Smit (2010) ressaltam que esse formato organizacional tem caído no gosto da baixa renda ao oferecerem condições diferenciadas, tais como prazos maiores e parcelas menores.

Deste modo, ao customizar os seus serviços, esta facilidade torna-se atraente para a baixa renda, uma vez que por ter menor aversão ao risco, essas empresas exigem menor comprovação de renda. Não obstante a isso, apresentam maior flexibilidade dos prazos e parcelas. A condição de vulnerabilidade faz com que a população de baixa renda em estado de endividamento, acabe por se sujeitar a maiores taxas de juros, assumindo o risco de não conseguirem arcar com suas obrigações (JACOBS; SMIT, 2010; PONCHIO, 2006; MOURA 2005).

Por fim, Denegri *et al.* (1999) e Legge e Hayes (2009) reforçam que o endividamento na baixa renda é um fenômeno moderno que deve ser mais explorado não só pela sua expressividade numérica, mas por ela estar consumindo além de suas possibilidades e, conseqüentemente se endividando. Watson (2003) e Zerrenner (2007) entendem que a sociedade está passando por uma era na qual eles chamam de socialização de consumo e que se endividar para consumir mais pode resultar em sérias implicações ao indivíduo no curto, médio e longo prazo.

1.1 DELIMITAÇÃO DO PROBLEMA E JUSTIFICATIVA

A sociedade atual vive uma inversão de valores que lhe faz consumir mais, aceitar correr riscos, pagar mais juros, adiar a poupança em detrimento do consumo imediato e recorrer a fontes de crédito formais/informais para sustentar seu padrão de vida, mesmo sabendo que pagará mais juros (DENEGRI, 2011; MOURA, 2005; DAVIES; LEA, 1995; ROBERTS; JONES, 2001).

Diante desse contexto de endividamento, Katona (1975 *apud* Flores, 2012) chama atenção para baixa renda como um estrato que apresenta gastos superiores ao montante da renda auferida no final do mês e que estão constantemente endividando-se para fazer frente à suas necessidades de consumo. Seguindo esta lógica, Legge e Hayes (2009) e Denegri *et al.* (2011) complementam tal afirmação ao verificar que é nesse estrato que se manifestam os maiores níveis de endividamento.

Ademais, destaca-se que o endividamento está associado não só a fatores comportamentais, mas a fatores inerentes tanto ao *deficit* financeiro (BARKI, 2005; MATTOS, 2007; NOGUEIRA; CUNHA, 2009) como, também, o eventos econômicos (SULLIVAN; WARREN; WESTBROOK, 1995; DEVANEY; LYTTON, 1995; HACKNEY *et al.*, 2014) que estão fora do seu controle (juros, impostos, instituições financeiras). Os aspectos comportamentais abordados no presente trabalho serão: materialismo (RICHINS; DAWSON, 1992; WATSON, 1998; PONCHIO, 2006), educação financeira (PONCHIO, 2006; ZERENNER, 2007) e o consumo compulsivo (KORAN *et al.*, 2006; WANG; XIAO, 2009).

Assim, este trabalho propõe responder à seguinte questão de pesquisa: **Quais as causas do endividamento da baixa renda no município de Floriano-PI?** Com a finalidade de responder tal questão, um questionário foi aplicado em uma amostra de 400 indivíduos da baixa renda.

Ao discutir os fatores causadores do endividamento, este estudo abordará um tema atual que é relevante tanto para a academia como para a sociedade ao oferecer mais subsídios para entender as causas do endividamento na baixa renda.

Para o desenvolvimento científico, este estudo se faz importante por propor um instrumento que permita conhecer e mensurar a relação dos fatores causadores do endividamento no estrato da baixa renda. Com isso, espera-se contribuir para a redução da incipiência de estudos na área, principalmente por trabalhar as causas do endividamento em um substrato social de característica peculiar.

Outro fato que justifica a realização e relevância deste estudo está na limitação dos estudos anteriores em verificar somente as causas da atitude ao endividamento. Cabe destacar que a atitude ao endividamento é entendida como o comportamento de propensão que faz com que a pessoa venha a contrair (agora ou futuramente) uma dívida, mas, por ser uma propensão, tal comportamento pode não ser efetivado no presente e/ou se restringir apenas na atitude que pode levar ao endividamento. Embora eles tenham sua contribuição, não permitem saber muito sobre quais são os fatores causadores do endividamento na baixa renda e quais desses fatores explicam o endividamento deste estrato. Deste modo, esta pesquisa se propõe a avançar no estado da arte no que se refere aos conhecimentos sobre as causas do endividamento na baixa renda. Lunt e Livingstone (1992), Norvitis *et al.* (2006) corroboram com tal justificativa ao argumentarem que ainda há a necessidade de estudos que verifiquem, através de um instrumento confiável, as causas do endividamento.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

Identificar as causas do endividamento das pessoas de baixa renda no município de Floriano-PI.

1.2.2 Objetivos Específicos

1. Identificar quais fatores predizem o endividamento da baixa renda;
2. Propor uma escala das causas do endividamento na baixa renda;
3. Verificar a influência do gênero nas causas do endividamento apontada pela baixa renda;
4. Verificar a influência da idade nas causas do endividamento apontada pela baixa renda;

1.3 ESTRUTURA DO TRABALHO

Este trabalho está estruturado em seis capítulos. Nesse capítulo foi abordada a introdução sobre o tema, apresentando a baixa renda, endividamento nesse estrato, os objetivos e quais razões motivaram este estudo.

A segunda parte do trabalho refere-se à revisão de literatura, onde são discutidas as teorias e os estudos que embasam a pesquisa. Ela é dividida em duas seções principais: o

endividamento (**CAP. 2**), as variáveis comportamentais e os eventos econômicos causadores do endividamento. O terceiro capítulo compreende a baixa renda onde será trabalhado a caracterização da baixa renda, o consumo, crédito e o endividamento das pessoas de baixa renda.

No quarto capítulo, apresenta-se como se deu o desenho e método de pesquisa que é compreendido pelas etapas cenário de pesquisa, universo e amostra, operacionalização do construto, elaboração do instrumento e coleta dos dados e, finalmente, técnicas utilizadas para a análise dos dados. O capítulo cinco se propõe a analisar e discutir os resultados à luz da teoria proposta no segundo e quarto capítulos. Por fim, no capítulo seis, são apresentadas as conclusões e reflexões sobre o que foi observado nos resultados.

2 ENDIVIDAMENTO

Nesta seção serão abordados os principais aspectos teóricos relacionados ao fenômeno do endividamento. Destarte, serão abordadas, inicialmente, as definições existentes na literatura sobre endividamento. Por conseguinte, considerar-se-á os principais fatores causadores do endividamento e suas relações.

2.1 DEFINIÇÃO DE ENDIVIDAMENTO

Ao longo dos últimos anos, a frequência de trabalhos que versam sobre o fenômeno do endividamento vem crescendo em virtude do impacto deste na sociedade. Assim sendo, faz-se importante compreender o significado do endividamento, uma vez que questões de ordem conceitual são delineadores importantes para o entendimento desse fenômeno.

A definição de endividamento neste trabalho será analisada sob a ótica dos teóricos do campo das finanças, os quais defendem que tal condição está ligada a contração de uma dívida por pessoa física ou jurídica (ZERRENNER, 2007; MATTA, 2007; FLORES, 2012). Portanto, o endividamento será entendido aqui como um compromisso assumido por alguém que não pôde ou não quis pagar o valor acertado com o seu credor (ZERRENNER, 2007; LEA *et al.*, 1993; FLORES, 2012). Ressalta-se ainda que o endividamento ocorre não somente por meio do consumo, podendo ainda ser influenciado por ações irrefletidas pelos indivíduos (e.g. uso excessivo do crédito e questões comportamentais) (LEA *et al.*, 1993, TOKUNAGA, 1993; LUNT; LIVINGSTONE, 1992).

Betti *et al.* (2007) vão além ao dizer que a sociedade é míope financeiramente e que, por isso, não consegue perceber se sua capacidade financeira condiz com seus compromissos ao fazer alguma compra. Na leitura de Lunt e Livingstone (1992); Lea, Webley e Walker (1995), o endividamento também tem sido entendido como fruto de um conjunto de decisões equivocadas provocadas especialmente pelo desvio de cognição.

Há de se destacar que as pessoas que apresentam tal desvio, também demonstram otimismo em relação à suas finanças pessoais e que, por isso, acabam caindo na tentação do consumismo (DWYER; MCCLLOUD; HODSON, 2011). Disney e Gathergood (2011), Ottaviani e Vandone (2011) explicam que, esse otimismo é potencializado nos estratos inferiores, e que por sua vez, tornam-se mais propensos a materializá-lo por meio do consumo, implicando em gastar além do que sua capacidade financeira permite.

Deste modo, Lunt e Livingstone (1992) propõem que a sociedade pode ser dividida em dois grupos: devedores e não devedores. O primeiro grupo, denominado devedores ou propensos à contração da dívida, é aquele que para suprir as suas necessidades se sujeita em maior grau à contração de dívidas. Já o não devedor ou pouco propenso à dívida também está inserido no contexto de consumo, porém valoriza o ato de economizar/poupar como forma de evitar eventuais problemas (pessoais, sociais e familiares) advindos do endividamento (DENEGRÍ *et al.*, 1999; LUNT; LIVINGSTONE, 1992).

2.2 OS FATORES COMPORTAMENTAIS CAUSADORES DO ENDIVIDAMENTO

Ao longo do tempo, alguns fatores comportamentais vêm sendo reiteradamente destacados como as principais causas do endividamento, a saber: educação financeira (LUSARDI; TUFANO, 2009; GARLING *et al.*, 2009) (seção 3.2.1), materialismo (WATSON, 1998; 2003; GARÐARSDÓTTIR; DITTMAR, 2012) (seção 3.2.2), consumo compulsivo (O’GUINN; FABER, 1989; VELUDO-DE-OLIVEIRA; IKEDA; SANTOS, 2004; DITTIMAR, 2005) (seção 3.2.3). Com o intuito de abordar as principais teorias inerentes ao tema e sua relação com o endividamento, tais construtos serão tratados nas seções seguintes.

2.2.1 Educação Financeira

Bayer *et al.* (1996) definem a educação financeira como aquele conhecimento que oferece ao indivíduo condição de avaliar suas finanças pessoais bem como as condições de crédito e, por fim, habilitando-os a explorar as oportunidades de forma a cumprir os objetivos individuais. Matta (2007, p. 59) entende que é a partir de tal compreensão que o indivíduo estará melhor habilitado para lidar “com a sua renda, com a gestão do dinheiro, com gastos e empréstimos monetários, poupança e investimento a curto e longo prazo”.

Embora alguns autores possam utilizar os termos capacidade financeira e habilidade financeira como sendo discrepantes, para fins deste estudo, capacidade e habilidades serão utilizadas como sinônimos. Gudmunson e Danes (2011) compreendem capacidade financeira como sendo o ato de captar, refletir e analisar todos os indicadores disponíveis com intuito de melhor utilizar a renda. Donadío, Campanario e Rangel (2012) explicam que é de posse dessa habilidade que as pessoas poderão tomar as melhores decisões financeiras de modo a aumentar o seu bem-estar.

Há algumas décadas tem-se percebido um movimento global com o intuito de propor a melhoria da educação financeira por meio de programas educativos dedicados a esse fim (BAYER *et al.*, 1996; CROSS, 2002; KRAMER, 2006). Além disso, Gudmunson e Danes (2011) argumentam que o aumento dos esforços na promoção do conhecimento nesta área de fato, surte efeito em uma melhor postura e melhoria das condições financeiras das pessoas.

Do mesmo modo, Norvilitis *et al.* (2006, p. 1410) alertam para uma “necessidade de alfabetização financeira global”, o que na visão de Amadeu (2009) habilitaria as pessoas a terem mais consciência de suas decisões (*e.g.* tomar decisões sobre investimento, contração de crédito) e, por sua vez, impactaria na redução do endividamento da população. Desse modo toda pessoa, independente da sua atividade profissional ou renda, deve aplicar o conhecimento sobre finanças em sua vida.

Em consonância, Bayer *et al.* (2008) entendem que quando o indivíduo consegue lidar com situações cotidianas financeiras, ele aumenta a qualidade de suas decisões, assim como demonstra maior destreza para atingir os objetivos pessoais. Por outro lado, quando desprovidos de educação financeira, os indivíduos acabam por tomar decisões menos assertivas, baseando-se apenas no empirismo (BAYER *et al.*, 2008; DONADÍO; CAMPANARIO; RANGEL, 2012; LUSARDI; TUFANO, 2009; GARLING *et al.*, 2009). Pereira (2003) e Silva (2004) argumentam que a falta de educação financeira é ainda maior entre os brasileiros de baixa renda, pois nota-se que eles não estão acostumados a pensar sobre o dinheiro e em questões básicas como gerenciar com qualidade sua receita.

Nesse sentido, Cross (2002) e Kramer (2006) ressaltam que apesar destes esforços para educar as pessoas sobre as finanças, ainda existem preocupações quanto à cultura de consumo na sociedade contemporânea e a respectiva força inversa que ela exerce nas pessoas quanto a não refletirem sobre suas finanças. Os autores entendem que para mudar tal cultura, é importante a implantação de um programa eficaz de educação financeira para combater diretamente os equívocos quanto ao uso do dinheiro e as tentações do desejo de consumo.

Garðarsdóttir e Dittmar (2012) explicam que a estabilidade econômica global percebida até 2008 exerceu uma dupla influência sobre a sociedade que tem baixa educação financeira: a) deu margem a efetivação das tentações de consumo por parte da população em decorrência do otimismo e; b) facilitou a concessão de crédito por parte das instituições financeiras, pois estas acreditavam que, mesmo mostrando-se mais consumistas, as pessoas iriam conseguir honrar suas dívidas.

Santos (2012) defende a importância da educação financeira, pois, segundo ele, é a partir deste conhecimento que as pessoas se tornarão menos vulneráveis ao endividamento financeiro.

2.2.1.1 A relação da educação financeira com o endividamento

Matta (2007) observou em estudo realizado com 590 universitários que, apesar de endividados e pouco alfabetizados em finanças pessoais, mostraram-se preocupados sobre como melhorar sua educação financeira. Ao aplicar um estudo de intervenção pedagógica sobre educação financeira, Silva (2008) encontrou dois resultados: i) antes da intervenção, os alunos não mostraram diferenças em relação ao nível de compreensão econômica; ii) após a intervenção, os autores verificam que os respondentes apresentaram redução dos níveis de hedonismo e na atitude frente ao endividamento.

Os resultados de Silva (2008) coadunam com o argumento de Lunardi (2012) quanto a necessidade de inserir a educação financeira na grade curricular das Instituições de Ensino Superior (IES). Ademais, a autora destaca que tal carência resulta em uma sociedade despreparada e que relega essa formação para segundo plano. Lyons (2004; 2007) elenca que outro motivo pelo qual as pessoas estão despreparadas está no fato de que elas não sabem onde obter conhecimento sobre o assunto e tampouco procuram conhecer as instituições especializadas no tema.

De modo a contrapor a relação esperada entre os construtos apresentados anteriormente, os resultados de Flores (2012) revelam que a educação financeira não apresentou relação de causa com o endividamento. Uma possível explicação das causas dessa divergência é dada por Braunsberger *et al.* (2005) e Norvilitis *et al.* (2006) quando explicam que a não relação dos construtos pode ser motivada pela crença que os indivíduos têm sobre possuir conhecimento financeiro suficiente para tomar decisões e para avaliar sua situação financeira. Do mesmo modo, ambos são consensuais ao alertar sobre o risco deste enviesamento.

Lusardi e Tufano (2009) ao estudar a relação da educação financeira com o endividamento nos Estados Unidos, destacam que idosos, mulheres e pessoas de baixa renda são as que mais demonstraram baixa educação financeira. Os autores verificam ainda que as pessoas classificadas nesse grupo, também apresentaram maior nível de endividamento, o que sugere que, em contraponto aos estudos apresentados anteriormente, de fato há uma relação causal.

Desse modo, Wang, Lu e Malhotra (2011) e Lusardi e Tufano (2009) destacam que quando se pretende estudar pessoas de baixa renda, há de ser considerado que estas apresentam peculiaridades tais como: falsa esperança de que essa situação difícil é momentânea e de que sua vida financeira se estabilizará no futuro.

Assim, à luz dos efeitos da baixa educação financeira das pessoas no endividamento, espera-se encontrar relação inversa entre a educação financeira e o endividamento, ou seja, quanto maior o nível de educação financeira, menor será a chance das pessoas se endividarem.

2.2.2 Materialismo

O materialismo evoluiu a partir da difusão do consumismo na sociedade e estudos sobre esse tema não sabem afirmar com precisão a qual período remete o início do termo (GARÐARSDÓTTIR; DITTMAR, 2012). A proposta mais aceita é a de Richins e Dawson (1992). Os autores ressaltam que apesar de não haver dados expressivos, estes situam seu tímido início no período industrial. Burroughs e Rindfleisch (2002) explicam que esse movimento de consumo em busca da felicidade concebida por meio do “ter”, foi originalmente mapeado por pesquisas que se debruçaram sobre aspectos do comportamento do consumidor, especificamente na cultura ocidental. Santos (2012) observa que apesar destas ideias serem conhecidas há algum tempo, o tema do materialismo só ganhou notabilidade acadêmica nos últimos cem anos.

Para esclarecer o construto materialismo, as conceituações de Richins e Dawson (1992) e Belk (1984) devem ser expostas. Richins e Dawson (1992) o definem como um forte desejo que está dentro das pessoas e que os motiva a adquirir determinado bem para alcançar os objetivos e/ou estados desejados de prazer. Já Belk (1984, p. 291) define o materialismo como “[...] a importância que um consumidor atribui a posses mundanas [...]” e que em níveis maiores, tal comportamento assume “[...] lugar central na vida do indivíduo [...]”, além de proporcionar “[...] poderosas fontes provedoras de satisfação ou insatisfação”.

Há de se ressaltar que esse tipo de comportamento pode surgir em um determinado momento devido ao contexto social no qual o indivíduo está inserido e ao estilo de vida que leva (RICHINS; DAWSON, 1992). Deste modo, Richins (2004) também acrescenta que tal personalidade é fruto de um conjunto de valores adotados pelo indivíduo em uma determinada fase da sua vida. Santos e Fernandes (2011) salientam que os níveis de materialismo estão relacionados aos valores morais e éticos de uma pessoa. Diante do que foi

dito, a literatura aponta que o perfil materialista se trata de um comportamento inerente à personalidade e que esta última pode se desenvolver em um determinado momento da vida como aduzem Richins e Dawson (1992) e Richins (2004).

Para Csikszentmihalyi e Rochberg-Halton (1981, *apud* FLORES, 2012) o materialismo pode ser visto sob duas perspectivas: (i) instrumental, considerado materialismo “bom” e (ii) terminal, “ruim”, definida como aqueles que demonstram apego ao materialismo em si mesmo. Assim, Santos e Fernandes (2011, p. 176) explicam que:

quando a razão do consumo é a posse em si e a intenção de despertar inveja e obter status, o materialismo é maléfico. Contudo, quando a motivação é ancorada em valores mais coletivamente orientados, o materialismo não causa danos e não é visto negativamente.

Além disso, Barki (2005) e Santos e Fernandes (2011) aduzem que os indivíduos buscam, por meio do consumo, atingir um senso de pertencimento a um determinado universo simbólico. Em função desta relação, Moura (2005) verifica que as pessoas de estratos inferiores têm mais facilidade para desenvolver comportamentos materialistas do que os demais, e isto, segundo a autora, é explicado devido esses consumidores mostrarem-se mais preocupados em serem notados pela sociedade, assim como também buscar o senso de pertencimento. Parker, Haytko e Hermans (2009) acrescentam que essa relação (estrato social versus materialismo) é intensificada pelos constantes estímulos de consumo criados pelas estratégias de marketing - transmitidas através das mídias ou outros canais de comunicação.

Supostamente realizando a manutenção do *status quo* por meio da posse de bens, como um troféu, o indivíduo conquistaria posição de destaque entre os pares. Tal escalada rumo aos bens encontra ressonância nas ideias de Cameron (1994), McCracken (1986) e Watson (2003). “Para o grupo de referência, na maioria dos casos, [...] os produtos adquiridos são frequentemente objetos de ostentação e exibição” (CAMERON, 1994, p. 216). Watson (2003) e McCracken (1986) acrescentam que há uma simbologia por trás de cada aquisição que lhes faz almejar consumo como forma de alcançar, também, o pertencimento à determinada cultura.

Do mesmo modo, Fournier e Richins (1991) e Watson (2003) destacam que a sociedade vive uma busca pelo consumir que decorre do possuir ou conseguir o máximo de bens possíveis e que a visão de reserva financeira é sempre relegada a segundo plano. Lunt e Livingstone (1992), Prinsloo (2002) e Dwyer, McCloud e Hodson (2011) inserem que a presença do materialismo refletiria diretamente na redução do hábito de poupar. Ao realizar

uma leitura do cotidiano destas pessoas, Watson (2003, p. 725) revela que tal mudança decorre do “[...] resultado da suposta urgência quer de bens de consumo [...]. Alguns motivos para gastar podem ser mais imediatos do que os motivos para poupar; assim, a poupança pode ser adiada e o adiamento pode ser repetido uma e outra vez”.

Richins e Dawson (1992) explicam que o argumento de Watson (2003) é coerente com o comportamento materialista, pois pessoas com esse perfil são tipicamente gastadores. Com efeito, Lunt e Livingstone (1992) mostram que há uma relação direta do materialismo em detrimento do ato de economizar e que as pessoas com tal comportamento acabam gastando mais e se endividando na mesma proporção.

Assim, nota-se que atitudes materialistas são cada vez mais introjetadas por um número maior de pessoas, que passaram a adotar um *ethos* para o consumo (RICHINS, 2004) e que, por consequência, só serão mais felizes ao adquirirem produtos e serviços novos. Belk (1984), Burroughs e Rindfleisch (2002), Parker, Haytko e Hermans (2002) e Ponchio, Aranha e Todd (2007) confirmam em seus estudos que ações materialistas transcendem a barreira do espaço mostrando-se presentes em diferentes culturas, mesmo naquelas culturas orientais que tradicionalmente eram reconhecidas como sendo menos hedônicas. Ambos alertam que essa visão materialista está fazendo com que as pessoas fiquem mais vulneráveis à dívida.

2.2.2.1 O materialismo e o endividamento

Nos últimos anos, estudos (WATSON, 1998; 2003; MOURA, 2005; FLORES, 2012; DENEGRI *et al.*, 2013) têm se dedicado a verificar a influência do materialismo no endividamento. Moura (2005), ao estudar a baixa renda, verifica que: (i) os adultos analfabetos tendem a ser menos materialistas que os alfabetizados; (ii) que os jovens mostram-se mais inclinados ao materialismo do que os mais velhos; (iii) que há inexistência de relação entre materialismo, renda, gênero e raça; (iv) relação positiva entre os construtos materialismo e atitude ao endividamento.

Flores (2012), ao estudar pessoas da cidade de Santa Maria, verifica também que as pessoas materialistas são: os jovens (até 30 anos); homens; solteiros e divorciados; independe da religião; aquelas que dependem constantemente do crédito e que gastam mais do que ganham. Deve-se ressaltar que a autora também encontrou relação causal entre o materialismo e a propensão ao endividamento.

Watson (1998; 2003) foi além ao analisar a relação entre materialismo, atitude ao endividamento e o nível de dívida dos estudantes. Os resultados apontam que o grupo com

elevados níveis de materialismo apresentavam-se mais propensos ao endividamento do que o grupo que não apresentava perfil materialista e que a presença do comportamento materialista também implicava em aumento da dívida.

Seguindo a indicação de Watson, Norvilitis *et al.* (2006) e Richins (2011) relatam que o materialismo é um importante preditor do endividamento. Os autores dizem que esta relação pode ser explicada devido às pessoas no estudo demonstrarem pouca habilidade com a gestão financeira e mais tendenciosas a atender seus anseios de consumo.

Em resumo, percebe-se que a literatura existente sobre materialismo é muito ampla, porém, a maioria dos estudos brasileiros mostrou a existência da relação deste construto com a atitude ao endividamento. Por fim, a próxima seção abordará o construto consumo compulsivo e sua relação com o endividamento. É importante ressaltar que comportamento materialista é entendido aqui como um comportamento que antecede (canalizador do aumento das compras) e/ou que funciona paralelamente à compra compulsiva, de acordo com os argumentos de Dittmar (2005) e Dittmar, Long e Bond (2007).

2.2.3 Compra Compulsiva

A sociedade contemporânea passa por uma necessidade constante de consumo. Ademais, as pessoas que vivem adquirindo produtos de forma repentina, não planejada e além das suas possibilidades financeiras, começam a demonstrar indícios da compra compulsiva (KWAK *et al.*, 2006; O'GUINN; FABER, 1989).

Faber, O'Guinn e Krych (1987) destacam que as pessoas que apresentam tal comportamento se sentem obrigadas a realizar a compra e que isso está associado a um forte desejo de prazer. Dittmar (2004) entende a compra compulsiva como um distúrbio psiquiátrico, no qual os indivíduos não conseguem controlar o desejo (impulso) de compra. Black (2001) argumenta que esse fator comportamental é fruto de desvios cognitivos que fazem com que o indivíduo saia comprando desnecessariamente e, em decorrência disso, aumente suas dificuldades financeiras. Dittmar (2005) e Dittmar, Long e Bond (2007) acrescentam que os indivíduos compulsivos (mais suscetíveis à opinião alheia e à influência da propaganda) são também materialistas, não sabem gerir seu dinheiro, são menos conscientes do seu orçamento e, por conseguinte, mais endividados.

Assim, para fins deste trabalho, o conceito que guiará esta pesquisa será o de Black (2001), Dittmar (2005) e Dittmar, Long e Bond (2007) por abordar o consumo compulsivo sob perspectiva do comportamento de consumo e não comportamento como

doença patológica. Dito isso, a próxima seção abordará as características do consumo compulsivo como um fator comportamental influenciado pela propaganda e/ou opinião alheia.

2.2.3.1 Características do consumo compulsivo e suas distinções das demais tipologias de consumo

Em vista do que já foi dito sobre o assunto, faz-se necessário discutir, aqui, os meandros do consumo compulsivo no intuito de expor suas características e também diferenciá-lo dos demais tipos de consumo.

As pessoas, quando tratam de consumo, fazem uma equivocada associação entre consumo compulsivo e impulsivo. Atribui-se a este equívoco: a falsa impressão gerada de que ambos têm o mesmo significado; e/ou por parecerem indistinguíveis à primeira vista. Assim, Kwak *et al.* (2006) destacam que não há distinção conceitual entre compulsivo e impulsivo, mas sim uma diferença no aspecto comportamental. Para o autor, essa indistinção é justificada devido a ambos resultarem “em compras não planejadas, desnecessárias e excessivas” (KWAK *et al.*, 2006, p. 211) e “não envolvem incapacidade permanente para distinguir entre o comportamento de compra adequado e inadequado” (ROBERTS; SEPULVEDA, 1999, p. 63).

Sob a ótica comportamental, o consumidor impulsivo demonstra “tendência [...] a comprar de forma espontânea, irrefletidamente, de imediato, e cineticamente” (ROOK; FISHER, 1995, p. 306), enquanto o compulsivo não consegue controlar sua atitude de compra e que no curto e médio prazo, poderá gerar consequências danosas (e.g. endividamento) ao indivíduo (O'GUINN E FABER, 1989; DITTMAR, 2004).

Do mesmo modo, há o consumo excessivo que também induz a concatenação entre ele e o consumo compulsivo ou impulsivo. Wu (2006, p. 25) diferencia o consumo excessivo dos demais explicando que ele é “[...] um tipo de comportamento de compra que permitirá os consumidores gastar repetidamente mais do que deveriam, com base em suas condições financeiras”.

O'Guinn e Faber (1989) ressaltam que toda e qualquer definição que trate sobre consumo compulsivo deve observar a incidência de duas características, a seguir: (i) o comportamento deve se repetir mais de uma vez, e (ii) o comportamento gera problemas para o indivíduo que apresenta este tipo de conduta (e.g. aumento da quantidade de dívidas). Destaca-se que quando há insaciabilidade de compra (gerada por distúrbio psicológico), a compra compulsiva deixa de ser um impulso e passa a ser um problema que merece

tratamento psiquiátrico, com medicamentos, para descobrir o fator gerador do sentimento negativo que induz o indivíduo à compulsão (O'GUINN; FABER, 1989; FILOMENSKY, 2011). Segundo Faber e Christenson (1996), nestas situações, a gratificação gerada pela compra compulsiva tende a acentuar as tensões psicológicas que, por sua vez, leva a um comportamento de compra cada vez mais patológico.

Sobre as características dos compulsivos, O'Guinn e Faber (1989) e Dittmar (2004) verificam que esse tipo de consumidor são aqueles que apresentam elevada personalidade consumista e materialista, algo que não é verificado naqueles que apresentam baixo ou nenhum nível de compra compulsiva.

2.3.3.2 A relação do consumo compulsivo com o endividamento

Após fazer um estudo qualitativo com pessoas da baixa renda em São Paulo, Fustaino (2009) verifica que pessoas nesse estrato são tentadas à compulsão e isso faz com que demonstrem propensão ao endividamento. Brusky e Fortuna (2002) colocam que as pessoas da baixa renda têm consciência da sua vulnerabilidade quanto ao risco do endividamento e que, por isso, já não se preocupam tanto com o acúmulo de dívidas. O'Guinn e Faber (1989) acrescentam que os efeitos deste comportamento no longo prazo pode fazer com que piore o nível de endividamento das pessoas. Faber, O'Guinn (1992) e Dittmar (2005) consideram que a falta de autocontrole quanto à compra compulsiva e de planejamento financeiro são os maiores obstáculos para a reversão dos problemas provenientes da dívida.

Estudos como os de D'Astous (1990), Veludo-de-Oliveira, Ikeda e Santos (2004) e Wang e Xiao (2009) apontam que variáveis demográficas (e.g. estrato social, idade, gênero) tipificam bem o perfil dos compulsivos endividados. Os autores também destacam que, em sua maioria, são jovens com idade média entre 18 e 24. Veludo-de-Oliveira, Ikeda e Santos (2004) mostram em sua pesquisa que de 188 jovens pesquisados, 75% apresentam perfil de compra compulsiva.

Nesse contexto, Christenson *et al.* (1994) e McElroy *et al.* (1994) agregam que o sexo feminino também merece destaque como o gênero mais compulsivo. Os resultados de Guerra e Peñaloza (2009) ao estudarem universitários apontam que, mesmo não encontrando relação entre renda e a compulsividade, do total de pessoas identificadas com tendência ao consumo compulsivo, 60% eram do sexo feminino.

A partir das perspectivas teóricas encontradas, espera-se encontrar uma relação entre consumo compulsivo e o endividamento. Destaca-se que, embora O'Guinn e Faber

(1989) tenham apontado a existência dessa relação, os estudos até aqui levantados não se detiveram a verificar a existência dela no contexto brasileiro.

2.3 FATORES EXTERNOS CAUSADORES DO ENDIVIDAMENTO

Nesta seção será abordado endividamento sob o ponto vista dos aspectos extrínsecos ao indivíduo. A importância da abordagem de tal fator se dá pela necessidade de entender o endividamento na baixa renda não só pela ótica dos fatores comportamentais como já elencados anteriormente, mas abordando, também, elementos que estão fora do controle do indivíduo e que impactam sua vida financeira.

Santos, Costa e Teles (2013) coadunam nesse sentido ao argumentar que tal abordagem se mostra interessante, pois restringir o entendimento endividamento sob a ótica comportamental incorre no mesmo problema de tratá-lo sob a perspectiva da teoria da decisão racional das finanças comportamentais. Para eles, abordar problemas como o endividamento partindo de uma única perspectiva é esquecer a multiplicidade de fatores que podem gerá-los.

2.3.1 Fatores Externos

Desde a década de 90 os financistas investigam a influência dos fatores externos nos estudos sobre endividamento (SULLIVAN; WARREN; WESTBROOK, 1995; DEVANEY; LYTTON, 1995; NETTLETON; BURROWS, 1998). Inicialmente havia suspeitas de que os contextos econômicos no qual os indivíduos estavam inseridos poderiam impor-lhes situações que estavam além do seu controle. Assim, tais imposições, por estar fora do controle humano, influenciariam não só na vida financeira, mas o endividamento das pessoas.

O endividamento das pessoas pode ser causado pela incapacidade das famílias para sustentar níveis elevados de dívida devido aos imprevistos, fatores externos, como a perda de emprego, crises econômicas, juros, impostos e problemas de saúde (HUSSAIN, 2002; HACKNEY *et al.*, 2014). Entende-se aqui que tais eventos alteram o volume de rendimentos da pessoa e, conseqüentemente, faz com que ele deixe de pagar as dívidas existentes e/ou contraia mais obrigações. Hackney *et al.* (2014) denomina tais fatores como “gatilhos” perturbadores da estabilidade financeira das pessoas e que estão atreladas ao endividamento.

Hussain (2002) entende que os imprevistos fazem parte da vida de qualquer indivíduo e podem levá-los a se descontrolar financeiramente, e, por fim, à falência. Eventos como estes, muitas vezes, exigem maior quantidade de dinheiro para serem resolvidos, o que, por si só, pode causar sérios problemas financeiros para a família de baixa renda (JOO; GRABLE, 2004).

Joo (1998) e Joo; Grable (2004) revelam que os fatores externos afetam também os comportamentos financeiros dos indivíduos e a tolerância ao risco em direção ao endividamento. A combinação destes fatores tende a aumentar a vulnerabilidade familiar, bem como os níveis de endividamento, que por sua vez, afasta o seu orçamento do equilíbrio (disparidade entre o montante de dívida e a renda total) (FREEMAN; CARLSON; SPERRY, 1993).

Ressalta-se que a literatura é divergente quando se trata da nomenclatura a ser dada para esses eventos. É comum serem chamadas de eventos externos, eventos gatilhos, contextos econômicos, fatores macro e microeconômicos e eventos inesperados. Outro ponto a ser destacado é que apesar de já terem verificado sua relação com o endividamento, os estudos que abordam esse tema ainda são escassos e o associa também com a falência e a insolvência financeira (FREEMAN; CARLSON; SPERRY, 1993; JOO, 1998; HUSSAIN, 2002).

Hussain (2002) explica que existem dois meios para que as pessoas com dívidas cheguem à falência (sem condições de pagar as dívidas): a vulnerabilidade do indivíduo a fatores externos e o volume desproporcional de dívida em relação à renda. Suas conclusões indicam que o endividamento é sensível ao crescimento do desemprego e a elevação da taxa de juros no curto prazo, ou seja, os níveis insustentáveis de endividamento pessoal são resultado da combinação do número de dívidas e dos fatores que não podem ser controlados pelas pessoas.

Laver (1997) ressalta que, por se tratar de eventos inesperados, as pessoas não dão sinais anteriores a um determinado fato de que irão se endividar futuramente. Ao contrário do que se pensa, o autor explica que os indivíduos podem estar com sua vida financeira equilibrada, mas em decorrência desses eventos, eles perdem o controle do seu orçamento. Joo e Grable (2004), por exemplo, verificaram que 40% dos 220 entrevistados deixaram de pagar o valor total da fatura de cartão de crédito em decorrência dos eventos externos (e.g. inflação e juros).

Fay, Hurst e White (2002) e Montgomerie (2009) consideram que as seguintes flutuações de preços em decorrência do aumento dos impostos sobre produtos consumidos

pelas famílias fez com que aumentasse a vulnerabilidade da família para eventos atípicos. Um exemplo disso foi a crise habitacional de 2008 dos Estados Unidos que deixou muitas famílias endividadas em razão do peso das dívidas acumuladas sobre o rendimento familiar.

Da crise de 2008 podem-se tirar duas conclusões sobre o que lhe motivou: a falta de rigor na concessão de crédito para pessoas que não tinham capacidade de pagar as prestações quando os juros aumentassem; e o quanto a sociedade é vulnerável a oscilações econômicas seja pelo fluxo normal do sistema capitalista ou pelas brechas existentes no sistema capitalista que permite com que as pessoas apliquem práticas irresponsáveis (e.g. baixo critério no momento da concessão de crédito para habitação) (BRESSER-PEREIRA, 2009).

O aumento da inadimplência das pessoas gerou um efeito cascata de tal forma que os bancos começaram a repassar os custos gerados aos demais consumidores como forma de manter a economia sustentável. Por exemplo, quando as pessoas utilizam o crédito sem que haja ativos e poupança suficiente para arcar com as dívidas, os custos de novos empréstimos são ajustados de forma a minimizar o risco de uma inadimplência geral, ou seja, todos pagam quando alguém fica endividado (DEVANEY; LYTTON, 1995).

O acontecimento desses eventos coloca as pessoas em situações de dilema entre a necessidade de fazer ou não dívidas além de suas possibilidades orçamentárias. Joo e Grable (2004) acrescentam que fatores externos não se limitam necessariamente a situações econômicas e/ou de saúde como pensava Hussain (2002), podem também ser eventos repentinos como conserto do carro, reforma da casa e problemas legais (multas de trânsito e impostos).

Por fim, a partir do que foi levantado na teoria, entende-se que os eventos econômicos fazem parte do dia-a-dia e, em razão disso, podem levar as famílias de baixa renda à se endividarem.

3 A BAIXA RENDA

Recentemente sociólogos e economistas têm acompanhado as classes mais baixas no intuito de compreender seus meandros e, inclusive, retratá-las sob a ótica da renda populacional, como é o caso da baixa renda (SOUZA; LAMOUNIER, 2010; PARENTE; LIMEIRA E BARKI, 2008). A relevância dos estudos nesse grupo advém do destaque que a baixa renda tem gerado no aumento do consumo e na dinamização da economia como um todo.

Analogamente, as classes sociais surgiram após a revolução industrial, tendo como principal fruto a concepção de capital industrial. Zambelli (1997) explica que, nesse período, as classes sociais eram alocadas em razão da habilidade, e não do nascimento. Não raro, esse movimento também floresceu no Brasil entre as décadas de 50 e 60.

Posteriormente, ações como o início do plano real nos anos 90 se fizeram importantes, na economia e na sociedade, por acontecer em um momento de oscilações econômicas no país. Dentre as principais mudanças promovidas pelo plano real no sentido de ajuste da economia, destacam-se: o tratamento direto das indexações e o controle da instabilidade de preços e da moeda. Além de beneficiar 10 milhões de pessoas, outro destaque deste plano foi a redução do nível de pobreza de 41,7% em 1993 para 33,9% em 1995 (OCDE, 2001).

Assim, após a estabilização da economia, as classes mais baixas passaram a aderir às novas possibilidades de consumo devido ao aumento da renda e a facilidade na obtenção de crédito (FUSTAINO, 2009; OCDE, 2001). O Banco Central (2013), por exemplo, revela que o crédito destinado à pessoa física passou de 9,4% (2003) para 25% do PIB em 2013.

Dentro desse contexto de redução da pobreza, Fustaino (2009) aponta que duas das decorrências do plano real foram o surgimento de novos estratos sociais e a melhor caracterização das classes, que até então eram divididas em classe alta e classe baixa. Com isso, a estratificação destes grupos sociais fez que emergisse a importância de se discutir a baixa renda na sociedade. Segundo o Censo 2010, as famílias nesse substrato social totalizam 20 milhões no Brasil.

Ressalta-se que o estrato baixa renda abordado neste trabalho, excede a ideia de “pobreza” ou “base da pirâmide” criada por Prahalad e Hart (2002) e que ela, baixa renda, se sobressai em relação à base da pirâmide, pois deixa o consumo de sobrevivência para aderir à novas possibilidades de consumo de bens e serviços em geral (e.g. financiamento da casa própria, roupas de marca, planos de saúde e aparelhos tecnológicos). Apesar de originarem-se

da base da pirâmide, a baixa renda apresenta características (poder e desejos de consumo) que lhes diferenciam do primeiro ao usufruírem de bens e serviços que os extremamente pobres não conseguem consumir (NERI, 2010; RODRIGES; CASOTTI, 2014).

3.1 CARACTERIZAÇÃO DE BAIXA RENDA

Parente, Limeira e Barki (2008) relatam que, apesar da baixa renda sofrer ainda de escassez de recursos financeiros; ela tem se mostrado um mercado em ascensão devido a busca constante pelo consumo e pelo poder de compra advindos da própria renda e/ou por meio do acréscimo da renda através dos fornecedores de crédito.

Dados do Banco mundial apontam que a baixa renda na América Latina representa atualmente 68% do continente latino americano (FERREIRA *et al.*, 2013). No tocante ao Brasil, ressalta-se que em 2009, por exemplo, o rendimento familiar *per capita* da família brasileira era de R\$ 764,00 (IBGE, 2010). Segundo o mesmo instituto, essa medida deve ser usada com parcimônia, pois ela pode mudar ao olhar-se especificamente para determinadas regiões do país.

Em um olhar mais atento para as regiões brasileiras, pode-se notar as disparidades do rendimento médio mensal familiar, como aponta a **TAB. 1**.

TABELA 1 - RENDIMENTO MENSAL FAMILIAR *PER CAPITA* EM 2009.

Grandes Regiões	Rendimento mensal familiar <i>per capita</i> , médio e mediano, dos arranjos familiares residentes em domicílios particulares (R\$)	
	Médio	Mediano
Brasil	764,27	465,00
Norte	539,26	325,00
Nordeste	490,78	277,50
Sudeste	901,42	533,33
Sul	903,31	576,00
Centro-Oeste	896,61	465,00

Fonte: IBGE (2010,b).

De acordo com a tabela, é possível perceber duas realidades dentro da mesma nação. No caso do Nordeste, o rendimento médio mensal das famílias circula em torno de R\$ 490,00, enquanto que as regiões Sul e Sudeste apresentam renda média quase duas vezes maior (cerca de R\$ 902,00).

Segundo os dados do IBGE (2010), mais de 40% das pessoas de baixa renda estão localizados na região nordeste. A Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) (2009) revela

que a linha de despesa familiar no Brasil está em torno de R\$ 2.600,00, enquanto o Nordeste apresenta R\$ 1.700,00 mensais. Mesmo estando abaixo da linha de despesa familiar, a linha de corte no Nordeste ainda se mostra superior quando comparada ao rendimento médio familiar apontado pelo Censo 2010.

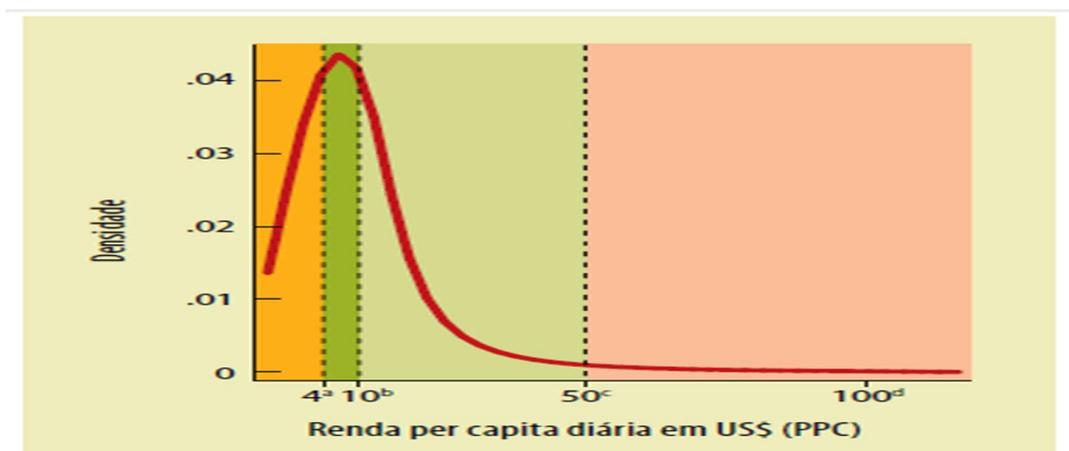
A Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios - PNAD (2013) revela que cerca de 2.100 famílias apresentam renda de até três salários mínimos no estado do Ceará. O rendimento médio destas famílias gira em torno de R\$ 1.660,00, o qual está inferior ao valor apontado pela despesa média familiar (R\$ 1700,00). Na região metropolitana de Fortaleza (CE), por exemplo, o rendimento médio, até três salários mínimos, das famílias de baixa renda está em aproximadamente R\$ 1.670,00.

Ressalta-se que este estudo aborda o tema baixa renda, mas poderão ser utilizados outros termos, como: classes populares, camadas carentes, mercado popular, consumidor pobre, classe trabalhadora, classe C, classe C, D e E, classe D e E (BACHA; VIANNA; SANTOS, 2009; NOGAMI; VIEIRA, 2012; PRADO, 2008). Tal categoria (baixa renda), para Centro de Excelência em Varejo da Fundação Getúlio Vargas - CEV (2010), é constituída por aqueles que ganham até US\$ 5 diários. No entanto, o mesmo instituto argumenta que ainda existem divergências quanto ao valor da renda desse estrato no Brasil.

Segundo o CEV (2010) a baixa renda é constituída por aqueles que estão entre as classes D (até R\$ 1.115,00) e E (até R\$ 768). Esta classificação converge para a classificação do IBGE (2009) que defende a baixa renda como aqueles com renda mensal de até três salários mínimos. Atualmente, essa categorização abrange 91 milhões de brasileiros (IBGE, 2010).

Ferreira *et al.* (2013), em um relatório do banco mundial, também propõem a classificação quanto à renda das famílias. Segundo eles, existem quatro estratos sociais: a classe alta, com renda acima de US\$ 50 dia; a classe média, apresentando renda entre US\$ 10 e US\$ 50 dia; a classe vulnerável, com renda de US\$ 4 a US\$ 10 dia; e, por fim, a classe baixa, que detém renda diária de US\$ 0 a US\$ 4. Em vista de tal proposta, a instituição aduz sobre um novo fenômeno que vem acontecendo na sociedade a partir da ascensão econômica das famílias. Elas são agrupadas em uma categoria chamada de vulneráveis, constituindo a mais ampla (aproximadamente 38% das famílias) camada social na América Latina.

Esse estrato social (classe vulnerável) é visto como vulnerável devido a estarem em risco de cair para baixa renda nos próximos anos. A **FIG. 1** ilustra a participação deste grupo (vulnerável) dentre as demais faixas de renda.

FIGURA 1 – DISTRIBUIÇÃO POR RENDA

Fonte: Ferreira *et al.* (2013, p. 3).

Na **FIG. 1** é possível observar, a partir do levantamento com 500 milhões de pessoas, as três linhas demarcadoras dos limites de renda *per capita*. As duas primeiras linhas, da direita para esquerda, mostram o limite superior e inferior da classe média e alta, enquanto a última linha determina a atual linha de pobreza média da população nos 15 países da América Latina e Caribe. Ressalta-se que a soma da baixa renda com a classe vulnerável (em risco) totalizam, aproximadamente, 70% dos entrevistados. Tal informação reforça a relevância desse substrato social, como defende Malburg (2010).

O Quadro 1 sintetiza e apresenta os estratos sociais por renda de acordo com as respectivas instituições que fazem tal divisão.

QUADRO 1 – DISTRIBUIÇÃO DE CLASSE POR RENDA

(continua)

CLASSE	CRITÉRIO BRASIL – ABEP	IBGE	FGV	BANCO MUNDIAL (dia)
A	R\$ 18.800,00	Acima de 20 S.M. R\$ 1.5760 ²	Acima de R\$ 9.745,00	Acima de US\$ 50
B1	R\$ 7.800,00	10 a 20 S.M.	R\$ 7.475,00 a R\$ 9.745,00	
B2	R\$ 4.000,00	R\$ 7.880 A 15.760		
C1	R\$ 2.250,00	3 a 10 S.M. R\$ 2.364 A 7.880	R\$ 1.734 a R\$ 7.475,00	US\$ 10 a US\$ 50
C2	R\$ 1.350,00			
C3				

² Valor calculado com base no salário de 2015 (R\$ 788,00).

QUADRO 1 – DISTRIBUIÇÃO DE CLASSE POR RENDA

(conclusão)

D	R\$ 600,00	2 A 3 S.M. R\$ 1.576 A 2.364	R\$ 1.085,00 a R\$ 1.734,00	US\$ 4 a US\$ 10
E		Até 2 S.M. R\$ 1.576	Até R\$ 1.085,00	US\$ 0 a US\$ 4

Fonte: Elaborado pelo Autor.

Sobre a metodologia adotada para determinar os estratos sociais, o Banco Mundial trabalha com dados objetivos/absolutos (renda, moradia, nível educacional) e subjetivos (valores e crenças - acreditar no governo, partidos, políticos, polícia, fé na sociedade).

Já o IBGE propõe a estratificação em categorias sociais, e aborda, em sua metodologia, somente dados absolutos para defini-las. Ele estratifica a renda com base nas seguintes informações: migração, educação, trabalho, famílias, domicílios, rendimento, tecnologia (acesso à internet e posse de telefone móvel). Cabe esclarecer que o levantamento do IBGE é feito por meio do PNAD (Pesquisa Nacional de Amostra por Domicílio) que investiga anualmente, de forma permanente, as características gerais da população no Brasil.

Nota-se, por fim, que a baixa renda é um fenômeno peculiar que sofre influência de fatores que os faz transitar para estratos sociais superiores ou inferiores. Sobre isso, Parente, Limeira e Barki (2008) e Nogami e Vieira (2012) explicam que existem duas correntes divergentes quanto à situação da baixa renda; (i) são os que defendem a situação de pobreza como efêmera, pois posteriormente as pessoas podem aumentar sua renda e assim conseguirão consumir produtos até então impossíveis; e (ii) aqueles que apresentam a pobreza como algo constante, em que essa possibilidade de aumento do consumo é ilusória.

Assim, adotou-se para esta pesquisa o critério econômico do IBGE de 4 salários mínimos por ser o que mais se aproxima da realidade da população estudada. Tal definição é resultado da média entre o limite de três salários mínimos do POF (IBGE, 2009) e o de três a cinco salários mínimos do PNAD (IBGE, 2010). Moura (2005), Ponchio (2006) e Limeira (2009) entendem que a definição de quatro salários mínimos por família é a mais adequada, pois trabalhar com um limite de corte inferior, ou seja, restringir o corte para três salários mínimos, a amostra pode ser afetada pela baixa variabilidade da renda, assim como também deixaria de abranger, em sua totalidade, o extrato da baixa renda.

3.2 O CONSUMO, CRÉDITO E O ENDIVIDAMENTO DA BAIXA RENDA

Há muito, desde a da produção em massa iniciada na revolução industrial, o consumo tem sido despertado na sociedade. Como decorrência, começou-se a perceber os efeitos que o consumo em massa poderia trazer para a sociedade, o consumismo. Em virtude disso, o tema é alvo de estudos na área do Marketing e da Psicologia (LUNT; LIVINGSTONE, 1992; BELK, 1984; GUERRA; PEÑALOZA, 2009).

O consumo é entendido aqui como um processo de interação entre pessoas, experiência social, que não se sustenta somente na satisfação das necessidades e/ou desejos, mas cria sentidos e identidade aos indivíduos. Durante esse processo de busca pelo consumo, as pessoas acabam por se tornar vulneráveis às manipulações das estratégias de marketing. Nesse processo de levar as pessoas ao consumo, nota-se a baixa renda como alvo desses artifícios atrativos (BORGES; CHEBAT; BABIN, 2010; MALBURG, 2010).

Malburg (2010) introduz que a baixa renda oferece a oportunidade para as empresas se reinventarem por meio da busca pela inovação, diferenciação e que soluções obsoletas não conseguem vislumbrar oportunidades de mercado nesses estratos sociais pouco explorados. Mattos (2007) e Barros e Rocha (2007) complementam que somente nos últimos anos as empresas enxergaram o potencial dessa classe sedenta pelo consumo.

O estudo de Ventura (2010) mostra que as regiões Norte e Nordeste possuem o maior percentual de população de baixa renda em relação ao percentual de consumidores de outras regiões, conforme o Quadro 3. Ainda segundo o autor, a baixa renda brasileira possui a característica de não refrear o consumo de bens e serviços mesmo em períodos de crise financeira. Além disso, a participação das classes D e E têm expressividade maior na região Nordeste, cujos dados da Kantar Worldpanel (2014) apontam uma participação de (43%), seguida da classe C (37%) e apenas (20%) da fatia de consumo ficando com os estratos A e B.

QUADRO 2 - PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DAS CLASSES CDE NO CONSUMO

REGIÕES	PERCENTUAL (%)
Norte- Nordeste	82%
Centro-Oeste	73%
Sudeste	72%
Sul	67%
Grande São Paulo	58%

Fonte: Adaptado de Ventura (2010).

Malburg (2010) e Jacobs e Smit (2010) explicam que ao buscar satisfazer suas necessidades, a baixa renda notou a necessidade de recorrer a fontes informais para captar recursos que estivessem facilmente disponíveis e/ou que ofereçam prazos estendidos para pagamento das parcelas referentes a quitação destes empréstimos. Fustaino (2009) acrescenta que, mesmo sabendo da incidência de juros elevados, o importante para a baixa renda são as relações de confiança e/ou intimidade entre o tomador (baixa renda) e o provedor do crédito.

Há de ser ressaltado que por mais que a baixa renda adentre nessa lógica de consumo contemporânea, existem necessidades essenciais para sua manutenção (alimentação, moradia e demais contas obrigatórias que imperam sobre a necessidade de consumismo) que devem ser supridas de forma prioritária, já que, via de regra, antecedem o consumismo.

Barki (2005) e Moura (2005) sinalizam que por mais que as pessoas da baixa renda busquem, também, o consumo como forma de felicidade de pertencimento, elas priorizam, primeiramente, as necessidades básicas necessárias à manutenção da família. Neste ponto, a família para as pessoas de baixa renda é vista como o seu porto seguro, assim, a manutenção das necessidades obrigatórias deve prevalecer sob qualquer anseio de consumo que desvie disso. Segundo Aguiar, Torres e Meirelles (2008, p. 21), para verificar isso, “basta perguntar a qualquer pessoa desse segmento qual o principal valor que orienta sua vida e suas ações e a resposta mais recorrente será a união e o bem-estar da família”.

Barki (2005), Mattos (2007) e Nogueira e Cunha (2009) concordam que no Brasil, um país de contrastes, principalmente econômicos, a baixa renda acaba se endividando não só por pelo ritmo de consumo que é imposto na sociedade pela mídia e classes com maior renda, mas também pela necessidade do consumo de produtos e serviços específicos inerentes à manutenção da familiar e que fazem parte do seu cotidiano (e.g. alimentação, transporte, moradia, estudos).

Um exemplo disso são os achados de Mattos (2007). A autora verificou que as donas de casa da baixa renda alocam os recursos necessários para o consumo de acordo com as prioridades de casa (a família). Ao comparar o sabão em pó e o refrigerante, ela descobriu que o sabão em pó tem maior relevância durante as compras do que refrigerante. As mulheres entrevistadas relataram que a priorização do consumo inicia-se pelos gastos de casa, filhos e só depois vêm às demais necessidades de consumo, mesmo que a família tenha pouca flexibilidade orçamentária para isso.

Os resultados de Panoeiro e Mattoso (2013) apontam a fragilidade das famílias de baixa renda ao verificarem que mesmo os filhos compreendendo a limitação orçamentária familiar, eles acabaram encontrando um jeito de convencer os pais a comprarem determinados alimentos por apresentarem características específicas (e.g. biscoito recheados). Segundo os autores, na hora de convencer os pais, as negociações acontecem mais em razão do desejo de consumo de alimentos do que por itens supérfluos (e.g. brinquedos). Tais achados sugerem também que o endividamento pode estar relacionado com a necessidade de manutenção das necessidades da casa.

3.2.1 Acesso ao Crédito

Diante da real necessidade por organizações que consigam manter maior proximidade com esse tipo de público, Rocha e Silva (2008) e Malburg (2010) entendem que as instituições de crédito continuam a não saber formular soluções de crédito customizadas para atender a baixa renda e por isso não cumprem a principal função de uma organização.

Dentro desse contexto, nos últimos anos, bancos como Bradesco e Santander iniciaram um processo de melhoria dos serviços para a baixa renda ao notarem a vantagem de ganhos (lucro) em escala quando comparada com as demais classes (ROCHA; SILVA, 2008; DATA POPULAR, 2014). Brasil (2014) justifica esse movimento organizacional ao revelar que as favelas no Brasil possuem cerca 12 milhões de habitantes, renda de aproximadamente R\$ 64,5 bilhões anuais, perdendo apenas para a população dos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Bahia.

A mudança de posicionamento das instituições quanto à criação de produtos para a baixa renda, ainda não é suficiente para atraí-los a consumir os produtos e serviços das instituições de crédito. Soares e Sobrinho (2008) desvelam haver a necessidade de desburocratização do acesso ao crédito, além de convocar as empresas a refletirem sobre as elevadas taxas de juros cobradas nas operações de empréstimos e financiamentos.

Autores como Hudson e Cuthbertson (1993) e Brusky e Fortuna (2002) apontam que a facilidade de se conseguir crédito traz problemas consigo, dentre eles: o aumento da inadimplência (endividamento) das pessoas, problemas familiares e/ou individuais. Deste modo, Hussain (2002) acrescenta que qualquer atenuação na renda do indivíduo resultará em ações (e.g. busca do crédito bancário, agiota, comprar a prazo) que fazem com que a pessoa pague mais juros, deixando-os vulneráveis a fatores imprevisíveis e, por conseguinte, levá-los a falência.

Além disso, em detrimento das dificuldades de acesso ao crédito, Kim *et al.* (2014) perceberam nos últimos anos a migração das pessoas para instituições não bancárias; algo que resultou em um aumento de 33% em 2006 para 40% em 2011. Anthony (2005) e Klawitter e Fletschner (2011) acreditam que acessar o crédito, mesmo com as divergências existentes sobre facilitar ou não sua concessão, é um ganho social fundamental para as economias capitalistas modernas e que a impossibilidade de obtê-lo, impacta diretamente na exclusão social.

Alguns autores explicam que a decisão quanto à solicitação de crédito pela baixa renda está condicionada aos seguintes critérios: facilidade de acesso (menos burocracia); rapidez das operações; qualidade do atendimento; transparência durante a transação e a possibilidade de flexibilização das parcelas (BRUSKY; FORTUNA (2002); MEZZERA; GUIMARÃES, 2003; PARENTE; LIMEIRA E BARKI, 2008). Após tal avaliação, outro norteador decisivo diz respeito ao encaixe do valor da parcela no orçamento individual/familiar, mesmo que isso implique em juros maiores devido à extensão do prazo.

Por fim, Brusky e Fortuna (2002), Yunus (2006) e Jacobs e Smit (2010) entendem que diante dessa necessidade de melhores condições de crédito, e.g. prazo de pagamento, a baixa renda acaba optando pelas fontes informais de crédito (amigos, parentes, vizinhos). Jacobs e Smit (2010) acrescentam que a opção por tais fontes se justifica pela proximidade que a baixa renda tem com essas pessoas e por acreditarem que tal relação diminui o risco de se endividarem. Isso ainda acontece, segundo, Yunus (2006), em razão do “*apartheid* financeiro” criado pelo sistema bancário e que torna o acesso ao crédito burocrático devido as muitas exigências (e.g. garantias de bens ou de um fiador) criadas pelas instituições para conceder crédito.

3.2.2 Endividamento da Baixa Renda

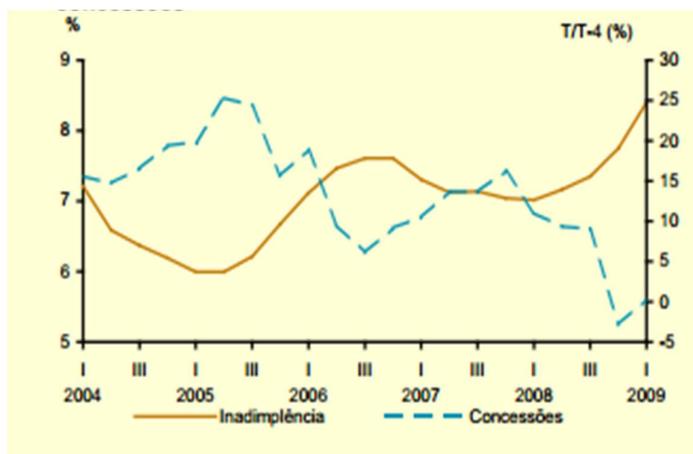
Apesar de o crédito ajudar a impulsionar o consumo de bens/serviços, ele também tem seu lado negativo (e.g. dívidas). Para Slomp (2008) e Wright, Spers e Castro (2008), o endividamento é reflexo de uma sociedade que preza pelo consumo imediato, transformando-se em um problema coletivo e não de ordem individual.

Em detrimento desse forte consumo de crédito, dados do Ferreira e Colbano (2012) apontam que países como o Brasil, Turquia e África do Sul apresentam os piores índices de poupança doméstica. Tais dados são reflexos do comportamento que concentra seus esforços, buscando o consumo imediatista, para aquisição de bens e serviços. Rocha e

Silva (2008) relatam que a manutenção de dívidas com carro, casa, cartão de crédito, linhas de crédito e carnês funcionam como um fator corriqueiro na baixa renda e que, por isso, eles acabam usufruindo ainda mais dos produtos financeiros para manter o seu padrão de vida e/ou utilizá-los para honrar suas contas anteriores.

De acordo com Roberts e Jones (2001) e Lea, Webley e Walker (1995), a sociedade está passando por uma constante inversão de valores e que as pessoas parecem não se preocupar com o risco de se endividarem. A **FIG. 2** e **FIG. 3** apresentam o crescimento da taxa de inadimplência no Brasil e quais os fatores causadores desse crescimento, respectivamente.

FIGURA 2 – TAXA DE INADIMPLÊNCIA



Fonte: Banco Central, 2009.

FIGURA 3 – AGENTES CAUSADORES DA INADIMPLÊNCIA

Modalidade	%	Abril de 2009		
		Variações		
		t-1	t-3	t-12
Pessoas físicas	8,4	0,0	0,2	1,3
Cheque Especial	10,0	0,3	-0,2	1,7
Crédito Pessoal	5,7	-0,1	0,0	0,6
Veículos	5,2	0,2	0,6	1,7
Aquisição de Bens	14,6	0,4	0,8	1,7

Fonte: Banco Central, 2009.

Ainda sobre a **FIG. 3**, dados do CNC (2014) convergem, no mesmo sentido, ao expressar que os agentes causadores do endividamento estão se diversificando ao longo do tempo. Um olhar apurado para os dados do Banco Central e do CNC indicam que os produtos financeiros como crédito pessoal saltou de 5,7% em 2009 para 9,5% em 2014. Outro tipo de dívida que tem se destacado nos últimos anos diz respeito ao financiamento da casa própria que representava apenas 3% em 2010 e que quase quadruplicou nos últimos quatro anos (8%).

Dados do CNC (2015) apontam que as famílias endividadas no mês de março mostram-se quase 60% (8 milhões) endividadas. Desse total, a instituição verifica que 50% da população brasileira comprometem entre 11% e 50% da sua renda para a quitação de dívidas. Outro dado importante sobre endividamento no Brasil revela que o Nordeste (23%) é a terceira região como a maior taxa de endividamento no país, perdendo apenas para as regiões Norte e Centro-Oeste (SERASA EXPERIAN, 2014).

O levantamento da Sondagem de Expectativas do Consumidor da FGV revela que as famílias brasileiras com rendimento abaixo de 2 mil reais apontaram nível de endividamento de 20% (IBRE, 2014). Segundo a FGV (2014), a relação existente entre renda e nível de endividamento é inversamente proporcional, de modo que, quanto menor a renda familiar, maior será o nível de endividamento da família. Uma pesquisa com estudantes encontrou, por exemplo, que as pessoas das classes baixa (C e D) apresentaram maior índice de endividamento (60%) frente aos alunos classificados nos demais substratos (SANTOS, 2012).

Além disso, recentemente, tem-se percebido que o endividamento é um fato que merece atenção e que não se restringe às faixas etárias menores ou a determinado gênero. Dados do Serasa Experian (2014b) mostram que o índice geral de endividamento das pessoas acima de 60 anos no Brasil está em torno de 13% (cerca de 3,5 milhões). Dentre as regiões com maior índice de endividamento, a região norte tem se destacado como maior índice de endividamento (19%) e logo em seguida vem o nordeste com cerca de 13%.

Tal dado chama atenção, pois segundo o Serasa Experian (2014b) existem 28 milhões de pessoas acima dos 60 anos no Brasil. O desdobramento deste dado revela que do total de pessoas nessa faixa etária, 20 milhões são responsáveis pela unidade doméstica e possuem renda de até 3 salários mínimos (58%) (IBGE, 2010). Deste modo, percebe-se que a maior parte dos idosos responsáveis pela unidade familiar encontram-se no estrato baixa renda.

Diante desse cenário, nota-se, por fim, que a baixa renda é desprovida de habilidades suficientes para lidar com as flutuações de renda e com o risco de

comprometimento da própria renda (SLOMP, 2008; DENEGRÍ *et al.*, 1999; DAVIES; LEA, 1995). O reflexo dessa pouca destreza é a vulnerabilidade das pessoas desse estrato social para com o endividamento. Assim, o construto endividamento será tratado no capítulo a seguir.

4 DESENHO E MÉTODO DE PESQUISA

As propriedades metodológicas deste trabalho dividem-se em duas partes. Com o intuito de construir os itens da escala sobre as causas do endividamento, foi realizada, inicialmente, uma pesquisa de caráter exploratório e de natureza qualitativa. Para a consecução das análises referentes à etapa inicial do estudo, utilizou-se a técnica de evocação de palavras (VERGARA, 2012). Os dados para esta etapa de pesquisa foram obtidos mediante levantamento realizado em campo.

O objetivo da primeira fase foi o de levantar informações relevantes para o exame da construção coletiva, por meio da evocação de palavras, e, juntamente com a análise da literatura que versa sobre o tema, propor uma escala que permita analisar mais detalhadamente as causas do endividamento na baixa renda.

Destaca-se que, apesar da etapa qualitativa buscar o que as pessoas entendiam sobre endividamento, os resultados apontaram que as pessoas atribuíram as causas do endividamento como elementos definidores do endividamento.

Posteriormente, foi realizada uma pesquisa de caráter descritivo, de natureza quantitativa. Para tal, foi feito um estudo de corte transversal único com a aplicação de uma *survey* (HAIR *et al.*, 2005; MALHOTRA, 2006) derivada da escala criada no processo qualitativo do trabalho. Os dados levantados foram analisados por meio das técnicas estatísticas: Análise Fatorial, Análise de Variância (ANOVA) e Regressão Logística (HAIR *et al.*, 2005; MALHOTRA, 2006).

4.1 CENÁRIO DA PESQUISA

Considerou-se como cenário de pesquisa deste estudo a cidade de Floriano. O município de Floriano está situado na Mesorregião do Sudoeste piauiense, no Médio Parnaíba – rio que banha o estado, e também faz fronteira com o estado do Maranhão. O município também é considerado estratégico no Piauí por funcionar como um portão de acesso às regiões sul e sudeste dos estados do Piauí e Maranhão.

Inicialmente, Floriano compunha as terras das sesmarias doadas à Domingos Afonso Mafrense, em torno de 1671, para que fosse desbravada e ocupada. Antes de ser batizada como Floriano, o povoado local foi denominado de Vila da Colônia (1890) até ganhar autonomia jurídica suficiente, em 1897, para ser considerada como cidade. Em decorrência da sua evolução, o município passou a ser denominado de Cidade Floriano em

homenagem a Floriano Peixoto (segundo presidente do Brasil) (IBGE, 2010; FLORIANO, 2015).

Ao longo dos anos a cidade consolidou-se como referência no estado em dois aspectos: funcionando como centro educacional para os municípios piauienses e maranhenses que o circundam; e no comércio/indústria por ser considerada porta de escoamento de mercadorias e abrigar as indústrias de medicamentos e gelados comestíveis (sorvetes) que atendem as regiões Norte e Nordeste do país.

O município está entre as regiões classificadas na faixa de alto desenvolvimento humano (0,7), com Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM) entre 0,7 e 0,799. Em relação às demais cidades do estado, ela desponta como a segunda melhor no IDHM, perdendo apenas para a capital Teresina (0,751) (ATLAS DO DESENVOLVIMENTO HUMANO NO BRASIL, 2015).

De acordo com o Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil (2015), o município foi classificado pelo Índice de Gini, em uma escala de 0 (igualdade de renda entre as pessoas) a 1 (renda concentrada nas mãos de um grupo de pessoas), com 0,55 em 2010. Tal dado revela que o grau de desigualdade de renda do município é alta e que permanece quase estável, em relação ao ano de 2000, quando apresentou um índice 0,60.

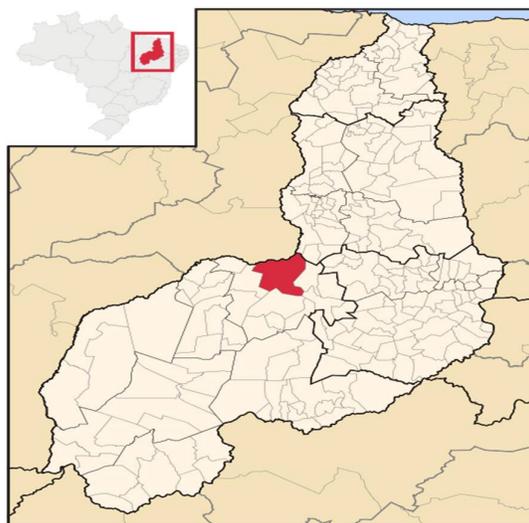
O município de Floriano possui uma área de unidade territorial de 3.409,649 Km², sendo que sua população (com renda média de R\$ 2090,00 por domicílio) estimada para o ano de 2015 é de 58.809 habitantes. Atualmente, a divisão territorial do município é composta por 44 bairros. A **FIG. 4** apresenta a localização do município no estado. Atualmente, a cidade faz fronteira com os municípios de Barão de Grajaú no Maranhão (à Noroeste/Norte do estado), Jerumenha (Oeste/Sudoeste), São José dos Peixes (Leste/Sudeste), Itauera e Flores do Piauí (Sul), Nazaré do Piauí e Francisco Ayres (Leste) e Amarante (Norte).

FIGURA 4 – LOCALIZAÇÃO DE FLORIANO NO PIAUÍ

(continua)

FIGURA 4 – LOCALIZAÇÃO DE FLORIANO NO PIAUÍ

(conclusão)



Fonte: Wikipedia, 2015.

4.2 UNIVERSO E AMOSTRA DA PESQUISA

A baixa renda foi escolhida pelo fato de ser um mercado potencial em crescimento, disposta a consumir e por abranger cerca de 49 milhões de pessoas no Brasil (MINISTÉRIO DA FAZENDA, 2014). Para obtenção da amostra, abordou-se pessoas de baixa renda nos terminais rodoviários e em locais públicos que tenham concentração de indivíduos desse estrato.

Cabe salientar que, neste trabalho, o critério econômico escolhido para classificar as pessoas de baixa renda foi o do IBGE, que preconiza o valor de quatro salários mínimos por família, apoiado por Moura (2006), Ponchio (2006) e Limeira (2009).

Por fim, adotou-se o processo de amostragem definido por Hair *et al.* (2005). De acordo com o autor, o número de observações deve ser cinco vezes o número de itens constantes no instrumento de pesquisa. Como o instrumento de aferição proposto condensa 39 itens, o número mínimo de observações esperado para atender aos pressupostos da pesquisa seria de 195, contudo, considerando possíveis perdas por erro de coleta e *missing values*, estima-se um incremento de 10% (215 observações) no total da amostra, porém foram aplicados 400 questionários entre 25 de setembro e 31 de outubro de 2015. Cabe destacar que o trabalho segue ainda os critérios de amostragem não probabilística e que a coleta amostral dar-se-á por meio de critérios de acessibilidade (HAIR *et al.*, 2005; MALHOTRA, 2006).

4.3 OPERACIONALIZAÇÃO DO CONSTRUTO, ELABORAÇÃO DO INSTRUMENTO E COLETA DOS DADOS

O instrumento de pesquisa (Causas do Endividamento) foi elaborado ao fim de duas etapas prévias. A primeira diz respeito a um estudo prévio para verificar a representação do endividamento junto a baixa renda, utilizando a técnica de evocação de palavras. Tal técnica foi aplicada a 363 pessoas nos terminais de ônibus de Fortaleza-CE (**APÊNDICE A**).

A segunda etapa foi baseada na confluência dos aspectos teóricos levantados na literatura e confrontados com os resultados do estudo supracitado para, por fim, elaborar o questionário final que contemplou 39 questões fechadas (**APÊNDICE C**). Vale ressaltar que os itens específicos sobre o tema estão divididos em duas partes. A primeira centra-se em verificar o que, segundo o entrevistado, leva as pessoas a se endividarem e a segunda etapa aborda os itens demográficos.

A escala de *Likert* proposta será de 7 pontos. Os valores da escala de *Likert* foram: 1=discordo totalmente; 2=discordo muito; 3=discordo pouco; 4=não concordo nem discordo; 5=concordo pouco; 6=concordo muito; 7= concordo totalmente. O objetivo pelo qual foi utilizada a escala de 7 pontos deriva da necessidade de atender as propriedades psicométricas para realizar procedimentos de análise multivariada (COSTA, 2011).

4.4 TÉCNICAS DE ANÁLISE DOS DADOS

A seguir, será apresentada a técnica de análise de dados utilizada para se extrair as informações necessárias à consecução dos objetivos da pesquisa. Os procedimentos realizados nessa etapa ocorreram por meio da utilização do *software Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS) 20.0 e Excel.

4.4.1 Evocação de Palavras

A evocação de palavras é um teste que tem como base a teoria das representações sociais, cujo objetivo é entender as questões sociais inerentes ao ambiente de um determinado grupo de indivíduos (SÁ, 1994; VERGARA, 2012). A metodologia por trás deste teste, embasa-se no levantamento de palavras, expressões e conceitos que simbolizem determinado problema social.

Pode-se definir a técnica de evocação como uma maneira de estimular a cognição humana com a finalidade de buscar, por meio da sua interpretação, o agrupamento de expressões em categorias semânticas formadas por um núcleo central (VERGARA, 2012). A sua aplicação consiste na sollicitação de palavras a partir de uma expressão indutora. Este estudo utilizou um enunciado com a seguinte expressão de partida: quais as palavras/expressões que vêm à sua mente quando você pensa em “endividamento”?

Desse modo, após os respondentes evocarem as palavras em ordem de importância, as palavras são analisadas e colocadas em hierarquia seguindo o critério de importância atribuída pelo respondente. De posse disso, as evocações são analisadas e alocadas em categorias semânticas – representadas por uma palavra de sentido próxima às agrupadas.

Ademais, tais categorias foram medidas em ordem de frequência e alocadas nos quadrantes do gráfico cartesiano de acordo com a ordem média de evocação de palavras (OME). O cálculo da OME é obtido por meio da soma da frequência de cada expressão, multiplicada pela ordem invertida em que ela foi evocada e dividida pela soma das frequências. Por fim, a fórmula abaixo mostra como encontrar a OME de cada categoria

$$OME = \frac{(f1*4)+(f2*3)+(f3*2)+(f4*1)}{\Sigma f}$$

4.4.2 Análise Fatorial Exploratória

A análise fatorial foi aplicada com o objetivo de entender as dimensões subjacentes criadas a partir do agrupamento das variáveis propostas na escala. A análise fatorial tem como objetivo reduzir ou simplificar os dados, buscando explicá-los em termos de suas dimensões subjacentes comuns (fatores) (HAIR *et al.*, 2009).

O fator representa a parcela da variação total dos dados que é explicado de forma conjunta através das variáveis inter-relacionadas que lhes compõem. Um conjunto de fatores pode explicar as variações em uma variável, de acordo com o seguinte modelo: $Y_i = b_1F_1 + b_2F_2 + \dots + b_nF_n + \epsilon_i$, onde denomina-se Y_i de variáveis padronizadas, α_i de escores fatoriais, F de fatores e ϵ_i representa a parcela de variação da variável não explicada pelo fator (CORRAR *et al.*, 2011; FIELD, 2009).

A realização da análise fatorial aconteceu por meio dos seguintes passos: (i) análise dos componentes principais (essencial para localizar as dimensões subjacentes, (ii)

observação dos autovalores baseado no critério de Kaiser, onde o fator deve reter variáveis com autovalores maiores do que 0,70, (iii) verificação da esfericidade para saber se a H_0 (matriz de correlação original não é uma matriz identidade), para confirmar a rejeição da hipótese a significância deve ser menor do que 0,05; (iv) observação da relação entre variáveis e os fatores (comunalidade), onde a explicação deve ser acima de 0,5; (iv) utilização da técnica de rotação ortogonal *varimax* (adaptação das variáveis aos fatores) (HAIR *et al.*, 2009).

4.4.2 Análise de Variância (ANOVA)

A Análise de Variância (ANOVA) foi utilizada no intuito de verificar se existe diferença sistemática, significativa, das médias dos grupos, ou seja, testar as médias entre dois ou mais grupos (MALHOTRA, 2006; HAIR *et al.*, 2009). Ela é capaz explorar as relações entre uma variável independente, categóricas (não métricas), e uma ou mais variáveis dependentes métricas. As variáveis independentes também são chamadas de tratamentos ou fator (HAIR *et al.*, 2009).

A diferença dos grupos testados foi obtida por meio da estatística F. Se o seu valor for superior a 1, isto indica que existe pelo menos uma diferença significativa entre as médias que estão sendo comparadas. O valor de P ($<0,05$) também foi obtido para confirmar a rejeição da hipótese nula de que não há diferença significativamente diferente entre os grupos testados.

Cabe ressaltar que a utilização da ANOVA deve satisfazer três suposições: (i) as amostras são aleatórias e independentes; (ii) amostras normalmente distribuídas; (iii) as variâncias devem ser iguais para cada grupo (RIBAS; VIEIRA, 2011).

4.4.3 Regressão Logística

A regressão logística binária foi utilizada a fim de determinar quais variáveis explicam o endividamento das pessoas de baixa renda. O modelo de regressão é utilizado quando a variável dependente é de natureza categórica (GUJARATI, 2006). A aplicação da técnica é adequada quando se pretende verificar quais variáveis independentes afetam uma ou mais variáveis dependentes.

Segundo Hair *et al.* (2005) a regressão logística multivariada é uma técnica robusta, pois sua aplicação é apropriada para responder tal objetivo quando se tem variáveis

categóricas e métricas no mesmo modelo, por isso ela é considerada similar à regressão linear múltipla. Destaca-se que na regressão logística, os coeficientes (b_0 , b_1 , b_2 , b_3 ... , b_n) são medidas de probabilidades, chamadas de razão de desigualdade. Os coeficientes apresentados são expressos em logaritmos. Um coeficiente positivo revela que a variável a ele associado aumenta a probabilidade de ocorrência do evento, enquanto que um valor negativo diminui a probabilidade da variável dependente acontecer.

Segundo Corrar *et al.* (2011) e Hair *et al.* (2005), o modelo final de regressão logística é capaz de apontar quais variáveis são as mais significativas (Sig. $<0,05$) e estáveis numericamente para o modelo. Assim, quanto mais variáveis independentes forem inclusas, melhor será para testar a dependência, pois o modelo final apresentará quais variáveis que melhor explicam a variável dependente desejada. Ressalta-se que o método do *stepwise* foi escolhido para apontar as variáveis que serão incluídas ou excluídas do modelo e este método se baseia no teste de Wald para selecionar as variáveis.

Neste estudo, a variável dependente foi uma *dummy* relacionada ao fato do respondente de baixa renda ser endividamento (1) ou não (0). Os respondentes considerados como endividados são aqueles que assinalaram notas iguais ou superiores a quatro na escala de *likert*. Os que marcaram notas iguais ou inferiores a três foram definidos como não endividados. O motivo de tal escolha é em virtude das pessoas não se sentirem a vontade para se reconhecerem como endividadas ou não saberem se são endividadas ou não.

5 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Este capítulo é composto por cinco seções. De início, apresenta-se como procedeu a adequação do questionário. A segunda seção apresenta o perfil dos respondentes na cidade de Floriano-PI, com informações obtidas por meio de um questionário sociodemográfico e com a auto-percepção de endividamento. A terceira descreve os agrupamentos dos itens propostos na escala a partir da Análise Fatorial Exploratória (AFE). Na quarta são apresentados e discutidos os resultados a partir das diferenças significativas entre os grupos testados. Por fim, a quinta expõe os resultados a partir da técnica de regressão logística.

5.1 ADEQUAÇÃO DO QUESTIONÁRIO

Para a finalização do questionário, foi realizado um pré-teste, aplicando-o à 17 pessoas da baixa renda. O grupo foi formado por 7 respondentes do sexo masculino e 10 do sexo feminino. O tempo de resposta do questionário variou entre 10 e 15 minutos. Embora os respondentes não tenham apresentado dúvidas expressivas, procedeu-se algumas melhorias na ordem das perguntas e na linguagem para a versão final do questionário. Como foram implementadas alterações, tais questionários foram descartados.

5.2 PERFIL DA AMOSTRA

Para este estudo foram aplicados 430 questionários onde, após a retirada dos *missings*, obteve-se uma amostra final de 400. O questionário foi aplicado, preferencialmente, com o chefe da família ou, na falta deste, com integrantes da família aptos a responderem a pesquisa. O estudo abrangeu pessoas com idade entre 17 e 71 anos e obteve-se uma faixa etária média de 31,7 anos.

Ao observar o gênero e o estado civil dos respondentes é possível perceber que a unidade familiar é formada por solteiros (48,8%) do sexo feminino (64,3%). Já os chefes da família casados representam 43,3% da amostra, seguido do grupo dos separados (6%), e viúvos, com 2%. Na **TAB. 2** é apresentado o percentual do nível educacional, bem como o percentual da renda dos respondentes.

TABELA 2 – PERFIL DA AMOSTRA DA PESQUISA

Variáveis	Nº	Porcentagem (%)
Gênero		
Masculino	143	35,8%
Feminino	257	64,3%
Estado Civil		
Solteiro	195	48,8%
Casado	173	43,3%
Separado	24	6%
Viúvo	8	2%
Escolaridade		
Ensino Fundamental Incompleto	121	30,3%
Ensino Fundamental Completo	28	7%
Ensino Médio Incompleto	69	17,3%
Ensino Médio Completo	114	28,5%
Ensino Superior Incompleto	22	5,5%
Ensino Superior	44	11%
Pós-Graduação (Mestrado)	2	0,5%
Renda		
Renda Até 2 S.M.	276	69%
Renda de 2 S.M a 3 S.M.	79	20%
Renda Até 4 S.M.	45	11%

Fonte: Elaborado pelo autor.

Nota: S.M. significa salários mínimos por família.

Quanto ao nível de escolaridade dos chefes das famílias, 30,3% possuem ensino fundamental incompleto, 28,5% ensino médio completo e apenas 11% têm ensino superior (graduação e/ou especialização), demonstrando assim que os chefes das famílias de baixa renda ainda tem baixa escolaridade, predominando até o ensino médio (83% da população). A renda se concentrou nas unidades familiares que possuíam até 2 salários mínimos (69%), logo teve como média salarial R\$ 1.388,41 .

Ainda sobre o perfil da amostra, nota-se na **TAB. 3** que as pessoas de baixa renda com renda familiar de até 2 salários mínimos são as que mais se consideraram endividadas, representando aproximadamente 51,5% dessa faixa declara estar endividado em oposição as faixas maiores em que o percentual de endividados é 44%.

TABELA 3 – CLASSIFICAÇÃO DOS ENVIDADOS POR RENDA FAMILIAR

(continua)

TABELA 3 – CLASSIFICAÇÃO DOS ENDIVIDADOS POR RENDA FAMILIAR

(conclusão)

Renda Familiar	Pessoas que se acham endividadas:		TOTAL
	Não	Sim	
Renda Até 2 S.M. (%)	134 (48,5%)	142 (51,5%)	276 100,0%
Renda de 2 S.M. a 3 S.M. (%)	44 (55,7%)	35 (44,3%)	79 100,0%
Renda de 3 S.M. a 4 S.M. (%)	25 (55,5%)	20 (44,5%)	45 100,0%

Fonte: Elaborado pelo autor.

Na **TAB. 4**, comparando as faixas etárias, nota-se que nos mais velhos o percentual de endividados é maior (57,1%) em relação às outras faixas etárias, onde o percentual dos endividados está em torno de 52,1% (faixa de 26 a 40 anos) e 41,6% nos menores de 25 anos.

TABELA 4 – CLASSIFICAÇÃO DOS ENDIVIDADOS POR FAIXA ETÁRIA

Pessoas que se acham endividadas:		Não	Sim	Total
Faixa Etária	Até 25 anos	80 (58,4%)	57 (41,6%)	137 (100%)
	De 26 a 40 anos	90 (47,9%)	98 (52,1%)	188 (100%)
	De 41 a 60 anos	30 (42,9%)	40 (57,1%)	70 (100%)

Fonte: Elaborado pelo autor.

5.3 ANÁLISE FATORIAL

Para proceder à análise da escala proposta, foi feita a análise fatorial exploratória e, posteriormente, calculou-se o Alpha de Cronbach. A primeira técnica foi utilizada no intuito de verificar os grupos ou agrupamentos das variáveis que formam os fatores

(construtos) e, a segunda, com o objetivo de assegurar a consistência interna dos fatores resultantes da análise anterior (COSTA, 2011).

A aplicação da análise fatorial sobre os motivos do endividamento da baixa renda resultou em três fatores que foram denominados: Fatores Comportamentais, Sistema Econômico e *Deficit* Financeiro, formados por 6, 4 e 3 itens respectivamente, como mostra a **TAB. 5**. O método utilizado para extração dos fatores foi a Análise dos Componentes Principais, onde adotou-se a Rotação Ortogonal Varimax como forma de rearranjar os autovalores e aumentar o poder explicativo dos fatores (CORRAR *et al.*, 2011). As demais variáveis que compunham o instrumento de pesquisa sobre as causas do endividamento foram excluídas por apresentarem comunalidade baixa (inferior a 0,5) e/ou alta comunalidade cruzada (HAIR *et al.*, 2009).

A medida KMO de adequação da amostra apresentou um índice de 0,754 e esfericidade de Bartlett significativa (Sig=0,00). O Alpha de Cronbach foi de 0,771 para o fator 1 (Fatores Comportamentais), de 0,745 para o fator 2 (Sistema Econômico) e 0,628 no fator 3 (*Deficit* Financeiro). Todos apresentaram alphas aceitáveis (>0,6) (COSTA, 2011). Por fim, os três fatores remanescentes explicaram 53,7% da variância total.

TABELA 5 – ANÁLISE FATORIAL DA ESCALA

Variáveis	Fatores			α	Variância
	1	2	3		
C01 Por que compram sem pensar	0,775			0,771	25,18%
C02 Por que compram por impulso	0,774				
C03 Por que compram compulsivamente	0,711				
C04 Por causa da falta de controle	0,704				
C05 Por que compram muito	0,582				
C06 Por que são consumistas	0,523				
E01 Por causa dos juros		0,81		0,745	19,44%
E02 Por causa da inflação		0,712			
E03 Por causa dos bancos e instituições financeiras		0,661			
E04 Por causa dos impostos		0,654			
D01 Por causa do plano de saúde			0,745	0,628	9,10%
D02 Por causa da necessidade			0,713		
D03 Por causa de contas mensais obrigatórias (aluguel, escola/faculdade)			0,702		

Fonte: Elaborado pelo autor.

Analisando-se as questões, percebe-se que o fator Comportamental (C) considera que o endividamento é causado por questões comportamentais inerentes ao indivíduo de baixa renda como: (C01) Por que compram sem pensar, (C02) Por que compram por impulso, (C03) Por que compram compulsivamente, (C04) Por causa da falta de controle, (C05) Por que compram muito, (C06) Por que são consumistas. O fator Sistema Econômico (E) é caracterizado pela crença de que o endividamento surge a partir de eventos econômicos que não podem ser controlados pelos endividados como: (E01) Por causa dos juros, (E02) Por causa da inflação, (E03) Por causa dos bancos e instituições financeiras, (E04) Por causa dos impostos. O fator *Deficit* Financeiro (D) é explicado por três variáveis inerentes à contas e necessidades mensais, tais como (D01) Por causa do plano de saúde, (D02) Por causa da necessidade, (D03) Por causa de contas mensais obrigatórias (aluguel, escola/faculdade).

Após a AFE, os dados foram analisados na seção seguinte por meio da Análise de Variância (ANOVA) para verificar se existe diferença significativa entre as variáveis sócio demográficas e endividamento com os fatores encontrados nesta seção.

5.4 ANÁLISE DE VARIÂNCIA - ANOVA

Por meio do teste ANOVA foi possível verificar alguns resultados que serão resumidos neste primeiro parágrafo e discutidos nos parágrafos seguintes. A partir da ANOVA observou-se a existência de diferença significativa entre o gênero e o fator “Sistema Econômico”. O valor da significância ($F(1,398) = 5,05$, $p < 0,05$) revela que as mulheres apresentaram média (17,12) significativamente diferente no fator 2, tal como em Brusky e Fortuna (2002) e Hussain (2002). Outra associação percebida foi entre as pessoas endividadas e os fatores Sistema Econômico ($F(1,398) = 14,81$, $p < 0,001$) e *Deficit* Financeiro ($F(1,398) = 22,72$, $p < 0,001$). Ademais, nota-se também que há indícios de diferença de médias nos grupos com diferentes níveis educacionais e de renda. Assim, para verificar quais grupos apresentaram diferenças, realizou-se o teste *post-hoc* de Tukey. Os principais resultados das ANOVAs estão apresentados na **TAB. 6** e **TAB. 7**.

TABELA 6 – ANOVA ENTRE AS VARIÁVEIS SOCIODEMOGRÁFICAS E OS FATORES CAUSADORES DO ENDIVIDAMENTO

(continua)

	N	Média	Desvio Padrão	Erro Padrão	p	F

TABELA 6 – ANOVA ENTRE AS VARIÁVEIS SOCIODEMOGRÁFICAS E OS FATORES CAUSADORES DO ENDIVIDAMENTO

(continuação)

		N	Média	Desvio Padrão	Erro Padrão	p	F
COMPORTAMENTAL	Casado(a)	173	31,1561	7,55322	0,5743	0,856	0,258
	Solteiro	195	31,0154	6,92930	0,4962		
	Viúvo	8	32,8750	5,22186	1,8462		
	Separado	24	30,3333	8,50405	1,7359		
	Total	400	31,0725	7,25872	0,3629		
SISTEMA ECONÔMICO	Casado(a)	173	16,7572	5,70384	0,4337	0,912	0,177
	Solteiro	195	16,5385	5,62233	0,4026		
	Viúvo	8	17,8750	5,96268	2,1081		
	Separado	24	16,4583	6,19943	1,2655		
	Total	400	16,6550	5,68126	0,2841		
DEFICIT FINANCEIRO	Casado(a)	173	12,8555	4,47174	0,3400	0,653	0,543
	Solteiro	195	12,6974	3,99429	0,2860		
	Viúvo	8	14,3750	2,38672	0,8438		
	Separado	24	12,2500	4,97166	1,0148		
	Total	400	12,7725	4,23977	0,2120		
COMPORTAMENTAL	Ensino fundamental incompleto	121	29,8678	6,65700	0,6052	0,016	2,634
	Ensino Fundamental Completo	28	29,6786	7,81287	1,4765		
	Ensino Médio Incompleto	69	31,1884	6,91817	0,8328		
	Ensino Médio Completo	114	31,4123	7,57361	0,7093		
	Ensino Superior Incompleto	22	30,9545	10,13000	2,1597		
	Ensino Superior	44	34,5000	5,08303	0,7663		
	Pós-Graduação	2	26,0000	15,55635	11,0000		
	Total	400	31,0725	7,25872	0,3629		
	SISTEMA ECONÔMICO	Ensino fundamental incompleto	121	16,9008	5,67950		
Ensino Fundamental Completo		28	19,1786	5,22142	0,9868		
Ensino Médio Incompleto		69	16,7246	5,63049	0,6778		
Ensino Médio Completo		114	16,8070	5,63943	0,5282		
Ensino Superior Incompleto		22	14,9545	5,76093	1,2282		
Ensino Superior		44	14,9318	5,55479	0,8374		
Pós-Graduação		2	12,0000	8,48528	6,0000		
Total		400	16,6550	5,68126	0,2841		

TABELA 6 – ANOVA ENTRE AS VARIÁVEIS SOCIODEMOGRÁFICAS E OS FATORES CAUSADORES DO ENDIVIDAMENTO

(continuação)

DEFICIT FINANCEIRO	Ensino fundamental incompleto	121	12,9669	4,25820	,38711	0,092	1,83
	Ensino Fundamental Completo	28	13,6786	3,99123	,75427		
	Ensino Médio Incompleto	69	12,7391	4,32044	,52012		
	Ensino Médio Completo	114	13,1579	4,17870	,39137		
	Ensino Superior Incompleto	22	12,3182	4,15631	,88613		
	Ensino Superior	44	11,0909	4,20862	,63447		
	Pós-Graduação	2	9,5000	2,12132	1,50000		
	Total	400	12,7725	4,23977	,21199		
COMPORTAMENTA L	Até 25 anos	137	30,6569	6,59817	,56372	0,534	0,731
	De 26 a 40 anos	188	30,9681	7,85082	,57258		
	De 41 a 60 anos	70	32,2000	6,89591	,82422		
	Acima de 61 anos	5	30,6000	6,69328	2,99333		
	Total	400	31,0725	7,25872	,36294		
SISTEMA ECONÔMICO	Até 25 anos	137	16,8978	5,29329	,45224	0,688	0,492
	De 26 a 40 anos	188	16,2979	6,04233	,44068		
	De 41 a 60 anos	70	17,1286	5,56886	,66561		
	Acima de 61 anos	5	16,8000	3,63318	1,62481		
	Total	400	16,6550	5,68126	,28406		
DEFICIT FINANCEIRO	Até 25 anos	137	13,0292	3,75527	,32083	0,547	0,709
	De 26 a 40 anos	188	12,5638	4,28792	,31273		
	De 41 a 60 anos	70	12,6857	4,97688	,59485		
	Acima de 61 anos	5	14,8000	4,14729	1,85472		
	Total	400	12,7725	4,23977	,21199		
COMPORTAMENTA L	Não	203	30,6601	7,50233	,52656	0,249	1,332
	Sim	197	31,4975	6,99243	,49819		
	Total	400	31,0725	7,25872	,36294		
SISTEMA ECONÔMICO	Não	203	15,5961	5,63356	,39540	0,0	14,81
	Sim	197	17,7462	5,53528	,39437		
	Total	400	16,6550	5,68126	,28406		
DEFICIT FINANCEIRO	Não	203	11,8030	4,12438	,28947	0,0	22,72
	Sim	197	13,7716	4,13344	,29450		
	Total	400	12,7725	4,23977	,21199		
COMPORTAMENTA L	Masculino	143	30,3986	7,20831	,60279	0,166	1,923
	Feminino	257	31,4475	7,27354	,45371		
	Total	400	31,0725	7,25872	,36294		

TABELA 6 – ANOVA ENTRE AS VARIÁVEIS SOCIODEMOGRÁFICAS E OS FATORES CAUSADORES DO ENDIVIDAMENTO

(conclusão)

SISTEMA ECONÔMICO	Masculino	143	15,8042	5,85296	,48945	0,025	5,042
	Feminino	257	17,1284	5,53849	,34548		
	Total	400	16,6550	5,68126	,28406		
DEFICIT FINANCEIRO	Masculino	143	12,5035	4,18729	,35016	0,345	0,896
	Feminino	257	12,9222	4,26946	,26632		
	Total	400	12,7725	4,23977	,21199		
COMPORAMENTAL	Renda Até 2 SM	276	30,4058	7,48539	,45057	0,021	3,896
	Renda de 2 SM a 3 SM	77	32,7662	5,97780	,68123		
	Renda de 3 SM a 4 SM	47	32,2128	7,36306	1,07401		
	Total	400	31,0725	7,25872	,36294		
SISTEMA ECONÔMICO	Renda Até 2 SM	276	16,8949	5,56350	,33488	0,284	1,263
	Renda de 2 SM a 3 SM	77	16,5065	5,66992	,64615		
	Renda de 3 SM a 4 SM	47	15,4894	6,32755	,92297		
	Total	400	16,6550	5,68126	,28406		
DEFICIT FINANCEIRO	Renda Até 2 SM	276	13,2101	4,22796	,25449	0,001	6,65
	Renda de 2 SM a 3 SM	77	12,3506	4,07420	,46430		
	Renda de 3 SM a 4 SM	47	10,8936	4,07129	,59386		
	Total	400	12,7725	4,23977	,21199		

Fonte: Elaborado pelo autor.
Intervalo de Confiança de 95%.

TABELA 7 – PRINCIPAIS RESULTADOS DAS ANOVAS

Fatores		Gênero	Educação	Endividamento	Renda
Comportamental	Média	Não significativo	34,5	Não significativo	32,76
	F		2,634		3,89
	G*		6 – 393		2 – 397
	p-valor		0,016		0,021
Sistema Econômico	Média	17,12	19,17	17,74	Não significativo
	F	5,042	2,242	14,816	
	G*	1 – 398	6 – 393	1 – 398	
	p-valor	0,025	0,039	< 0,001	
Déficit Financeiro	Média	Não significativo	Não significativo	13,7	13,21
	G*			1 – 398	2 – 397
	F			22,72	6,65
	p-valor			< 0,001	0,001

Fonte: Elaborado pelo autor.
G: Graus de liberdade.

Para melhor compreensão da influência dos níveis educacionais sobre os fatores responsáveis pelo endividamento (ver **TAB. 5**), utilizou-se o teste Tukey (**TAB. 8**). Assim, verificou-se que as pessoas com nível superior e fundamental completo apresentam diferença significativa nos fatores “Comportamental” e “Sistema Econômico”, respectivamente, como indicam algumas pesquisas (MOURA, 2005; PONCHIO, 2006; FLORES, 2012). Os resultados apontaram que aqueles que possuíam nível superior apresentaram diferença de média em relação aos fatores comportamentais, ($F(6,393)= 2,63$, $p<0,05$), assim, pode-se supor que os respondentes de nível superior associam o endividamento às questões comportamentais. Já as pessoas que têm ensino fundamental associam o endividamento da baixa renda ao fator sistema econômico ($F(6,393)= 2,24$, $p<0,05$), ou seja, há indícios aqui de que o baixo nível educacional pode influenciar no endividamento desse estrato social em razão de fatores econômicos.

TABELA 8 – TESTE DE TUKEY NOS NÍVEIS DE ESCOLARIDADE COM O FATOR COMPORTAMENTAL E O SISTEMA ECONÔMICO

(continua)

Variável Dependente: Comportamental					Variável Dependente: Sistema Econômico		
Grau de Escolaridade		Diferença Média (I-J)	Erro Padrão	Sig.	Diferença Média (I-J)	Erro Padrão	Sig.
Ensino fundamental incompleto	Ensino Fundamental Completo	0,18920	1,50387	1,000	-2,27774	1,18045	0,462
	Ensino Médio Incompleto	-1,32064	1,08180	,886	0,17619	0,84915	1,000
	Ensino Médio Completo	-1,54451	0,93600	0,650	,09381	,73471	1,000
	Ensino Superior Incompleto	-1,08678	1,66208	0,995	1,94628	1,30464	0,750
	Ensino Superior	-4,63223*	1,26244	0,005	1,96901	0,99094	0,425
	Pós-Graduação	3,86777	5,11250	0,989	4,90083	4,01302	0,886

TABELA 8 – TESTE DE TUKEY NOS NÍVEIS DE ESCOLARIDADE COM O FATOR COMPORTAMENTAL E O SISTEMA ECONÔMICO

(continuação)

Ensino Fundamental Completo	Ensino fundamental incompleto	-0,18920	1,50387	1,000	2,27774	1,18045	0,462
	Ensino Médio Incompleto	-1,50983	1,60683	0,966	2,45393	1,26127	0,451
	Ensino Médio Completo	-1,73371	1,51252	0,913	2,37155	1,18724	0,418
	Ensino Superior Incompleto	-1,27597	2,04307	0,996	4,22403	1,60369	0,119
	Ensino Superior Pós-Graduação	-4,82143	1,73360	0,082	4,24675*	1,36078	0,032
Ensino Médio Incompleto	Ensino fundamental incompleto	3,67857	5,24874	0,993	7,17857	4,11996	0,588
	Ensino fundamental incompleto	1,32064	1,08180	0,886	-0,17619	,84915	1,000
	Ensino Fundamental Completo	1,50983	1,60683	0,966	-2,45393	1,26127	0,451
	Ensino Médio Completo	-0,22387	1,09380	1,000	-0,08238	0,85857	1,000
	Ensino Superior Incompleto	0,23386	1,75579	1,000	1,77009	1,37820	0,859
	Ensino Superior Pós-Graduação	-3,31159	1,38349	0,204	1,79282	1,08596	0,649
Ensino Médio Completo	Ensino fundamental incompleto	5,18841	5,14373	0,952	4,72464	4,03753	0,905
	Ensino fundamental incompleto	1,54451	0,93600	0,650	-0,09381	0,73471	1,000
	Ensino Fundamental Completo	1,73371	1,51252	0,913	-2,37155	1,18724	0,418

TABELA 8 – TESTE DE TUKEY NOS NÍVEIS DE ESCOLARIDADE COM O FATOR COMPORTAMENTAL E O SISTEMA ECONÔMICO

(continuação)

	Ensino Médio Incompleto	0,22387	1,09380	1,000	0,08238	0,85857	1,000
	Ensino Superior Incompleto	0,45774	1,66991	1,000	1,85247	1,31079	0,795
	Ensino Superior Pós-Graduação	-3,08772	1,27273	0,190	1,87520	0,99903	0,497
Ensino Superior Incompleto	Ensino fundamental incompleto	5,41228	5,11505	0,940	4,80702	4,01502	0,895
	Ensino Fundamental Completo	1,08678	1,66208	0,995	-1,94628	1,30464	0,750
	Ensino Médio Incompleto	1,27597	2,04307	0,996	-4,22403	1,60369	0,119
	Ensino Médio Completo	-0,23386	1,75579	1,000	-1,77009	1,37820	0,859
	Ensino Superior Pós-Graduação	-0,45774	1,66991	1,000	-1,85247	1,31079	0,795
	Ensino Superior Pós-Graduação	-3,54545	1,87250	0,486	0,02273	1,46981	1,000
Ensino Superior	Ensino fundamental incompleto	4,95455	5,29624	0,967	2,95455	4,15725	0,992
	Ensino Fundamental Completo	4,63223*	1,26244	0,005	-1,96901	0,99094	0,425
	Ensino Médio Incompleto	4,82143	1,73360	0,082	-4,24675*	1,36078	0,032
	Ensino Médio Completo	3,31159	1,38349	0,204	-1,79282	1,08596	0,649
	Ensino Médio Completo	3,08772	1,27273	0,190	-1,87520	0,99903	0,497

TABELA 8 – TESTE DE TUKEY NOS NÍVEIS DE ESCOLARIDADE COM O FATOR COMPORTAMENTAL E O SISTEMA ECONÔMICO

		(conclusão)					
Pós-Graduação	Ensino Superior Incompleto	3,54545	1,87250	0,486	-0,02273	1,46981	1,000
	Pós-Graduação	8,50000	5,18473	0,657	2,93182	4,06972	0,991
	Ensino fundamental incompleto	-3,86777	5,11250	0,989	-4,90083	4,01302	0,886
	Ensino Fundamental Completo	-3,67857	5,24874	0,993	-7,17857	4,11996	0,588
	Ensino Médio Incompleto	-5,18841	5,14373	0,952	-4,72464	4,03753	0,905
	Ensino Médio Completo	-5,41228	5,11505	0,940	-4,80702	4,01502	0,895
	Ensino Superior Incompleto	-4,95455	5,29624	0,967	-2,95455	4,15725	0,992
	Ensino Superior	-8,50000	5,18473	0,657	-2,93182	4,06972	0,991

Fonte: Elaborado pelo autor.
Intervalo de Confiança de 95%.

Com base na ANOVA, constatou-se também a existência de médias diferentes para aqueles que se consideram endividados em relação ao fator “Sistema Econômico” ($p < 0,05$) e “Deficit Financeiro” ($p < 0,05$), conforme o apontado por Hussain (2002). Isso contraria os argumentos de Malburg (2010) que relaciona a redução da pobreza e, conseqüentemente, a melhoria de vida da população de baixa renda com a proximidade de instituições de crédito. Pelo contrário, há indícios não só da influência dos bancos no endividamento da baixa renda, mas do sistema econômico (instituições financeiras, juros, inflação) como um todo. Tais indícios são sustentados nos achados de Jacobs e Smit (2010). Segundo esses autores, pessoas deste estrato social revelam que as condições de crédito não são claras e, por isso, preferem o crédito informal, pois os termos de crédito são claros e sofrem menos interferência dos agentes externos (impostos, por exemplo).

Em relação às faixas de renda, foram encontradas médias diferentes nos grupos de “2 a 3 S.M.” e “até 2 S.M.” (Sig. <0,05) para o fator “Comportamental” e da faixa de “até 2 S.M.” e de “3 S.M. a 4 S.M.” para o fator “Deficit Financeiro” (Sig. <0,001), **TAB. 9**. Por outro lado, no presente trabalho, não foi encontrada diferença na média dos grupos etários nos 3 fatores ($p>0,05$), o que contraria os achados de Santos (2012) e do SERASA Experian (2014b).

TABELA 9 – TESTE DE TUKEY ENTRE A RENDA E OS FATORES CAUSADORES DO ENDIVIDAMENTO

Variável Dependente	(I) RENDA	(J) RENDA	Diferença Média (I-J)	Erro Padrão	Sig.
COMPORTAMENTAL	Até 2 SM	De 2 SM a 3 SM	-2,36044*	0,92879	0,031
		De 3 SM a 4 SM	-1,80697	1,13718	0,252
	De 2 SM a 3 SM	Até 2 SM	2,36044*	0,92879	0,031
		De 3 SM a 4 SM	0,55347	1,33397	0,91
	De 3 SM a 4 SM	Até 2 SM	1,80697	1,13718	0,252
		De 2 SM a 3 SM	-0,55347	1,33397	0,91
SISTEMA ECONÔMICO	Até 2 SM	De 2 SM a 3 SM	0,38843	0,73172	0,856
		De 3 SM a 4 SM	1,40557	0,89589	0,26
	De 2 SM a 3 SM	Até 2 SM	-0,38843	0,73172	0,856
		De 3 SM a 4 SM	1,01713	1,05093	0,598
	De 3 SM a 4 SM	Até 2 SM	-1,40557	0,89589	0,26
		De 2 SM a 3 SM	-1,01713	1,05093	0,598
DEFICIT FINANCEIRO	Até 2 SM	De 2 SM a 3 SM	0,8595	0,53885	0,249
		De 3 SM a 4 SM	2,31653*	0,65975	0,001
	De 2 SM a 3 SM	Até 2 SM	-0,8595	0,53885	0,249
		De 3 SM a 4 SM	1,45703	0,77392	0,145
	De 3 SM a 4 SM	Até 2 SM	-2,31653*	0,65975	0,001
De 2 SM a 3 SM		-1,45703	0,77392	0,145	

Fonte: Elaborado pelo autor.
Intervalo de Confiança de 95%.

A respeito da diferença de médias anterior, a renda “de 2 a 3 S.M.” e o fator comportamental, os resultados mostraram-se coerentes com os achados de outras pesquisas que verificaram que pessoas de baixa renda, por terem poucos recursos, têm mais facilidade de desenvolver atitudes comportamentais adversas (e.g. compra compulsiva, materialismo) por serem imediatistas em relação ao consumo (WATSON, 2003; WRIGHT; SPERS; CASTRO, 2008; ROCHA; SILVA, 2008). Tais achados corroboram com a afirmação de que a população de baixa renda, ao ser imediatista, adota uma postura de consumo, seja para

manter/ampliar/sustentar o padrão de vida ou mesmo para suprir suas necessidades básicas (sobrevivência) no curto prazo (ROCHA; SILVA, 2008; BRUSKY; FORTUNA, 2002). Há de se considerar que essa associação (em relação ao imediatismo) só é possível ser notada, para esta amostra, quando as famílias de baixa renda apresentam renda familiar acima de 2 salários mínimos.

Quanto a associação entre o fator *Deficit Financeiro* e às famílias de baixa renda com “até 2 S.M.”, nota-se que tal resultado corrobora com os dados do IBGE (2010). Segundo o instituto, 48,7% das pessoas com renda familiar até dois salários mínimos declararam ter algum tipo de dificuldade para chegar ao fim do mês, ou seja, a renda familiar não está sendo suficiente para suprir suas necessidades e pagar as contas mensais.

5.5 REGRESSÃO LOGÍSTICA

Por fim, no intuito de verificar quais variáveis (sociodemográficas e fatores causadores do endividamento) explicam o endividamento na baixa renda, utilizou-se a regressão logística. Os dados apontam que as faixas etárias “até 25 anos” e de “26 a 40 anos” explicam o endividamento da população de baixa renda de forma significativa (Sig.<0,05), **TAB. 10**. Deste modo, os achados confirmam os estudos anteriores, onde as faixas etárias menores são as que mais se endividam (MOURA, 2005; PONCHIO, 2006; SANTOS, 2012; LYONS, 2004). Tais resultados, de acordo com Norvilitis *et al.* (2006), são justificados devido às pessoas mais novas acreditarem em dias melhores (e.g. melhorar a condição de vida, aumento da renda) no futuro.

Outros resultados, já esperados em razão das análises anteriores, apontam os “*Sistema Econômico*” (sig. <0,001) e o “*Deficit Financeiro*” (sig.<0,05) como preditores do modelo ao apresentarem significâncias consideráveis. Contrariamente às suspeitas apontadas na ANOVA, o papel do gênero permanece incerto como uma variável preditora do endividamento. Ademais, as outras variáveis demográficas (estado civil, faixa de renda, escolaridade) não são capazes de explicar o endividamento das pessoas de baixa renda levantadas no estudo.

Ressalta-se também que dentre as variáveis explicativas do modelo, a faixa etária de “26 a 40 anos” (Exp(B)=2,271) e o fator “*Deficit Financeiro*” (Exp(B)=1,517) são as variáveis que mais produzem efeito na chance do indivíduo ficar endividado, em suas respectivas categorias. Assim, pode-se concluir que pessoas que estejam com déficit financeiro e tenham

idade entre 25 e 40 anos possuem 1,5 e 2,3 vezes mais chances de se endividarem, respectivamente, do que aqueles que não atendem esse perfil.

TABELA 10 – SUMÁRIO DAS VARIÁVEIS PREDITORAS DO ENDIVIDAMENTO NA REGRESSÃO LOGÍSTICA

	B	S.E.	Wald	Df	Sig.	Exp(B)
Renda			1,534	2	,464	
Até 2 Salários Mínimos	-,328	,285	1,330	1	,249	,720
Entre 2 e 3 Salários Mínimos	,063	,356	,031	1	,860	1,065
Masculino	,171	,226	,573	1	,449	1,187
Faixa Etária			7,784	3	,051	
Até 25 anos	,588	,256	5,290	1	,021	1,801
De 26 a 40 anos	,820	,356	5,307	1	,021	2,271
De 41 a 60 anos	-,391	1,001	,153	1	,696	,676
Estado Civil			1,959	3	,581	
Casado	,266	,252	1,112	1	,292	1,305
Solteiro	,555	,791	,491	1	,483	1,742
Viúvo	,479	,484	,976	1	,323	1,614
Escolaridade			6,091	6	,413	
Fundamental Incompleto	,130	,446	,084	1	,772	1,138
Fundamental Completo	,012	,325	,001	1	,971	1,012
Médio Incompleto	,419	,286	2,147	1	,143	1,521
Médio Completo	,381	,502	,577	1	,448	1,464
Superior Incompleto	-,494	,406	1,479	1	,224	,610
Superior	-20,373	27658,894	,000	1	,999	,000
Fator Comportamental	,124	,110	1,282	1	,258	1,132
Fator Sistema Econômico	,283	,109	6,763	1	,009	1,327
Fator Deficit Financeiro	,415	,111	13,889	1	,000	1,515
Constant	-,760	,344	4,872	1	,027	,468

Fonte: Elaborado pelo autor.

Ao testar a qualidade de ajustamento do modelo, o teste de Hosmer e Lemeshow (sig.>0,05) confirma que o modelo tem a confiabilidade necessária para estimar a probabilidade de uma determinada pessoa se tornar endividada em função das variáveis

independentes lançadas no modelo proposto. Deste modo, no conjunto, as variáveis preditoras (idade, fator Sistema Econômico e *Deficit* Financeiro) conseguiram explicar a situação de endividamento das pessoas de baixa renda no período levantado.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo abordou o fenômeno do endividamento na baixa renda e explorou suas causas a partir de variáveis comportamentais, econômicas e das dificuldades financeiras. A pesquisa visou responder à questão: “Quais as causas do endividamento da baixa renda no município de Floriano-PI?”, mediante as causas levantadas na evocação de palavras e ajustadas com a literatura. Além disso, esta pesquisa teve como objetivo principal identificar as causas do endividamento para as pessoas de baixa renda no município de Floriano-PI.

Para cumprir este objetivo, foi realizado um estudo onde se levantou as causas do endividamento por meio da aplicação de uma *survey* com 400 famílias de baixa renda do município de Floriano-PI. Os dados gerados foram analisados e discutidos a partir dos resultados fornecidos pelas ferramentas estatísticas. Em síntese, os achados sugerem cinco conclusões principais.

Primeiramente, a possibilidade de compreender a simbologia da representação social emanada da baixa renda sobre as causas do endividamento e, a partir da confluência dos aspectos teóricos levantados na literatura, elaborar a escala das causas do endividamento. Tal conclusão possibilitou o enriquecimento do estudo ao partir do fluxo inverso aos demais estudos, ou seja, começar de como esse estrato social ancora as causas do endividamento para então confrontar com a teoria.

Em segundo lugar, as causas do endividamento estão relacionadas não só a fatores comportamentais, mas, também, a questões que estão fora do seu controle (e.g. bancos, juros, inflação) e a escassez de recursos necessários para honrar as contas mensais obrigatórias e que servem para atender as necessidades básicas das pessoas de baixa renda (e.g. educação, saúde, energia, alimentação). Além disso, para este estudo, as variáveis demográficas como gênero, nível educacional e renda foram as únicas capazes de influenciar os fatores causadores do endividamento.

Em terceiro lugar, nota-se que dentre as causas apontadas no presente trabalho, os fatores “sistema econômico” e “*deficit* financeiro” apresentaram associação com o endividamento das pessoas de baixa renda. Apesar de o fator comportamental ter sido elencado como causa (ver Análise Fatorial), ele não se mostrou significativo a ponto de apresentar associação com a dívida.

O quarto aspecto que merece destaque é que as pessoas que apontaram o sistema econômico e o *deficit* financeiro como as causas do endividamento têm mais chances de se endividarem do que as pessoas que não apresentaram tais causas. Isso parece coerente com a

teoria exposta neste estudo pois, considerando a limitação orçamentária das pessoas de baixa renda, é razoável supor que quanto maior a vulnerabilidade financeira para lidar com os eventos econômicos e com a escassez de recursos, maior será a chance destes fatores influenciarem no endividamento da baixa renda.

A quinta conclusão aponta que, para a população estudada, o endividamento está em função da idade, do “sistema econômico” e do “*deficit* financeiro” (ver Regressão Logística). Em virtude do seu caráter inicial, cabe aqui apontar algumas limitações que cercearam o desenvolvimento deste trabalho. É importante colocar em *check* tais limitações, pois, acredita-se que somente especulando o porquê de alguns resultados será possível aprimorar e agregar conhecimento para a formulação de novas pesquisas.

No que tange à amostra, ressalta-se a não possibilidade de generalização dos resultados, a amostra não é representativa do universo, os achados correspondem ao ponto de vista de habitantes de uma região em particular e acessados por conveniência. Deste modo, os achados apontados só seriam passíveis de generalização caso houvesse a ampliação do estudo para outras regiões de modo a conhecer mais sobre o assunto.

Em relação à operação dos construtos das causas comportamentais apontadas, tal resultado pode ter acontecido em decorrência da deficiência dos itens propostos na escala para dimensionar melhor os construtos. Aparentemente, esta suposição se ampara na incompletude do método quantitativo como forma de identificar a presença do comportamento do indivíduo como causa do endividamento da baixa renda.

Como contribuição da pesquisa, deve-se destacar o esforço deste estudo em conhecer as causas do endividamento a partir de um instrumento formulado através das causas identificadas na fase evocação de palavras e depois validá-las com a teoria. Por fim, acredita-se que este trabalho ainda não é capaz de explicar toda a complexidade do tema em estratos pouco explorados como o da baixa renda, mas que, de alguma forma contribui, mediante ao que se propôs, para diminuir a lacuna existente sobre as causas do endividamento no público pesquisado.

Para os trabalhos futuros sugere-se a utilização do instrumento proposto em outras regiões com o intuito de verificar como ele se comporta. Outra sugestão seria reaplicar o instrumento em diferentes estratos sociais e, por fim, comparar os resultados encontrados nesses estratos.

REFERÊNCIAS

- ABEP. ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE EMPRESAS DE PESQUISA. **Crítério Brasil de Classificação Econômica**. 2014. Disponível em: <<http://www.abep.org/blog/noticias/abep-apresenta-criterio-brasil-2015-ao-mercado/>>. Acesso em: 10 abr 2015.
- AGUIAR, Luciana; TORRES, Haroldo da G.; MEIRELLES, Renato. **O Consumidor de Baixa Renda**. In: PARENTE, Juracy; LIMEIRA, Tania; BARKI, Edgard (Org.). Varejo para baixa renda. Porto Alegre: Bookman, 2008.
- AMADEU, J.R. **A educação financeira e sua influência nas decisões de consumo e investimento: proposta de inserção da disciplina na matriz curricular**. 89 f. Dissertação (Mestrado em Educação) – Universidade do Oeste Paulista, São Paulo, 2009.
- ANTHONY, D. Cooperation in microcredit borrowing groups: identity, sanctions, and reciprocity in the production of collective goods. **American Sociological Review**, v. 70, pp.496–515, 2005.
- ATLAS DO DESENVOLVIMENTO HUMANO NO BRASIL. **Floriano, Pi**. Disponível em: <http://www.atlasbrasil.org.br/2013/pt/perfil_m/floriano_pi>. Acesso em: 27 out. 2015.
- BACEN. Banco Central do Brasil. **Evolução do *Portfolio* das Dívidas Bancárias das Famílias**. 2013. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/htms/relinf/port/2013/06/ri201306b3p.pdf>>. Acessado em: 17 abr. 2015.
- BACHA, M. L; VIANNA, N.; SANTOS, J. **Celular e inclusão social**. São Paulo: Fapesp; Pleiade, 2009.
- BANKABLE FRONTIER. **Gestão Financeira Entre as Classes de Baixa Renda no Brasil : Abrangente, Diversificada, Engajada**. 2012. Disponível em: <<https://inclusaofinanciera-brasil.files.wordpress.com/2012/09/plano-de-bfa-gestao-3a3o-financeira-entre-as-classes-de-baixa-renda-no-brasil.pdf>>. Acesso em: 02 mai. 2015.
- BARKI, E. E. R. Estratégias de empresas varejistas direcionadas para a baixa renda: Um estudo exploratório. 2005. 192 f. Dissertação de Mestrado. **Fundação Getúlio Vargas**, São Paulo, 2005.
- BARROS, Carla; ROCHA, Everardo. Lógica de consumo em um grupo das camadas populares: uma visão antropológica de significados culturais. In: XXXI Encontro da ANPAD. **Anais...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2007.
- BAYER, Patrick J.; BERNHEIM, B. Douglas; SCHOLZ, John Karl. The Effects of Financial Education in the Workplace: Evidence from a Survey of Employers, **NBER Working Paper** No. 5655, Jun., 1996.
- BAYER, Patrick J.; BERNHEIM, B. Douglas; SCHOLZ, John Karl. The Effects of Financial Education in the Workplace: Evidence from a Survey of Employers, **NBER Working Paper**, Jan., 2008.

BELK, R. Three scales to measure constructs related to materialism: reliability, validity, and relationships to measure of happiness. **Advances in Consumer Research**, v.11, n. 1, p. 291-297, 1984.

BETTI, Gianni; DOURMASHKIN, Neil; ROSSI, Maria Cristina; YIN, Ya Ping. Consumer over-indebtedness in the EU: measurement and characteristics. **Journal of Economic Studies**, Emerald Group Publishing, v. 34, n. 2, p. 136-156, 2007.

BLACK, D. Compulsive buying disorder: definition, assessment, epidemiology and clinical management. **CNS Drugs**, v. 15, n. 1, p. 17-27, 2001.

BRASIL. Blog do Planalto. **Geração de emprego formal muda realidade das favelas, afirma autor de “Um País Chamado Favela”**. Disponível em: <<http://blog.planalto.gov.br/geracao-de-emprego-formal-muda-realidade-das-favelas-afirma-autor-de-um-pais-chamado-favela/>>. Acessado em 02 jun. 2015.

BRAUNSBERGER, K.; LUCAS, L. A.; ROACH, D. (2005). Evaluating the efficacy of credit card regulation. **The International Journal of Bank Marketing**, v.23, n.3, p.237–255, 2005.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. A crise financeira de 2008. In: Crise e recuperação da confiança. **Revista de Economia Política**, v. 29, n. 1, p. 133-149, janeiro-março, 2009.

BRUSKY, Bonnie; FORTUNA, João Paulo. **Entendendo a demanda para as microfinanças no brasil**: um estudo qualitativo em duas cidades. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

BURROUGHS, J. E.; RINDFLEISCH, A. Materialism and Well-Being: A Conflicting Values Perspective. **Journal of Consumer Research**, Chicago, v. 29, n. 3, p. 348-370, Dec. 2002.

CAMERON, S. Household debt problems: towards a micro-macro linkage. **Review of Political Economy**, v. 6, n. 2, p. 205-220, 1994.

CEV - Centro de Excelência em Varejo da Fundação Getúlio Vargas. **Definição de Baixa renda**. Disponível em: <<http://evg.br/sites/evg.br/files/Programa%20Baixa%20Renda%20-%20DEFINIC%C3%A7%C3%B5ES%20DE%20BAIXA%20RENDAS%20-%20FINAL.pdf>>. Acessado em 02 jun. 2015.

CHRISTENSON, G.; FABER, R.; ZWANN, M.; RAYMOND, N.; SPECKER, S.; EKERN, M.; MACKENZIE, T.; CROSBY, R.; CROW, S.; ECKERT, E.; MUSSELL, M.; MITCHELL, J. Compulsive buying: descriptive characteristics and psychiatric comorbidity. **Journal of Clinical Psychiatry**, v. 55, p. 5-11, 1994.

CNC. Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo. **Pesquisa Nacional de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC)**. 2014. Disponível em: <[http://www.cnc.org.br/central-do-conhecimento/todas?categoria\[\]=67](http://www.cnc.org.br/central-do-conhecimento/todas?categoria[]=67)>. Acesso em: 02 abr. 2015.

CNC. Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo. **Pesquisa Nacional de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC)**. 2015. Disponível em: <<http://www.cnc.org.br/central-do-conhecimento/pesquisas/economia/pesquisa-nacional-de-endividamento-e-inadimplencia-do-c-4>>. Acesso em: 02 abr. 2015.

COSTA, Francisco José da. **Mensuração e Desenvolvimento de Escalas: Aplicações em Administração**. Rio de Janeiro: Editora Ciência Moderna, 2011.

CROSS, G. Valves of desire: A historian's perspective on parents, children, and marketing. **Journal of Consumer Research**, v.29, p. 441–447, 2002.

D'ASTOUS, Alain. An Inquiry into the Compulsive Side of Normal Consumers. **Journal of Consumer Policy**, v. 13, p.15-30, 1990.

DATA POPULAR. **O consumidor emergente e a demanda por inclusão financeira**. 2014. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pec/atividade/21.11_painel_mesa2_ema_mrcs_201201031343322000.pdf>. Acesso em: 21 abr. 2015.

DAVIES, Emma; LEA, Stephen E.G. Student attitudes to student debt. **Journal of Economic Psychology**, v. 16, p. 663-679, 1995.

DENEGRI, M. C.; GAETE, Daniel Cabezas; ROJAS, Carlos Del V.; GÓMEZ, Yéssica G.; ARAVENA, Jocelyne S. Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento: validez factorial y perfiles actitudinales en estudiantes universitarios chilenos. **Universitas Psychologica**, v. 11, n. 2, 2011.

DENEGRI, M. C.; PALAVECINOS, M.; RIPOLL, M.; YAÑEZ, V. **Caracterización Psicológica del consumidor de la IX Región**. En Denegri, Fernandez, Iturra, Palavecinos y Ripoll. Consumir para Viver y no Viver para Consumir. Ediciones Universidade de La Frontera, Temuco, 1999.

DENEGRI, Marianela; BAEZA, María José; SALINAS-OÑATE, Natalia; PEÑALOZA, Verónica; MIRANDA, Horacio; ORELLANA, Ligia. Materialism in Pedagogy Students in Chile. **Social Indicators Research**, v. 117, p. 505-521, 2013.

DEVANEY, Sharon A.; LYTTON, Ruth H. Household Insolvency: A Review of Household Debt Repayment, Delinquency, and Bankruptcy. **Financial services review**, v. 4, n.2, p. 137-156, 2004.

DISNEY, R.; GATHERGOOD, J. **Financial Literacy and Indebtedness: New Evidence for UK Consumers**. In: ECONPAPERS, 2011.

DITTMAR, H. A new look at “Compulsive Buying”: Self-discrepancies and materialistic values as predictors of compulsive buying tendency. **Journal of Social and Clinical Psychology**, v.24, n.6, p. 832–859, 2005.

DITTMAR, H. **Understanding and diagnosing compulsive buying**. In R. Coombs (Ed.), Handbook of addictive disorders: A practical guide to diagnosis and treatment (pp. 411–450). New York: Wiley, 2004.

DITTMAR, H.; LONG, K; BOND, R. When a Better Self is Only a Click Away: Associations between Materialistic Values, Emotional and Identity-Related Buying Motives, and Compulsive Tendency Online. **Journal of Social and Clinical Psychology**, v.26, n.3, p.334-361, 2007.

- DWYER, R. E.; MCCLOUD, L.; HODSON, R. Youth debt, mastery, and self-esteem: Class-stratified effects of indebtedness on self-concept. **Social Science Research**, v.40, n.3, p. 727-741, 2011.
- ESOMAR. **El Nivel Socio Económico Esomar**. Admark: Santiago, 2000.
- FABER, R. J.; O'GUINN, T. C. A Clinical Screener for Compulsive Buying. **Journal of Consumer Research**, v. 19, p. 459-469, December 1992.
- FABER, R. J.; O'GUINN, T. C.; KRYCH, Raymond. Compulsive Consumption, in **Advances in Consumer Research**, v.14, p.132-125, 1987.
- FAY, S.; HURST, E.; WHITE, M. J. The household bankruptcy decision. **American Economic Review**, v. 92, n.3, p.706–718, 2002.
- FERREIRA, Francisco H. G. ; MESSINA, J.; RIGOLINI, J.; LÓPES-CALVA, L. F.; LUGO, Maria A.; VAKIS, Renos. **Mobilidade Econômica e a Ascensão da Classe Média Latino-Americana**. Washington: Banco Mundial, 2013
- FERREIRA, Gilmar G.; COLBANO, Fabiano S. **Textos para Discussão: Taxa de Juros Real de Equilíbrio Para o Brasil**. Tesouro Nacional, n. 001, 2012.
- FGV. **Endividamento Das Famílias Pode Reduzir Consumo No Natal**. Disponível em: <http://www.ibe.edu.br/endividamento-das-familias-pode-reduzir-consumo-no-natal/>. Acesso em: 21 abr. 2015.
- FIELD, A. **Descobrimo a estatística usando o SPSS**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman Editora, 2009
- FLORES, Silvia Amelia Mendonça. Modelagem de Equações Estruturais Aplicada à Propensão ao Endividamento: Uma Análise de Fatores Comportamentais. 2012. 192 f. Dissertação de Mestrado. **Universidade Federal de Santa Maria**, Santa Maria, 2012.
- FLORIANO (PIAUÍ). In: WIKIPÉDIA, a enciclopédia livre. Flórida: Wikimedia Foundation, 2015. Disponível em: <[https://pt.wikipedia.org/w/index.php?title=Floriano_\(Piau%C3%AD\)&oldid=43619128](https://pt.wikipedia.org/w/index.php?title=Floriano_(Piau%C3%AD)&oldid=43619128)>. Acesso em: 27 out. 2015.
- FLORIANO. Prefeitura Municipal **Município de Floriano-PI**. Disponível em: <<http://www.floriano.pi.gov.br/a-cidade/>>. Acesso em: 27 out. 2015.
- FOURNIER, S. RICHINS, M. Some theoretical and popular notions concerning materialism. **Journal of Social Behavior and Personality**, v. 6, p. 403–414, 1991.
- FREEMAN, C.; CARLSON, J.; SPERRY, L. Adlerian marital therapy strategies with middle income couples facing financial stress. **The American Journal of Family Therapy**, v.21, p. 324–332, 1993.
- FUSTAINO, Joanna. O Consumo de Crédito no Mercado de Baixa Renda: Fatores Contribuintes para o Aumento das Dívidas. 2009. 107 f. Dissertação de Mestrado. **Universidade Metodista de Piracicaba**, Piracicaba, 2009.
- GARÇON, Juliana. Fala, classe C. **Você SA**, ed.120, p. 25-26, jun.2008.

GARÐARSDÓTTIR, Ragna B.; DITTMAR, Helga. The relationship of materialism to debt and financial well-being: The case of Iceland's perceived prosperity. **Journal of Economic Psychology**, v. 33, p. 471–481, 2012.

GARLING, T.; KIRCHLER, E.; LEWIS, A., RAAIJ, F.V. Psychology, financial decision making, and financial crises. **Psychol. Sci. Public Interest**, v. 10, n.1, p. 1–47, 2009.

GUDMUNSON, Clinton G.; DANES, Sharon M. Family Financial Socialization: Theory and Critical Review. **J. Fam. Econ. Iss.**, v.32, p.644–667, 2011.

GUERRA, Diego de Sousa ; PEÑALOZA Verónica . Compra Compulsiva: Uma Abordagem Multidisciplinar Com Estudantes Universitários. In: XII SEMEAD, 2009, São Paulo. **Anais...** São Paulo: SEMEAD, 2009.

HACKNEY, Donald D.; Friesner, Daniel L.; Brajcich, Andrew; Hickman, Leila Emily. Effects of IRS Collection Activities on Consumer Bankruptcy Filings. **Journal of Accounting & Finance**. v.14, n. 5, p.24-41, 2014.

HACKNEY, Donald D.; Friesner, Daniel L.; Brajcich, Andrew; Hickman, Leila Emily. Effects of IRS Collection Activities on Consumer Bankruptcy Filings. **Journal of Accounting & Finance**. v.14, n. 5, p.24-41, 2014.

HAIR JR, J. F.; BLACK, W. C.; BABIN, B.; ANDERSON, R. E.; TATHAN, R. L. **Análise multivariada de dados**. 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HAIR JR, Joseph F.; TATHAM, Ronald L.; ANDERSON, Rolph E.; BLACK, William. **Análise Multivariada de Dados**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HUDSON, J.; Cuthbertson, K. The determinants of bankruptcies in the UK: 1971-1988. **The Manchester School**, pp. 65-81, Mar. 1993.

HUSSAIN, Iftikhar. Macroeconomic Determinants of Personal Bankruptcies. **Managerial Finance**, v. 28, n. 6, 2002.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Censo 2010**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/censo2010/default.htm>>. Acesso em: 30 abr. 2015.

_____. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **POF 2008 2009** - Antropometria e estado nutricional de crianças, adolescentes e adultos no Brasil, 2009. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/condicaodevida/pof/2008_2009/POFcomentario.pdf>. Acesso em: 30 abr. 2015.

_____. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Síntese de Indicadores Sociais: Uma Análise das Condições de Vida da População Brasileira**. 2010. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/condicaodevida/indicadoresminimos/sinteseindicsois2010/SIS_2010.pdf> Acesso em: 30 abr. 2015(b).

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Cidades**. 2015. Disponível em: <<http://cidades.ibge.gov.br/painel/historico.php?lang=&codmun=220390&search=|info%EFicos:hist%F3rico>>. Acesso em: 27 out. 2015.

IBRE. Instituto Brasileiro de Economia. **Análise do quesito especial sobre endividamento das famílias**. 2014. Disponível em: <<http://portal.ibr.gov.br/umisportal/fileDownload.jsp?fileId=8A7C82C547260562014744B27D3D297F>>. Acesso em: 21 abr. 2015.

INFOMONEY. **Baixa renda gasta o dobro que a classe B com alimentação no lar**. Disponível em: <<http://www.infomoney.com.br/minhas-financas/noticia/2462242/baixa-renda-gasta-dobro-que-classe-com-alimentacao-lar>>. Acesso em: 30 abr. 2015.

JACOBS, G.; SMIT, E.v.d. M. Materialism and indebtedness of low income consumers: Evidence from South Africa's largest credit granting catalogue retailer. **S.Afr.J.Bus.Manage.** University of Stellenbosch Business School, v.41, p. 11 - 33, 2010.

JOO, S. Personal financial wellness and worker job productivity. Unpublished doctoral dissertation, **Virginia Polytechnic Institute and State University**, Blacksburg, 1998.

JOO, S.; GRABLE, J. E. An Exploratory Framework of the Determinants of Financial Satisfaction. **Journal of Family and Economic Issues**, v. 25, n. 1, p. 25-50, 2004.

KANTAR WORLDPANEL. **Nordeste é a região com maior importância em consumo**. 2014. Disponível em: <<http://www.kantarworldpanel.com/br/Releases/Nordeste-e-a-regiao-com-maior-importancia-em-consumo>>. Acessado em: 23 mai. 2015.

KILBOURNE, W.; GRUNHAGEN, M.; FOLEY, J. A cross-cultural examination between materialism and individual values. **Journal of Economic Psychology**, v. 26, n. 5, p. 624-641, 2005.

KIM, Hyun Jeong; LEE, Dongyeol; SON, Jong Chil; SON, Min Kyu. Household indebtedness in Korea: Its causes and sustainability. **Japan and the World Economy**, v. 29, p. 59-76, 2014.

KLAWITTER, Marieka; FLETSCHEMER, Diana. Who is banked in low income families? The effects of gender and bargaining power. **Social Science Research**, v. 40, p. 50-62, 2011.

KORAN, L. M; FABER, R. J; ABOUJAOUDE E., LARGE M. D.; SERPE R. T. Estimated Prevalence of Compulsive Buying in the United States. **American Journal of Psychiatry**, v. 163, n.10, p. 1806-1812, 2006.

KRAMER, M. R. Ethical analysis and recommended action in response to the dangers associated with youth consumerism. **Ethics and Behavior**, v. 16, p. 291-303, 2006.

KWAK, Hyokjin; ZINKHAN, George M.; DELORME, Denise E.; LARSEN, Trina. Revisiting Normative Influences on Impulsive Buying Behavior and an Extension to Compulsive Buying Behavior: A Case from South Korea. **Journal of International Consumer Marketing**, v. 18, p. 57-80, 2006.

LAVER, Ross. The insolvency crisis. **Maclean's**, v. 110, n.20, 1997.

LEA, S., WEBLEY, P., BELLAMY, P. Student debt: A psychological analysis of the UK experience. **Frontiers in Economic Psychology**, v. 1, p. 430-444, 1995.

LEA, S.; WEBLEY, P.; LEVINE, M. The economic psychology of consumer debt. **Journal of Economic Psychology**, v. 14, p. 85-119, 1993.

LEGGE, J.; HEYNES, A. Beyond Reasonable Debt: A Background Report on the Indebtedness of New Zealand Families. **Social Policy Journal of New Zealand**, v.35, p.27-42, 2009.

LIMEIRA, Tania M. Vidigal. **Comportamento do consumidor brasileiro**. São Paulo: Saraiva, 2009.

LUNARDI, C. Diferentes formas de ver o dinheiro: a ótica dos jovens que vem estudar em Santa Maria. Dissertação de Mestrado. 2012. 83 f. Mestrado em Administração. **Universidade Federal de Santa Maria (UFSM)**. Santa Maria (RS), 2012.

LUNT, P. K.; LIVINGSTONE, S. M. Predicting personal debt and debt repayment: Psychological, social and economic determinants. **Journal of Economic Psychology**, v. 13, p. 111-134, 1992.

LUSARDI, Annamaria; TUFANO, Peter. Debt Literacy, Financial Experiences, and Over indebtedness. **NBER Working Paper Series**, v. w14808, 2009.

LYONS, A. C. A profile of financially at-risk college students. **The Journal of Consumer Affairs**, n.1, v. 38, p. 56-80, 2004.

LYONS, Angela C. Credit Practices and Financial Education Needs of Midwest College Students (October 1, 2007). **Networks Financial Institute. Working Paper**. WP-23, Out, 2007.

MALBURG, Luiza Sicupira. **Implicações do uso do crédito pessoal para com gestão do orçamento familiar da população de baixa renda**. Dissertação (Mestrado em Administração). Programa de Pós-graduação em Administração de Empresas. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2010.

MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. Porto Alegre: Bookman, 2006.

MATTA, R. C. B. Oferta e demanda de informação financeira pessoal: o Programa de Educação Financeira do Banco Central do Brasil e os universitários do Distrito Federal. 2007. 214 f. Dissertação de Mestrado. Mestrado em Ciência da Informação. **Universidade de Brasília**, Brasília, 2007.

MATTOS, Marina Pinto de Abreu Zornoff de. **O consumidor de baixa renda e sua relação com as marcas no processo de decisão de compra de refrigerantes e sabão em pó**. 2007, 123 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2007.

McCRACKEN, G. Culture and consumption: a theoretical account of the structure and movement of the cultural meaning of consumer goods. **Journal of consumer research**. v.13, n.1, p.71-84, 1986.

MCELROY, S.; KECK, P.; POPE, H.; SMITH, J.; STRAKOWSKI, S. Compulsive buying: a report of 20 cases. **Journal of Clinical Psychiatry**, v. 55, p. 242-248, 1994.

MEZZERA, Jaime; GUIMARÃES, Ivan. **Crédito para pequenos empreendimentos no Brasil**. Brasília: OIT – Organização Internacional do Trabalho, 2003.

MINISTÉRIO DA FAZENDA. **Economia Brasileira em Perspectiva**. 2014. Disponível em: <<http://www.fazenda.gov.br/estudos/economia-brasil-em-perspectiva-2012-2014/leitura-economia-brasil-em-perspectiva>>. Acesso em: 02 jul. 2015.

MONTGOMERIE, Johnna . The Pursuit of (Past) Happiness? Middle-class Indebtedness and American Financialisation, **New Political Economy**, v. 14, n. 1, p. 1-24, 2009.

MOURA, A. G. Impacto dos Diferentes Níveis de Materialismo na Atitude ao Endividamento e no Nível de Dívida para Financiamento do Consumo nas Famílias de Baixa Renda do Município de São Paulo. 2005. 174 f. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas). **Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas**, São Paulo, 2005.

NERI, M. C. **A nova classe média: o lado brilhante dos pobres**. Rio de Janeiro: FGV/IBRE, CPS, 2010. Disponível em:<<http://www.fgv.br/cps/ncm>>. Acesso em 15 set. 2014.

NERI, Marcelo C. **De volta ao país do futuro: Crise europeia, projeções e a nova classe média**. FGV/CPS, 2012. Disponível em:<http://www.cps.fgv.br/cps/bd/ncm2014/NCM2014_TextoCompleto_Fim_texto.pdf>. Acesso em: 02 mai. 2015.

NETTLETON S; BURROWS, R. Mortgage debt, insecure home ownership and health: an exploratory analysis. **Social Health Illn**, v. 20, n. 5, p.731–753, 1998.

NOGAMI, V.; VIEIRA, F. Reflexões Acadêmicas e de Mercado para o Marketing na Base da Pirâmide. IN:I Encontro Nacional de Estudos do Consumo, II Encontro Luso-Brasileiro de Estudos do Consumo, **Anais...** Rio de Janeiro, 2012.

NOGUEIRA, C; CUNHA P. **Entre o topo e a base da pirâmide: quem são os brasileiros?**. FGV: Rio de Janeiro, 2009.

NORVILITIS, J. M; MERWIN, M. M; OSBERG, T. M; ROEHLING, P. V; YOUNG, P; KAMAS, M. M. Personality Factors, Money Attitudes, Financial Knowledge, and Credit-Card Debt in College Students. **Journal of Applied Social Psychology**, v.36, n.6, p.1395–1413, 2006.

OCDE. Estudos Econômicos da OCDE. **Organização para a cooperação e o desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2001.

O'GUINN, T. C; FABER, R. J. Compulsive Buying: A Phenomenological Exploration. **Journal of Consumer Research**, p. 147-157, v. 16, 1989.

PANOEIRO; Paloma; MATTOSO, Cecilia Lima de Q. O consumidor infantil de baixa renda, sua motivação para o consumo e sua relação com as marcas. In: XXXVII Encontro da ANPAD, 2013, Rio de Janeiro, **Anais...** Rio de Janeiro, 2013.

PARENTE, Juracy; LIMEIRA, Tânia M. Vidigal; BARKI, Edgard. **Varejo Para a Baixa Renda**. Porto Alegre: Bookman, 2008.

PARKER, R. S; HAYTKO, D; HERMANS, C. The perception of materialism in a global market: a comparison of younger Chinese and United States consumers. **Journal of Business and Cultural Studies**, v.3, p. 1-13, 2009.

PONCHIO, M. C. The Influence of Materialism on Consumption Indebtedness in the Context of Low Income Consumers From the City of Sao Paulo. 2006. 175 f. Tese (Doutorado em Administração). **Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas**, São Paulo, 2006.

PONCHIO, Mateus Canniatti; ARANHA, Francisco; TODD, Sarah. Estudo exploratório do construto de materialismo no contexto de consumidores de baixa renda do Município de São Paulo. **Revista Ibero Americana de Estratégia**, v. 6, n. 1, 2007.

PRADO, K. P. L. A. **A preferência da marca no processo de decisão de compra: um estudo exploratório no segmento de baixa renda**. 2008. Tese (Doutorado em Administração). Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008.

PRINSLOO, J.W. Household debt, wealth and saving. **Quarterly Bulletin**. Pretoria: South African Reserve Bank, 2002.

RIBAS, José Ribeiro; VIEIRA, Paulo R. Costa. **Análise Multivariada com o Uso do SPSS**. Rio de Janeiro: Ciência Moderna, 2011.

RICHINS, M. L. The Material Values Scale: Measurement Properties and Development of a Short Form. **Journal of Consumer Research**, Chicago, v. 31, n. 1, p. 209-219, June 2004.

RICHINS, M. L.; DAWSON, S. A Consumer Values Orientation for Materialism and Its Measurement: Scale Development and Validation. **Journal of Consumer Research**, Chicago, v. 19, n. 3, p. 303-316, 1992.

ROBERTS, J.; JONES, E. "Money attitudes, credit card use and compulsive buying among American college students", **Journal of Consumer Affairs**, v. 35, n. 2, pp. 213-240, 2001.

ROBERTS, James A.; SEPULVEDA, Cesar J. M. Money Attitudes and Compulsive Buying: An Exploratory Investigation of the Emerging Consumer Culture in Mexico. **Journal of International Consumer Marketing**, v. 11, n. 4, p. 53-74, 1999.

ROCHA, Angela da; SILVA, Jorge Ferreira da. Inclusão social e marketing na base da pirâmide: uma agenda de pesquisa. **RAE electron.**, São Paulo , v. 7, n. 2, Dec. 2008.

RODRIGUES, Tonny Kerley de Alencar; CASOTTI, Leticia Moreira. Queremos mobilidade! Lógicas de consumo associadas à experiência com o primeiro automóvel. **Revista de Administração da UNIMEP**, v.13, n.1, Jan.-Abr. 2014.

ROOK, D.; FISHER, R. J. Normative influences on impulsive buying behavior. **Journal of Consumer Research**, v. 22, p. 305-313, 1995.

SÁ, C. P. **Núcleo das representações sociais**. Rio de Janeiro: Vozes; 1996.

SANTOS, Ana C.; COSTA, Vânia; TELES ,Nuno. A economia política do consumo e do crédito às famílias: Um contributo interdisciplinar. **Revista Crítica de Ciências Sociais**, n.101, p. 09-38, 2013.

SANTOS, C.P.; FERNANDES, D.V.D.H. A socialização de consumo e a formação do materialismo entre os adolescentes. In: **Revista de Administração Mackenzie**, v. 12. n. 1, p. 169-203, 2011.

SANTOS, Thiago dos. Materialismo, Consumo Excessivo e Propensão ao Endividamento dos Jovens Universitários. 2012. 169 f. Dissertação de Mestrado. **Universidade do Vale do Itajaí**, Biguaçu, 2012.

SCHUDSON, Michael. Review: The Meaning of Things: Domestic Symbols and the Self. by Mihaly Csikszentmihalyi; Eugene Rochberg-Halton. **American Journal of Sociology**, v. 88, n.4, p. 799-801, 1983.

SERASA EXPEREAN. **Mapa da Inadimplência no Brasil**. 2014. Disponível em:< <http://www.serasaexperian.com.br/estudo-inadimplencia/#mapa>>. Acessado em: 23 mai. 2015.

SERASA EXPEREAN. **Onde estão os idosos inadimplentes no Brasil**. 2014. Disponível em:< <http://noticias.serasaexperian.com.br/estudo-inedito-da-serasa-revela-onde-estao-os-idosos-inadimplentes-no-brasil/>>. Acessado em: 23 mai. 2015 (b).

SHIM, S., XIAO, J. J., BARBER, B. L.; LYONS, A. C. Pathways to life success: A conceptual model of financial well-being for young adults. **Journal of Applied Developmental Psychology**, v.30, n. 6, p. 708–723, 2009.

SILVA, Sonia Bessa da Costa Nicacio. Alfabetização econômica, hábitos de consumo e atitudes em direção ao endividamento de estudantes de pedagogia. 2008. 318 f. Tese. **Universidade Estadual de Campinas**, Campinas, 2008.

SLOMP, J. Z. F. Endividamento e Consumo. **Revista das Relações de Consumo**, p. 109-131, 2008.

SOARES, M. M.; SOBRINHO, A. D. de M. **Microfinanças - O Papel do Banco Central do Brasil e a Importância do Cooperativismo de Crédito**. Banco Central do Brasil, 2ª edição, revista e ampliada, 2008.

SOMAN, D.; CHEEMA, A. Earmarking and partitioning: increasing saving by low-income households. **Journal of Marketing Research**, v.48, p.14–22, 2011.

SOUZA, A.; LAMOUNIER, B. **A classe média brasileira: ambições, valores e projetos de sociedade**. São Paulo: Elsevier, 2010.

- SULLIVAN, T. A.; WARREN, E.; WESTBROOK, J. L. Bankruptcy and the family. *Marriage and Family Review*, v. 21, n.3/4, p. 193–215, 1995.
- VELUDO-DE-OLIVEIRA, Tânia Modesto; IKEDA, Ana Akemi; SANTOS, Rubens da Costa. Compra compulsiva e a influência do cartão de crédito. **Revista de Administração de Empresas**. v. 44, n. 3, p. 89-99, 2004.
- VENTURA, Rodrigo. **Mudanças no Perfil do Consumo no Brasil: Principais Tendências nos Próximos 20 Anos**. 2010. Disponível em: <<http://macroplan.com.br/documentos/artigomacroplan2010817182941.pdf>>. Acessado em: 23 mai. 2015.
- VERGARA, Sylvia Constant. **Métodos de Pesquisa em Administração**. 5. ed. SÃO PAULO: Atlas, 2012.
- WAGNER, G.M.; REICHART, A.K.; CHO, C. Credit scoring, part II: Conceptual issues in credit scoring models. **The Credit World**, v.71, n.6, p. 22-28, 1983.
- WANG, J.; XIAO, Jing J. Buying behavior, social support and credit card indebtedness of college students. **International Journal of Consumer Studies**, v.33, 2009.
- WANG, Lili; LU, Wei; MALHOTRA, Naresh K. Demographics, attitude, personality and credit card features correlate with credit card debt: A view from China. **Journal of Economic Psychology**, v. 32, n.1, p. 179-193, 2011.
- WATSON, John J. Materialism and debt: a study of current attitudes and behaviors. **Advances in Consumer Research**, v. 25, p. 203-207, 1998.
- WATSON, John J. The relationship of materialism to spending tendencies, saving and debt. **Journal of Economic Psychology**, v. 24, p. 723–739, 2003.
- WRIGHT, James Terence Coulter; SPERS, Renata Giovinazzo; CASTRO, Helena S. F. **Mapeamento do potencial da população de baixa renda no Brasil: uma análise do setor de crédito e de bens de consumo**. In: XI SEMEAD Seminários em Administração FEA/USP, 2008, São Paulo. XI SEMEAD Seminários em Administração FEA/USP, 2008.
- WU, L. Excessive buying: the construct and acausal model. 2006. 127 f. Tese (Doutorado) - **Institute of Technology**, Georgia, 2006.
- ZAMBELLI, R. S. Repensando as Classes Sociais: reflexões sobre a atualidade e experiência histórica no Brasil. In: CONFERÊNCIA INTERNACIONAL. 3. UNICAMP/Brasil. **Anais...** Instituto de Economia. IE/ UNICAMP, São Paulo, p. 01-13, 1997.
- ZERRENNER, S. A. Estudo sobre as razões para o endividamento da população de baixa renda. 2007. 57 f. Dissertação de Mestrado. Mestrado em Administração. **Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade** - FEA/USP. São Paulo, 2007.

APÊNDICE

APÊNDICE A – Conjuntos Definidores da Evocação de Palavras

(continua)

Conjuntos definidores	Frequência Ponderada	OME	Palavras ou Expressões Principais
Compra/Consumo/Necessidade	22	1,9091	Compras; Consumir; Consumo; Necessidade; Necessidade de consumo
Compulsão/Impulso	30	2,6667	Agir por impulso; Compulsão; Compulsivo; Impulsão; Impulsividade
Conjuntura política-econômica	23	2,2174	Brasil; Condução econômica global; Crise; Economia; Globalização; Governo; Impostos
Consumismo/Compras excessivas	47	2,7447	Alienação; Alto consumo; Ambição; Comprar excessivamente; Consumismo
Contas/Gastos	46	2,1739	Acúmulo de contas; Contas; Contas a pagar; Gastos; Gastos desnecessários
Controle/Descontrole	62	2,0000	Comprar sem pensar; Controle; Controle financeiro; Descontrole; Falta de controle
Crédito	41	2,1463	Acesso a crédito; Cartão de crédito; Credíário; Crédito fácil; Crédito empresarial
Dificuldade/Problemas	28	2,5357	Dificuldade; Dificuldade financeira; Problemas; Problemas familiares
Dívidas	41	1,8049	Acumulo de dívidas; Aumento das dívidas; Dívidas; Endividado
Educação/Educação Financeira	7	3,5714	Educação; Educação financeira precária; Falta de instrução; Grau de escolaridade
Empréstimo, Financiamento e Parcelamento	34	2,4118	Carro; Casa; Empréstimos; Financiamento; Pagamento a prazo; Parcelamento
Falta de planejamento	69	2,2319	Administração deficiente; Falta de planejamento
Força maior	18	3,0000	Inesperado; Doenças; Fatalidade; Imprevistos; Saúde
Inflação	6	2,5000	Aumento de preços; Inflação
Irresponsabilidade/Despreparo	56	2,3929	Despreparo; Imaturidade; Incapacidade; Irresponsabilidade
Juros, instituições e produtos financeiros	26	2,0385	Bancos; Capitalismo; Cheque especial; Consequências do sistema; Juros altos
Limitação Financeira	63	2,3175	Aperto financeiro; Baixos salários; Dinheiro; Falta de dinheiro; Pobreza; Salário baixo

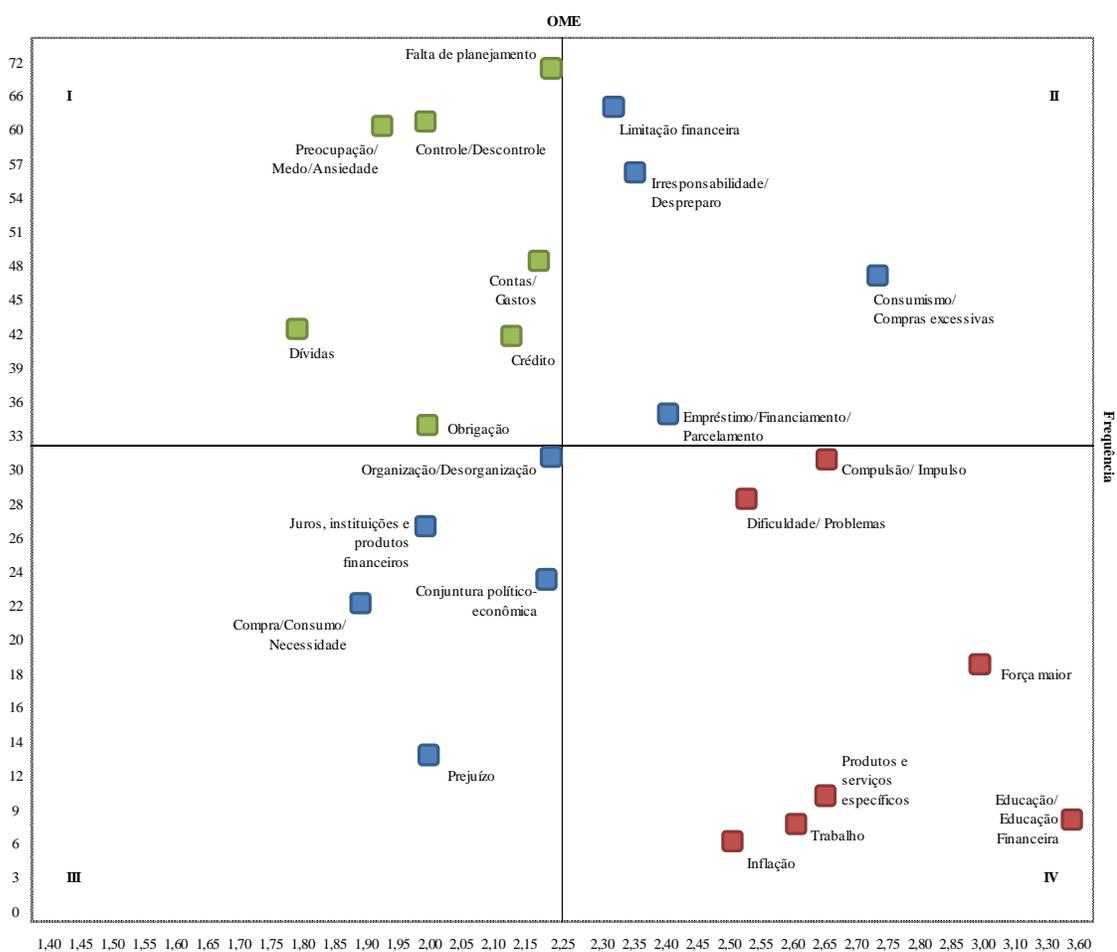
APÊNDICE A – Conjuntos Definidores da Evocação de Palavras

(conclusão)

Obrigaçã	34	2,0000	Comprometimento; Compromisso; Dever; Obrigaçã; Não honrar com as obrigações
Organizaçã/Desorganizaçã	32	2,2500	Desorganizaçã; Desorganizaçã financeira; Falta de organizaçã; Organizaçã
Prejuízo	13	2,0000	Perdas; Prejuízo
Preocupaçã/Medo/Ansiedad e	61	1,9344	Angústia; Ansiedade; Consciência pesada; Desespero; Dor de cabeça; Medo; Stress
Produtos e serviços específicos	9	2,6667	Aluguel; Equipamentos; Escola; Faculdade; Móvel; Plano de saúde; Roupas
Trabalho	8	2,6250	Trabalhar; Trabalhar mais; Trabalho

Fonte: Elaborado pelo Autor.

APÊNDICE B – Distribuição em Quadrantes dos grupos semânticos levantados



Fonte: Elaborado pelo Autor.

APÊNDICE C – Instrumento de Pesquisa



Universidade Estadual do Ceará
 Centro de Estudos Sociais Aplicados
 Programa de Pós-Graduação em Administração

Entrevistador: _____ Nº do questionário: _____

Este questionário tem a finalidade de levantar informações sobre as **CAUSAS DO ENDIVIDAMENTO** para uma pesquisa acadêmica. Como se pode ver, não há a identificação do respondente. Agradecemos pela importante colaboração.

Responda as seguintes afirmações atribuindo uma nota de 1 a 7, de acordo com a escala abaixo:

1	2	3	4	5	6	7
Discordo Totalmente						Concordo Totalmente

Segundo a sua opinião, **as pessoas se endividam:**

		1	2	3	4	5	6	7
1	Por causa do fácil acesso ao crédito							
2	Por causa do cartão de crédito							
3	Por causa da falta de planejamento.							
4	Para pagar empréstimos							
5	Para pagar financiamentos							
6	Para pagar contas							
7	Porque são consumistas							
8	Porque compram muito							
9	Porque compram sem necessidade							
10	Porque são irresponsáveis							
11	Por causa da inflação							
12	Por causa dos imprevistos (saúde, desemprego, morte).							
13	Por causa da falta de educação							
14	Por causa da falta de educação financeira							
15	Por causa dos juros							
16	Por causa dos bancos e instituições financeiras							
17	Por causa do baixo salário							
18	Por causa da pobreza							

19	Por causa da crise econômica	1	2	3	4	5	6	7
20	Porque trabalham pouco	1	2	3	4	5	6	7
21	Por causa da falta de controle	1	2	3	4	5	6	7
22	Porque compram sem pensar	1	2	3	4	5	6	7
23	Porque são desorganizadas	1	2	3	4	5	6	7
24	Por causa dos impostos	1	2	3	4	5	6	7
25	Por causa da necessidade	1	2	3	4	5	6	7
26	Porque compram por impulso	1	2	3	4	5	6	7
27	Porque compram compulsivamente	1	2	3	4	5	6	7
28	Por causa dos problemas familiares	1	2	3	4	5	6	7
29	Por causa da dificuldade financeira	1	2	3	4	5	6	7
30	Por causa de contas mensais obrigatórias (aluguel, escola/faculdade)	1	2	3	4	5	6	7
31	Por causa do plano de saúde	1	2	3	4	5	6	7

32. Idade: _____ anos.	
33. Gênero: 33.1. () Masculino	32.2. () Feminino
34. Estado civil: 34.1. () Casado(a) 34.2. () Solteiro(a) 34.3. () Viúvo(a) 35.4. () Separado(a)	
35. Qual é o grau de escolaridade do chefe da sua família?	
35.1. () Ensino fundamental incompleto	35.2. () Ensino Fundamental completo
35.3. () Ensino Médio Incompleto	35.4. () Ensino Médio Completo
35.5. () Ensino Superior Incompleto	35.6. () Ensino Superior
35.7. () Pós-Graduação	
36. Qual é a ocupação do chefe da sua família?	
36.1. () Trabalho Informal	36.2. () Trabalho menor (doméstica)
36.3. () Trabalho qualificado	36.4. () Funcionário administrativo médio
36.5. () Executivo médio (gerente)	36.6. () Executivo.
37 Qual a renda mensal da sua família em R\$ (pode ser aproximada): _____	
38. Em sua opinião, qual o rendimento mensal líquido para pagar as despesas do mês em uma casa como a sua? _____ R\$.	
39. Atribua uma nota (1 a 7) de acordo com a escala abaixo. Você se acha endividado? _____	

1 Nada	2	3	4	5	6	7 Muito
------------------	----------	----------	----------	----------	----------	-------------------