



UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CEARÁ

Kelvia Carneiro de Linhares Fernandes

**ATITUDES À DÍVIDA E A RELAÇÃO COM O NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO DAS
PEQUENAS EMPRESAS INDUSTRIAIS DE FORTALEZA**

Fortaleza - Ceará

2009

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CEARÁ

Kelvia Carneiro de Linhares Fernandes

**ATITUDES À DÍVIDA E A RELAÇÃO COM O NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO DAS
PEQUENAS EMPRESAS INDUSTRIAIS DE FORTALEZA**

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

Orientadora: Profa. Dra. Verônica Peñaloza

Fortaleza - Ceará
2009

F363a

Fernandes, Kelvia Carneiro de Linhares

Atitudes à dívida e a relação com o nível de endividamento das pequenas empresas industriais de Fortaleza/ Kelvia Carneiro de Linhares Fernandes. - Fortaleza, 2009.

87p. ; il.

Orientadora: Profa. Dra. Verónica Peñaloza.

Dissertação (Mestrado Acadêmico em Administração) – Universidade Estadual do Ceará, Centro de Estudos Sociais Aplicados.

1. Psicologia econômica. 2. Crédito. 3. Endividamento. 4. Pequenas Empresas. I. Universidade Estadual do Ceará, Centro de Estudos Sociais Aplicados

CDD: 338.98131

Universidade Estadual do Ceará

Centro de Estudos Sociais Aplicados

Curso de Mestrado Acadêmico em Administração

Título: Atitudes à dívida e a relação com o nível de endividamento das pequenas empresas industriais de Fortaleza.

Autora: Kelvia Carneiro de Linhares Fernandes

Aprovada em: ____/____/____

Nota: _____

Banca Examinadora

Profa. Dra. Verónica Peñaloza
(Orientadora)

Prof. Dr. Heber José de Moura

Profa. Dra. Fátima Regina Ney Matos

Dedico esse trabalho a...

À Deus pela sua grandiosidade e por conceder o dom da vida.

À minha querida mãe, Socorro, sem a qual não seria possível a realização deste sonho.

Ao meu esposo Fernando, pelo incentivo, carinho e por compreender a minha ausência.

Ao meu pai Neto, pelas cobranças e apoio durante o meu período de refúgio.

Amo vocês!

AGRADECIMENTOS

Aos meus irmãos, César e André, pelo incentivo e apoio diário.

À Professora e Amiga Verônica Penãloza, pela orientação e dedicação à realização deste trabalho, com quem aprendi a pesquisar temas novos e instigantes para academia.

Aos membros da banca, o Professor Heber José de Moura e a Professora Fátima Regina Ney Matos, pelas preciosas contribuições, desde as questões da pesquisa até mesmo aos acertos gramaticais. As contribuições foram de extrema importância para a conclusão do trabalho.

Aos professores do mestrado, em especial ao Professor Samuel Câmara, Paulo Cesar Batista, Daniel Pinheiro e Roberto Pinto com quem tive a oportunidade de discutir os mais diversos temas acadêmicos e compartilhar a elaboração de artigos.

A coordenação e secretaria do mestrado, pela organização e apoio na realização das aulas e suporte acadêmico.

Aos amigos da minha turma de mestrado, pelos questionamentos e momentos de aprendizagem conjunta, em especial a minha amiga Diana Santos pela verdadeira sintonia.

Ao grupo de Psicologia Econômica, sob a coordenação da Professora Vera Rita Ferreira, onde recebi diversas contribuições de textos, artigos, livros sobre o tema de minha pesquisa.

Por fim, agradeço à compreensão e apoio recebidos dos colegas do Banco do Nordeste, no qual destaco o apoio constante da minha amiga Deiva Menezes, do Luiz Alberto, do Jorge Bagdeve e do Válter Freitas que tantas vezes me permitiram alterar o horário de trabalho, compensar em outros dias e facilitaram a dupla jornada de trabalho e estudos.

A vocês, meu muito obrigado!

RESUMO

Nas últimas décadas, surgiu um novo campo de estudo na área de finanças, o qual discute os pressupostos das Finanças Corporativas. Em paralelo, outros estudos nas áreas de direito, sociologia e psicologia têm demonstrado que a contratação de dívidas e a postergação do pagamento das dívidas não são explicadas unicamente por variáveis econômicas, mas também por fatores psicológicos e sociológicos. Este trabalho tem por objetivo analisar a relação entre a variável não-financeira, atitude ao endividamento dos gestores-proprietários e a situação de endividamento de suas empresas. Na revisão da literatura sobre os principais temas desta dissertação encontraram-se variáveis relevantes capazes de serem utilizadas pelas instituições financeiras para prever os níveis de endividamento de seus clientes no momento da concessão do crédito. Para analisar a relação entre as atitudes à dívida do gestor-proprietário e o nível de endividamento das empresas, foi proposto um objetivo geral e dois específicos. A pesquisa é do tipo descritiva e de caráter exploratório. A estratégia utilizada na pesquisa foi o levantamento (*survey*), e a análise dos resultados valeu-se de abordagens quantitativas. Foram entrevistados 199 gestores-proprietários de pequenas empresas, do setor industrial, localizadas na cidade de Fortaleza-Ce, visitadas entre os meses de maio e junho de 2009. Dentre os principais resultados, encontrou-se que, a maioria dos gestores tem atitude contrária ao endividamento e que mais de 31,5% das empresas não apresentam nenhum nível de endividamento. Também não foram encontradas relações estatísticas significativas entre as atitudes dos gestores e o nível de endividamento das empresas. Ao final do trabalho, indicações de possíveis aprimoramentos em futuras pesquisas são discutidas.

Palavras-chave: Psicologia Econômica, Crédito, Endividamento, Pequenas Empresas.

ABSTRACT

In the last few decades, a new study field appeared in the finances area, which argues the estimated ones related to Corporate Finances. In parallel, other studies into the law, sociology and psychology areas have demonstrated that the act of contracting debts and the payment delay of the debts are not only explained by economic variable, but also because of psychological and sociological factors. This work has the objective to analyze the relation between the not financier variable, attitude related to the manager-proprietors indebtedness and the situation of indebtedness of its companies. Through the literature revision on the main subjects of this dissertation one met important variable capable to be used for the financial institutions in order to foresee the levels of indebtedness of its customers at the moment of a credit granted. To analyze the relation between the attitudes related to manager-proprietor debt and the level of indebtedness of the companies, was recommended a general objective and two specific. The research is of the descriptive type and explorer character. The strategy used in the research was the survey, and to the results analysis was used quantitative approach. 199 small company manager-proprietors from industrial sector in the city of Fortaleza-Ceara were interviewed, during May and June 2009. The main results showed that, the majority of the managers have a contrary attitude to the indebtedness and that more 31.5% of the companies do not present any level of indebtedness. Also statistical relations related to the managers attitudes and the level of indebtedness of the companies were not found significant. By the end of this research, indications of possible improvements in future research are presented.

Keywords: Psychology Economic, Credit, Debt, Small companies.

LISTA DE ABREVIATURAS

BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

CADIN – Cadastro de Devedores Inadimplente do Tesouro Nacional

CAGED – Cadastro Geral de Empregados e Desempregados

DNRC - Departamento Nacional de Registro do Comércio

FCN - Fundo Constitucional do Norte

FCO - Fundo Constitucional do Centro-Oeste

FIPEME - Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa

FNE - Fundo Constitucional do Nordeste

GEM – Global Entrepreneurship Monitor

IPECE - Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

MPE – Micro e Pequena Empresa

MTE – Ministério do Trabalho e Emprego

PIB – Produto Interno Bruto

PROGER- Programa de Geração de Emprego e Renda

PUC - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo

RAIS – Relatório Anual de Informações Sociais

LISTA DE TABELAS

1 - As MPEs na Economia Brasileira.....	24
2 - Evolução do Crédito Total.....	30
3 - Perfil da amostra pesquisada.....	60
4 - Pendências Bancárias.....	61
5 - Informações sobre a estrutura financeira.....	63
6 - Índice Endividamento das Empresas.....	64
7 - Gênero e Índice de Endividamento.....	65
8 - Número de sócios e Índice de Endividamento.....	65
9 - Profissional contratado e Índice de Endividamento.....	66
10 - Escala Atitude ao Endividamento.....	68
11 - Atitude ao Endividamento e Variáveis demográficas.....	68
12 - Atitudes ao Endividamento e Pendências Bancárias.....	69
13 - Atitude ao Endividamento e Dificuldade de Obter Crédito.....	70

LISTA DE GRÁFICOS

- | | |
|---|----|
| 1 - Brasil (2004) – Número de estabelecimentos por porte..... | 22 |
| 2 - Constituição de Empresas no Brasil 1994-2005..... | 23 |

LISTA DE FIGURAS

1 - Modelo Psicoeconomico do Consumidor.....	42
2 - Pendências Bancárias e Índice de Endividamento.....	67
3 - Índice de Endividamento e Escala de Atitude ao Endividamento.....	71

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	14
1.1	Formulação do Problema.....	17
1.2	Justificativa da Pesquisa.....	17
1.3	Objetivos da Pesquisa.....	19
1.4	Estrutura do Trabalho.....	20
2	REFERENCIAL TEÓRICO.....	21
2.1	As Micro e Pequenas Empresas.....	21
2.2	Crédito e Endividamento.....	28
2.3	Aspectos comportamentais: fatores relacionados.....	37
3	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	51
3.1	Tipo de pesquisa.....	51
3.2	Campos e período da pesquisa.....	52
3.3	Os sujeitos da pesquisa e seleção da amostra.....	52
3.4	Os informantes chaves.....	55
3.5	Os instrumentos de coleta de dados.....	55
3.6	Tratamento dos dados.....	57
3.7	Aspectos éticos.....	58
4	ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS.....	59
4.1	Descrição da amostra.....	59
4.2	Decisões financeiras.....	61
4.3	Endividamento das empresas: fatores relacionados.....	63
4.4	Propensão ao endividamento: variáveis não-financeiras.....	67
4.5	Propensão ao endividamento <i>versus</i> Índice de endividamento.....	70
5	CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES FUTURAS.....	73
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	77

APÊNDICES.....	85
APÊNDICE A - Carta de apresentação da pesquisa.....	85
APÊNDICE B – Questionário Aplicado.....	86

1 INTRODUÇÃO

Os comportamentos econômicos fazem parte da conduta humana e da realidade social. Atitudes para obtenção de recursos, consumo, poupança, investimentos, decisões de endividamento, pagamento de impostos e outras são exemplos desses comportamentos. No caso de empresários ou empreendedores essas atitudes são necessariamente mais complexas e recorrentes, pois o exercício da atividade empresarial requer decisões rotineiras sobre os recursos a serem usados para o financiamento da atividade.

A psicologia econômica é a ciência que proporciona o embasamento teórico para explicar as condutas dos seres humanos nas suas transações econômicas, preocupando-se com o estudo do comportamento do indivíduo e das variáveis que incidem na tomada de decisão. Nas variáveis determinantes das decisões econômicas incluem-se fatores pessoais, sociais, culturais e situacionais. Entre os fatores pessoais, destacam-se características da personalidade do indivíduo, estilo de vida pessoal e familiar, normas, valores, outros (DENEGRÍ, 2007).

O estímulo econômico e as respostas comportamentais são medidas por variáveis psicológicas. Quem evidencia esta relação é George Katona, considerado o pai da Psicologia Econômica, um dos primeiros autores a incorporar na análise econômica clássica as variáveis psicológicas, especialmente as relacionadas às atitudes e expectativas (FERREIRA, 2008).

Katona (1975) postula que a psicologia poderia ser útil no momento de descobrir e analisar as forças por trás de processos econômicos, responsáveis por ações, decisões e escolhas econômicas. Esses processos econômicos podem ser compreendidos quando o foco é colocado nas pessoas e na análise psicológica de suas tomadas de decisões e ações, sendo influenciados pelos mais variados padrões de comportamento.

Sobre o aspecto comportamental, a psicologia vem ganhando destaque nas finanças, o que fez surgir os modelos chamados comportamentais. Estudos nesta área levam em consideração a natureza humana dos tomadores de decisão no mundo financeiro, os quais, como humanos, estão sujeitos a vieses comportamen-

tais que muitas vezes os afastam de uma decisão calcada na racionalidade (CASTRO; FAMÁ, 2002).

Kahneman e Tversky foram os precursores nos estudos dos vieses na tomada de decisão, contrapondo-se fortemente à teoria da utilidade esperada do tomador da decisão. As contribuições mais relevantes de Daniel Kahneman, ganhador do Prêmio Nobel de Economia em 2002, referem-se à tomada de decisões em condições de risco e suas pesquisas têm mostrado que as condutas das pessoas se afastam das previsões realizadas, segundo a teoria econômica tradicional. Desde então, tem-se falado muito em finanças comportamentais, mas questões relevantes da psicologia econômica ainda parecem esquecidas (MILANEZ, 2004).

Neste contexto, outro assunto abordado na psicologia econômica são atitudes relacionadas às dívidas. Além das fortes implicações econômicas em termos pessoais e familiares, e dos graves problemas psicológicos e sociais que lhe estão associados, não se pode esquecer os efeitos da dívida sobre o setor real da economia (IPCD, 2008).

Portanto, dada a importância das consequências econômicas e sociais do endividamento, é crucial compreender a natureza e a dimensão desse fator.

No início deste milênio as pessoas vivem uma onda consumista, impulsionada por crédito fácil, abundância de produtos, e por outro lado alguma complacência quanto à renegociação de dívidas e em paralelo a corrente aceitação social da inadimplência como uma espécie de fato da vida, faz com que o endividamento passe a ser visto por uma ótica bastante diferente na atualidade (FERREIRA, 2008). Se antes causava vergonha, agora as pessoas passam a se vangloriar do alto volume de dívidas, conforme descrevem Wrapson *et al* (2008), hoje vivemos uma cultura do endividamento.

Nas micro e pequenas empresas (MPE) é muito difícil separar a pessoa física da pessoa jurídica, e como tal, as decisões de endividamento tem necessariamente um componente de valores pessoais, mesmo não sendo empresas familiares (SEBRAE, 2006). Borin e Donadio (1998) realizaram um estudo com pequenos empresários e, apontaram como uma das causas da mortalidade das empresas a falta de segregação entre as contas pessoais do empresário e as da empresa. Ainda so-

bre esse aspecto, Lida (1986) argumenta que, principalmente na empresa que tem vários membros da família trabalhando, na maioria das vezes o proprietário não tem salário definido e utiliza o dinheiro da empresa para fins pessoais, isto é, compras e despesas efetuadas para fins empresariais e pessoais estão unidas.

Com essas afirmações, pode-se deduzir que, a não separação das finanças pessoais e organizacionais influencia os resultados das empresas, quer sejam financeiros, de gestão administrativa e de pessoas e desenvolvimento de produtos e serviços, e que, conseqüentemente, condicionam a sobrevivência dos pequenos empreendimentos (CAMARGO; KEISER, 2008).

Para Denegri (2007), a disposição para se endividar tem aumentado consideravelmente nos últimos tempos dado o aumento da aceitação social do fenômeno, aliado aos novos formatos que o dinheiro adquiriu, permitindo uma evolução nos padrões de consumo, gerando um novo problema social, enfim, o endividamento massivo.

No caso do Brasil, de acordo com os indicadores divulgados pela SERASA (2008), os índices de inadimplência nos últimos anos vêm oscilando, de 2002 para 2003, houve uma elevação de 11,5%, de 2003 para 2004 uma redução de 16,4% e de 2004 para 2005, um crescimento de aproximadamente 8,4%. Este panorama apresenta-se ainda elevado, pois em 2007 houve um crescimento na inadimplência de 1,5% em relação ao ano de 2006. Este fato, segundo técnicos da Serasa, decorreu do aumento do endividamento das empresas, principalmente das micro e pequenas, dos juros ainda elevados e do descompasso entre os prazos dos financiamentos concedidos as empresas e o crédito oferecido por elas aos seus clientes. Os títulos protestados lideram a representatividade da inadimplência, em segundo lugar aparecem os cheques sem fundo e em terceiro, com 21,1%, as pendências junto às instituições financeiras. Já em janeiro de 2009, o Indicador Serasa *Experian* de Inadimplência de Pessoa Jurídica apontou alta de 12,5% na inadimplência das empresas quando comparado com dezembro de 2008. O levantamento também mostrou que houve uma elevação de 28,9% na inadimplência das pessoas jurídicas na variação entre janeiro de 2009 e janeiro de 2008.

1.1 Formulação do Problema

A partir das considerações descritas anteriormente quanto ao tema da pesquisa e existência de novas áreas de estudos, como as finanças comportamentais e a psicologia econômica, que permitem entender como se dá a racionalidade na tomada de decisão, compreende-se que a proposta de estudo constitui tema relevante e que provoca diversas questões que precisam ser reveladas e analisadas. Nesse contexto, foi percebida a necessidade de investigar algumas questões: porque algumas empresas tomam crédito e se endividam, e outras não, tendo as mesmas condições? Os fatores comportamentais do gestor podem determinar o endividamento das empresas? As características pessoais relacionadas às atitudes financeiras podem influenciar em todos os aspectos da vida, quer seja pessoal ou profissional?

Para responder a estas questões, definiu-se o seguinte problema de pesquisa:

Quais variáveis não-financeiras, ou seja, comportamentais, que estão além dos fatores econômicos, podem prever o nível de endividamento das empresas?

1.2 Justificativa da Pesquisa

Os aspectos psicológicos do comportamento do pequeno empreendedor na tomada de decisão, especificamente quanto à disposição para buscar crédito, se endividar e tornar-se inadimplente, vêm sendo objeto de recentes pesquisas na área de finanças, economia, administração e psicologia.

Existem muitas pesquisas que abordam variáveis e determinantes do endividamento das empresas sob o aspecto meramente financeiro e econômico, através da análise da composição de ativos, da lucratividade, do crescimento, da volatilidade, da liquidez e da taxa de juros. No entanto, analisar o endividamento sobre a vertente comportamental, ainda é muito frágil e escasso, pois para alguns autores o tema é considerado bastante delicado para ser abordado.

Outras pesquisas descrevem sobre fatores e condicionantes para prever o risco de *default* (inadimplência) das empresas. De um modo geral, os bancos possuem em seus processos de análises de risco de crédito variáveis padronizadas e validadas pelas principais instituições financeiras, que abordam aspectos como: a situação econômico-financeira da empresa, as características sócio-econômica dos sócios e da empresa e as condições do financiamento. Entretanto, não frisam questões relacionadas ao comportamento individual numa perspectiva da psicologia econômica.

Pesquisas sobre psicologia econômica, envolvendo empreendedores das micro e pequenas empresas ainda são escassas.

Segundo Ferreira (2008), do ponto de vista metodológico, as pesquisas empíricas sobre o tema apresentam um ponto fraco: há baixíssima taxa de retorno dos participantes, tornando os resultados frágeis, pois o problema decorre da dificuldade dos endividados reconhecerem sua condição. Estudos na área de finanças comportamentais abordam em sua maioria o grande estresse dos mercados financeiros e, na psicologia econômica aborda a perspectiva das pessoas em tomarem decisões sob a influência de atitudes, comportamentos, situações de vivenciadas, dentre outros aspectos não-econômicos.

No Brasil, as informações sobre as MPE ainda são pouco trabalhadas por órgãos oficiais, comparadas à importância desse segmento na economia e na vida diária dos cidadãos comuns. Isso implica a existência de uma lacuna de conhecimento sobre a realidade dos pequenos negócios e dificulta o direcionamento adequado dos recursos disponíveis para a promoção das empresas desse porte.

Conhecer o perfil das MPE, suas características, necessidades e potencialidades é fundamental, pois esse segmento tem sua importância e valores reconhecidos e seu papel como agente propulsor do desenvolvimento econômico tem merecido posição de destaque nas pautas de discussões em todas as esferas governamentais. Ações de apoio e incentivo têm sido direcionadas aos pequenos negócios, através de programas especiais, discussões de mudanças na legislação e a flexibilidade no apoio ao crédito bancário.

Entretanto, nas atuais condições econômicas do país, os desafios enfrentados pelas micro e pequenas empresas, tais como taxas de juros, inserção no mercado, desenvolvimento tecnológico e principalmente o acesso ao crédito, constituem entraves ao seu crescimento e muitas vezes à sua sobrevivência. Dessa forma, estudos no Brasil que tenham por objeto as MPE revestem-se de suma importância, tendo em vista que a maioria dos estudos se centra em grandes corporações.

Diante do exposto, foi realizado um estudo para analisar a relação existente entre a propensão ao endividamento do proprietário-gestor da pequena empresa em relação aos índices de endividamento das empresas, evidenciando as afinidades e as relações entre a situação que se encontra a empresa, quanto ao endividamento, e a propensão às dívidas do gestor.

1.3 Objetivos da Pesquisa

A partir do questionamento, e das justificativas apresentadas inicialmente, definiu-se como objetivo geral deste trabalho o seguinte:

- Analisar a relação existente entre a propensão ao endividamento do proprietário-gestor da pequena empresa em relação aos índices de endividamento das empresas.

Para atingir o objetivo geral, foram definidos os seguintes objetivos específicos para o trabalho:

- Estudar a variável não-financeira, Atitude ao Endividamento dos gestores proprietários e sua relação com o nível de endividamento das empresas.
- Analisar a variável não-financeira, Atitude ao Endividamento, em relação ao perfil dos gestores, pois presume-se que existe uma relação direta entre a atitude favorável dos gestores frente às dívidas e a situação de endividamento das empresas.
- Conhecer o nível de endividamento das empresas, objeto da pesquisa, e sua associação com os aspectos das decisões financeiras.

1.4 Estrutura do Trabalho

Para o alcance dos objetivos e a confirmação ou refutação da hipótese, optou-se pelo desenvolvimento do trabalho em quatro capítulos. O primeiro capítulo tem como objetivo apresentar a revisão da literatura sobre as micro e pequenas empresas, crédito, endividamento e aspectos comportamentais. Neste capítulo traz, inicialmente, questões sobre a importância das micro e pequenas empresas para o desenvolvimento da economia e geração de emprego e renda, sobre os conceitos de dívida e endividamento, a evolução do crédito e suas inter-relações. Na segunda parte são apresentados os aspectos comportamentais e suas relações com crédito e dívida. Neste capítulo foram relacionados os principais autores sobre cada tema.

No segundo capítulo apresentam-se os aspectos metodológicos considerados relevantes para o trabalho. Neste capítulo as informações foram detalhadas e apresentadas da seguinte forma: quanto à natureza do estudo; o campo e período da pesquisa; o universo; os métodos de coleta de dados e os procedimentos de consolidação e análise dos dados levantados.

O terceiro capítulo está centrado na exposição dos dados levantados na pesquisa de campo e na discussão dos resultados de acordo com a revisão teórica. Nestes termos, inicialmente são apresentadas o perfil e características das empresas pesquisadas e de seus gestores, seguindo-se a exposição dos dados relativos à variável não-financeira – “Atitude ao Endividamento”, que buscou conhecer se os gestores são propensos ou não a se endividar e ainda analisar o nível de endividamento das empresas pesquisadas. A parte final deste capítulo concentra-se na análise destes dados e suas inter-relações.

No quarto e último capítulo apresentam-se as considerações finais do trabalho, a partir da retomada das discussões realizadas ao longo do trabalho, rediscutindo o alcance dos objetivos. São apresentadas ainda recomendações para pesquisas futuras que merecem ser explorados, no que diz respeito a influências de variáveis não financeiras (aspectos comportamentais) nas decisões financeiras das empresas. Após este capítulo serão apresentadas as referências bibliográficas e os apêndices.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo apresenta-se o referencial teórico que está organizado a partir da exposição dos temas específicos da pesquisa. Pretende-se realizar uma revisão ampla considerando os trabalhos mais recentes e pioneiros sobre o tema, priorizando textos que bem trabalham a justificativa teórica de cada variável estudada, neste caso, as pequenas empresas, o crédito, o endividamento e os aspectos comportamentais nas finanças.

2.1 As Micro e Pequenas Empresas

As micro e pequenas empresas (MPE) representam importantes estabelecimentos para economia nacional, destacando-se como um dos principais vetores na geração de ocupação e renda do país. No entanto, faz-se indispensável ao Governo criar estratégias para geração de conhecimento em gestão para os empreendedores e oferecer suporte aos formuladores de políticas públicas para conferir um ambiente favorável ao surgimento e à consolidação dos pequenos negócios.

No Brasil existem duas formas de classificar as empresas por porte: pelo número de pessoas ocupadas e pela receita anual das empresas (faturamento). A primeira variável (número de pessoas) tem sido normalmente utilizada em pesquisas e levantamentos estatísticos voltados à avaliação da participação relativa das micro, pequenas e médias empresas na produção setorial de bens e serviços, geração de empregos, participação na massa de salários e rendimentos, nas exportações, entre outros indicadores econômicos e sociais básicos. A segunda variável (receita anual das empresas) é adotada com dois objetivos: a) na fixação das condições de enquadramento de MPE em programas de tributação simplificada do Governo Federal e dos Estados (Sistemas Simples de arrecadação de impostos); e b) para fins de classificação das empresas para o acesso à programas de crédito direcionado e às linhas de crédito em bancos públicos e privados.

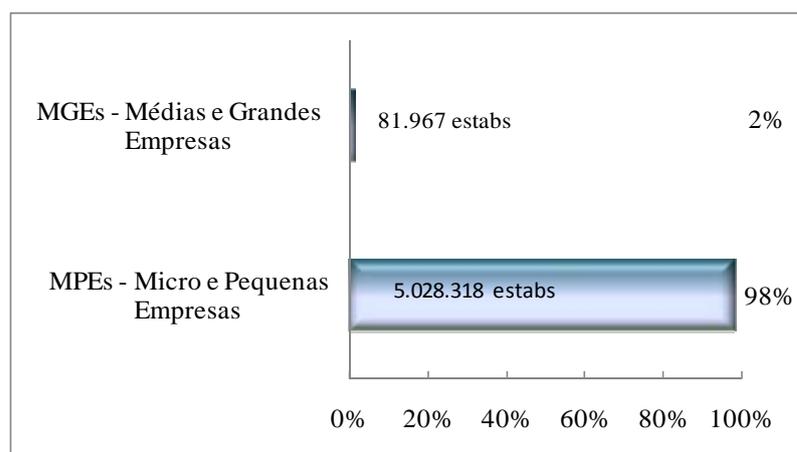
Cabe ressaltar, que diversos órgãos, como o SEBRAE, as instituições financeiras e as entidades de classe, bem como o Estatuto da Micro e Pequena

Empresa, possuem classificações específicas, considerando tanto a variável número de pessoas ocupadas, como a receita anual.

As empresas de pequeno porte vêm apresentando, nos últimos anos, importância crescente na economia brasileira. Segundo dados da RAIS, em 2006, o número total de empresas formais no Brasil era de 6,07 milhões (SEBRAE, 2008). Em 2004, esse número representava 5,13 milhões, constituído por 4,76 milhões de microempresas, 325,9 mil pequenas empresas, 41,8 mil médias empresas e 9,3 mil grandes empresas. O total de MPE representa 98% das firmas, ver Gráfico 1, quanto a distribuição do número de empresas segundo o porte, dado pelo número de pessoas ocupadas (SEBRAE, 2006).

GRÁFICO 1

Brasil (2004) - Número de estabelecimentos por porte



Fonte: RAIS/ MTE (2004).

Elaboração: Observatório das MPEs/ SEBRAE-SP.

O comércio é o setor com o maior percentual de microempresas, 56% do total, em seguida o setor de serviços com 30% e a indústria com 14%. No setor de comércio destacam-se os minimercados e mercearias (11%), o varejo do vestuário (11%), o varejo de materiais de construção (7%), farmácias e perfumarias (5%), o comércio de autopeças (5%) e o comércio varejista de artigos e equipamentos para escritório e de informática (3%).

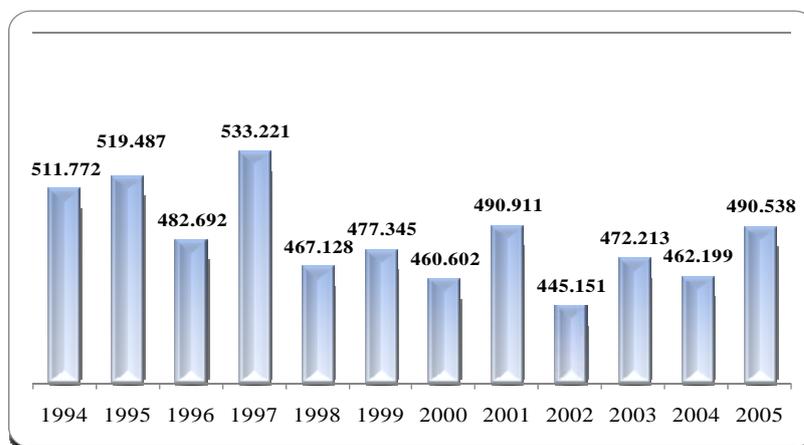
No setor de serviços, é forte a presença de empreendimentos constituídos por profissionais liberais das mais diversas categorias, por exemplo, advogados, contadores, arquitetos, engenheiros e outros, respondendo por 33% das MPEs de

serviços. Em segundo plano, encontram-se as empresas prestadoras de alojamento e alimentação (lanchonetes, restaurantes, hotéis e pensões), representando mais da metade das MPEs de serviços.

Quanto à criação de novas empresas, dados sobre os registros anuais de firmas nas juntas comerciais em todo o país mostram que, em média, foram criadas 484 mil empresas por ano no período entre 1994 e 2005. De acordo com a distribuição por tamanho verificada nos últimos anos, pode-se estimar que aproximadamente 99,8% compõem micro, pequenas e médias empresas. Em 2005, foram efetuados registros de 490 mil novas empresas. A cada ano surgem novas empresas e outras são extintas no Brasil. O Cadastro Central de Empresas do IBGE – CEMPRE (2002) publicou que, para cada dez empresas criadas, cerca de seis foram fechadas. O estudo revelou ainda que, de 2001 para 2002, as maiores taxas de natalidade (19,1%) e mortalidade (12,5%) foram encontradas nas empresas de menor porte, de 0 a 4 pessoas ocupadas.

GRÁFICO 2

Constituição de Empresas no Brasil 1994-2005



Fonte: Departamento Nacional de Registro do Comércio - DNRC
 Obs: Inclui todos os tipos jurídicos de empresas.
 Elaborada pela autora

Esses números vêm evoluindo e ao analisar o cenário para as MPEs no Brasil, conforme estudo do Observatório das MPEs - SEBRAE (2008), para o período de 2009 a 2015, sinaliza como tendência em 2010, 6,8 milhões de MPEs e

em 2015 esse número passa para 8,8 milhões, considerando uma estimativa de crescimento de 5,1% ao ano no total das MPEs.

No que concerne a representatividade das MPEs na economia brasileira, na TAB. 1, apresenta-se alguns indicadores básicos que caracterizam e reforçam a importância deste segmento para o desenvolvimento da economia, geração de emprego e renda no Brasil.

TABELA 1

As MPEs na Economia Brasileira

Variável	Participação (%)	Fonte / Ano
Número de estabelecimentos	98%	Sebrae-SP (2006)
Empregados "com carteira"	53%	RAIS / MTE (2004)
Faturamento das Empresas	28%	Sebrae-NA (2000)
Produto Interno Bruto (PIB)	20%	Sebrae-NA (1991)
Valor das exportações	2,7%	Sebrae-NA / Funcex (2006)

Fonte: Sebrae/SP /Elaborada pela autora

Dados da pesquisa elaborada pelo SEBRAE (2008), intitulada “Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil 2003-2005”, mostram que as empresas em sua maioria são gerenciadas por pessoas do sexo masculino, com idade média de 38 anos, bem mais qualificadas e com experiência anterior em empresas privadas, e preparados para enfrentar os desafios do mercado, fatores estes que contribuíram para um aumento de 27,4% a mais de MPE em permanência de suas atividades pelo menos nos dois primeiros anos.

A carga tributária elevada é o fator sinalizado que mais impacta as empresas. Para as empresas ativas, 71% dos empresários pesquisados afirmam que as políticas públicas e o arcabouço legal são as principais dificuldades enfrentadas no gerenciamento da empresa, seguindo de causas econômicas e conjunturais. Já para as empresas extintas, a principal razão para o fechamento está centrada nas falhas gerenciais, em seguida a escolha do ponto ou local inadequado, falta de conhecimentos gerenciais, desconhecimento do mercado e aspectos econômicos.

O Relatório *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) (2007) revela que o povo brasileiro tem uma vocação empreendedora, apresentando taxa de empreendedores em estágio inicial (TEA) de 12,7%, ou seja, aproximadamente 13 em cada 100 brasileiros adultos estão envolvidos com alguma atividade empresarial. Este panorama positivo do empreendedorismo no país reforça a necessidade de se estabelecer políticas públicas abrangentes e eficazes para os pequenos negócios, grandes geradores de renda e ocupação. No entanto, embora os brasileiros tenham uma vocação empreendedora, o relatório destaca que estes empreendem, ainda hoje, por necessidade e, não, por oportunidade.

A aprovação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa – Lei nº 123/2007 e a instalação do Fórum Permanente que visam à simplificação na legislação têm permitido mais acesso às micro e pequenas empresas ao sistema bancário. Em mobilização pela Lei Geral, o SEBRAE assinala alguns benefícios às MPEs, como: a padronização de conceitos de pequena empresa, implementação de sistemas diferenciados de tributação, acesso a novos mercados, acesso à tecnologia, acesso à Justiça, acesso às exportações, redução da burocracia e formalização e aumento do acesso ao crédito. Atualmente os bancos vêm se estruturando para atender esse segmento, desenvolvendo estratégias, produtos e serviços adequados para o atendimento de demandas específicas das MPEs.

No Brasil, a questão do acesso ao crédito por parte das atividades de micro e pequeno porte toma vulto e toca num dos pontos vitais à possibilidade de sobrevivência das micro e pequenas empresas. Segundo pesquisa sobre Financiamento de Micro e Pequenas Empresas no Estado de São Paulo – Sondagem de Opinião (SEBRAE/SP, 2004), a participação das MPEs no mercado bancário tem aumentado significativamente nos últimos cinco anos, saído de apenas 8% no total de crédito concedido, em 2000, para alcançar 22% em 2004.

O perfil do gerente encontrado na pesquisa acima citada talvez seja o padrão esperado para o êxito e sobrevivência da maioria das empresas, porém, a mesma pesquisa revelou que carga tributária elevada é o fator sinalizado que mais impacta as empresas. Para as empresas ativas, 71% dos empresários pesquisados afirmam que as políticas públicas e o arcabouço legal são as principais dificuldades enfrentadas no gerenciamento da empresa. Já para as empresas extintas, a principal razão para o fechamento está centrada nas falhas gerenciais, em seguida a

escolha do ponto ou local inadequado, falta de conhecimentos gerenciais, desconhecimento do mercado e aspectos econômicos.

Para Almeida e Ross (2000), o relacionamento das MPEs com os bancos no momento da concessão de crédito é considerado do ponto de vista do pequeno empresário, muito difícil, devido a burocracia enfrentada, taxas de juros, dentre outros aspectos. Além da dificuldade de obtenção de crédito, um problema enfrentado por parte do empresário é a tomada de decisão, ou seja, quando, quanto e como contrair o crédito, pois na pequena empresa a administração geralmente é feita pelo proprietário ou parentes, que muitas vezes não possuem conhecimentos técnicos para analisar a decisão de captar recursos. A tomada de crédito é crucial para as MPEs, pois se os financiamentos forem mal aplicados podem acarretar problemas financeiros comprometendo a sua sobrevivência. Para Gonçalves, Pessoa e Moreira (2007), o acesso ao crédito torna-se elemento fundamental para o sucesso das MPEs, pois influencia diretamente o aumento e ou manutenção de sua capacidade produtiva.

Para Santos (2004), as conhecidas restrições de acesso ao crédito para as empresas de pequeno porte no Brasil podem ser analisadas pela ótica da seleção atribulada e da desigualdade de informações, problemas agravados em uma sociedade arcada pela desigualdade de renda e grande desnível educacional. Quanto ao acesso das MPEs aos bancos, em pesquisa realizada pelo SEBRAE (2006), em 2005, com 344 empresas dos mais diversos setores da economia no Estado de São Paulo, demonstra que 36% das MPEs tomaram empréstimo bancário em bancos públicos e/ou privados nos últimos cinco anos.

Ainda sobre esta pesquisa, constatou-se que 27% das empresas tentaram obter crédito em nome da empresa e 15% tentaram como pessoa física (empresário), sendo que um terço das propostas foram recusadas, em ambos os casos. Quanto à obtenção de crédito, os bancos financiam mais facilmente os indivíduos do que os negócios, embora o financiamento pessoal seja destinado para as necessidades da empresa (SEBRAE, 2006). Outro resultado interessante é que 61% das empresas já utilizaram recursos pessoais para pagar contas da empresa e 56% já utilizaram o caixa da empresa para pagar despesas pessoais. Isso confirma o quanto as finanças pessoais do proprietário se confundem com as finanças da empresa. Segundo Borin e Donadio (1998) em pesquisa realizada com pequenos

empresários, a não separação de contas pessoais com as da empresa aponta para um dos problemas financeiros que levam as empresas à mortalidade.

A falta de garantias reais (31%) é principal razão que os bancos alegam para não conceder crédito às empresas. Em seguida com 29% são registros no CADIN e SERASA, 24% representam à inviabilidade do projeto e apenas 8% referem-se à falta de informações ou documentos da empresa (SEBRAE, 2006). A dificuldade de acesso ao crédito, atrelada as características das empresas de pequeno porte, faz com que as empresas passem a obter apoio financeiro do proprietário, amigos, parentes, chegando a 65% das empresas que já se utilizaram desses recursos (SANTOS, 2004).

Uma característica presente nas pequenas empresas é que a estrutura organizacional em sua maioria é familiar, com pouco profissionalismo, fazendo com que seus dirigentes ajam por imediatismo, sendo suas decisões de curto prazo e as crises são resolvidas superficialmente, com pouca atenção dada a eventos presentes e futuros (ALMEIDA e ROSS, 2000).

Segundo Almeida e Ross (2000), quando as MPEs recorrem aos bancos em busca de recursos, na maioria das vezes é para sanar as dívidas ou para investir em novos empreendimentos, sem empregar uma criteriosa análise da situação que poderão enfrentar. Esse segmento nem sempre traça estratégias formais para a tomada de decisão, ou seja, fazem mais por sentimento (*felling*) do que por planejamento, isso porque os dirigentes são os proprietários, e acabam se envolvendo com as atividades rotineiras da empresa e não encontram tempo para planejar o futuro.

Entre 2004 e 2005, a proporção total de MPEs que efetivamente conseguiram empréstimos bancários subiu de 18% para 22% do total de empresas. As finalidades dos empréstimos em sua maioria são para capital de giro representando 63%, em seguida vem os investimentos com 54% e por fim para pagamento das dívidas com 27% (SEBRAE, 2006).

2.2 Crédito e Endividamento

O crescimento da economia mundial, influenciado pelas insurgências de economias globais provocou uma ascensão impressionante no crédito de 1997 a 2007. Este foi um período de crédito acessível e barato para quase todos que o procuraram. Segundo Schumpeter (1985), o crédito é essencialmente a criação do poder de compra com o propósito de transferi-lo para o empresário. Além disso, a criação do poder de compra através do crédito pode também aumentar a renda e a demanda agregada.

O mercado de crédito no Brasil é constituído por duas classes, que apresentam diferentes especificidades segundo a origem dos recursos e as regras e condições aplicadas nos empréstimos e financiamentos: o crédito livre e os recursos direcionados. No crédito com recursos livres, as taxas de juros, os prazos e demais condições são estabelecidos pelas interações e negociações entre os bancos e os tomadores de crédito. No crédito com recursos direcionados, os recursos provêm de fontes institucionais e governamentais e as principais condições em que os empréstimos são concedidos, como as taxas de juros, segmentos econômicos e o porte de beneficiários, encontram-se previamente definidas nas normas dos respectivos fundos e programas de crédito, além de poderem contar com fundos de aval para a cobertura de parte das garantias reais exigidas nos empréstimos (MORAIS, 2006).

A adoção da modalidade de crédito direcionado como instrumento de largo alcance para o apoio ao desenvolvimento das empresas de pequeno porte teve início com a criação, em 1965, no Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES), da linha de crédito Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa (Fipeme) para a aquisição de bens de capital. Atualmente os bancos públicos federais possuem Programas e Fundos Constitucionais, a exemplo do Fundo Constitucional do Nordeste – FNE (Banco do Nordeste), o Fundo Constitucional do Centro-Oeste – FCO (Banco do Brasil), o Fundo Constitucional do Norte (Banco da Amazônia) e Programa de Geração de Emprego e Renda (Proger) que foram criados para a concessão de crédito a empresas de todos os portes, com prioridade para as MPEs. Estes programas apresentam baixos juros, prazos

alongados, maior prazo de carência, com a finalidade de implantar, expandir, modernizar e adquirir máquinas, equipamentos e matéria-prima (MORAIS, 2006).

Transformações ocorridas no cenário financeiro mundial, a partir dos anos 90, a exemplo da desregulamentação das taxas de juros e de câmbio, aumento de liquidez e da competição bancária, fizeram com que as instituições financeiras se preocupassem cada vez mais com o risco de crédito. A sofisticação das atividades bancárias, atrelada a globalização das economias e as crises financeiras, trouxe dinamicidade ao setor financeiro servido como pano de fundo para a regulamentação do setor.

Entretanto, em 1988 o Comitê de Basileia para Supervisão Bancária anunciou o Acordo de Capital, que propunha um conjunto de diretrizes para adequação de capital em bancos, e que no Brasil, o citado acordo se deu com a publicação da Resolução nº 2.099 pelo Banco Central do Brasil, em agosto de 1994. Segundo o Banco Central, o objetivo do acordo foi fortalecer a solidez e a estabilidade do sistema bancário, evitando o chamado “efeito dominó”, por meio da recomendação para os bancos constituírem um capital mínimo, de forma a minimizar os riscos de insolvência das instituições bancárias, e que fosse suficiente para fazer frente a boa parte das ocorrências com materialização de perdas (FEBRABAN, 2008).

Segundo dados do Relatório de Economia Bancária e Crédito, do Banco Central (2007), as operações de crédito mantiveram em 2007, uma evolução positiva, apresentando-se como um dos pilares de sustentação da demanda interna, em ambiente macroeconômico estável. A expansão do crédito foi justificada pelo alongamento dos prazos dos financiamentos, pela redução das taxas de juros e pela queda da inadimplência. Esta evolução vem atendendo a crescente demanda por recursos bancários para financiar gastos com o consumo e investimentos.

O volume de crédito financiado, tanto com recursos livres e recursos direcionados, totalizou R\$ 936,0 bilhões em dezembro de 2007, revelando um crescimento anual de 27,8%, ante 20,7% em 2006. Os recursos livres são decorrentes de operações formalizadas com taxas de juros livremente pactuadas entre o mutuário e as instituições financeiras e, os direcionados são aqueles decorrentes de operações onde as taxas ou recursos são estabelecidos em normas governamentais, destinados basicamente aos setores rural, habitacional e de infra-

estrutura. Na TAB. 2, a seguir, visualiza-se a evolução do crédito nos últimos três anos:

TABELA 2
Evolução do Crédito Total

Discriminação	R\$ bilhões				
	2005	2006	2007	Variação (%)	
				t-1	t-2
Total	607,0	732,6	936,0	27,8	54,2
Recursos livres	403,4	498,4	661,6	32,7	63,9
Recursos direcionados	203,3	234,3	274,4	17,1	35,0
Participação %:					
Total/PIB	28,1	30,7	34,7		
Recursos livres/PIB	18,7	20,9	24,5		
Recursos direcionados/PIB	9,4	9,8	10,2		

Fonte: Banco Central do Brasil (2007)

O Relatório de Estabilidade Financeira (2008), do Banco Central registra que a expansão do crédito no segundo semestre de 2007, associada ao alongamento dos financiamentos, provocaram a redução do índice de inadimplência das operações registradas no Sistema Financeiro Nacional. Considerando-se inadimplência os créditos vencidos a mais de 90 dias. Este índice, entre os meses de junho a dezembro de 2007 caiu de 3,8% para 3,4%, com um volume de crédito inadimplente de R\$ 32,5 bilhões no final do ano.

O Relatório de Estabilidade Financeira (2008), do Banco Central, mostra que os efeitos da crise americana no mercado de financiamento hipotecário residencial *subprime* nos Estados Unidos, tem levado os bancos centrais a impor medidas às instituições financeiras com o objetivo de minimizar os riscos e exposições. Com isso os bancos passam a ser reticentes na concessão dos novos créditos. As perspectivas para a economia brasileira a partir do último trimestre de 2008 passam a incorporar os desdobramentos da crise financeira internacional, embora o Banco Central avalie que os bons fundamentos macroeconômicos brasileiros e a presença de um sistema sofisticado vêm funcionando como amortecedores dos reflexos da crise para a estabilidade econômica financeira do país.

Conforme registrado no Boletim Regional do Banco Central (2008), divulgado em outubro de 2008, a economia cearense vem evoluindo, apresentando no primeiro semestre de 2008 um crescimento de 5,9% no PIB, em relação a igual período de 2007, segundo estimativa do Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará (IPECE). Esta evolução está associada ao dinamismo da construção civil e ao expressivo crescimento de 23,4% da agropecuária. A expansão acentuada do crédito e os impactos decorrentes dos programas sociais propiciaram a criação de 31 mil empregos formais nos oito primeiros meses do ano, segundo dados do Caged/MTE, 52,7% a mais do que em igual período de 2007.

Em pesquisas desenvolvidas pelo SEBRAE (2006), o crédito é fator determinante para o desempenho econômico-financeiro das MPEs. Constata-se, ainda, que existe uma inadequação do crédito para esse segmento, apontando que as principais dificuldades para obtenção de financiamento são a burocracia elevada (59%) e juros elevados (40,7%).

Para Silva (2003), o crédito consiste na entrega de um valor presente mediante uma promessa de pagamento, ou seja, de forma abrangente pode ser visto como parte integrante do próprio negócio da empresa, como a expectativa de recebimento de um montante de dinheiro numa data futura.

Segundo Michaelas *et al.* (1999), os aspectos comportamentais do gestor são fundamentais na decisão de estrutura de capital da empresa, já que o modo como ele percebe e interpreta as fontes de financiamento direciona à sua decisão quanto às fontes a serem usadas. Para estes autores, um modelo de decisão de estrutura de capital deve se basear em: aspectos psicológicos do gestor (experiência e propensão ao risco), ambiente interno da empresa (tempo de constituição, relação com fornecedores e clientes e composição de ativos) e ambiente externo (mercado, concorrência e aspectos econômicos e políticos).

De acordo com Damodaran (2007), a decisão de estrutura de capital, pode ser apresentada de três pontos de vistas: a primeira é que a escolha entre dívida e ações é determinada pela posição que a empresa ocupa no ciclo de vida, ou seja, empresas de alto crescimento tenderão a usar dívidas menos que as empresas mais maduras. O segundo é que as empresas optam por dívidas observando outras empresas do setor. O terceiro ponto é que as empresas possuem fortes preferências sobre os tipos de financiamentos.

Perobelli *et al.* (2008) observaram, em pesquisas, que em pequenas empresas, 80% têm como proprietário o próprio gestor (decisor), e, conseqüentemente, não possuem metas, não reavaliam a decisão de financiamento inicialmente tomada, além de desconhecerem a sua própria estrutura de capital.

Neste contexto, a experiência do gestor é fundamental para análise da estrutura de capital definida por ele, pois as decisões tomadas em situações anteriores podem ter gerado resultados satisfatórios ou não. Entretanto as decisões tomadas hoje podem ser conseqüências dos resultados obtidos anteriormente, logo se pode inferir que alguns vieses de decisão interferem na escolha do gestor e que muitas vezes não faz a melhor escolha (PEROBELLI *et al.*, 2008). Uma explicação para este fenômeno está na racionalidade limitada, observada por Simon, que vem sendo estudada pelas Finanças Comportamentais, vertente que busca razões para irracionalidade, identificando como as emoções e os erros cognitivos podem influenciar durante o processo de tomada de decisão e como os padrões de comportamento podem determinar mudanças no mercado.

Segundo Vio (2008), o crédito pode ser um instrumento chave para promover o bem estar econômico e social, permitindo que os indivíduos planejem o futuro e protejam suas famílias de eventos inesperados. Entretanto, ao mesmo tempo, o crédito parece ser uma preocupação de consciência pública, podendo ser considerado como uma coisa ruim, que incentiva as pessoas a viver além de seus ganhos e a comprar bens luxuosos.

Analisar os fatores determinantes do endividamento das empresas é de interesse tanto dos gestores de empresas, quanto do setor bancário. Os gestores, diante de tais informações, compreenderiam melhor como o mercado atua, podendo comparar suas decisões e resultados, e assim modelar políticas racionais de endividamento. Neste contexto, os bancos também seriam beneficiados, pois passariam a conhecer melhor seus clientes oferecendo crédito direcionado às necessidades (LAUREANO, 2008).

Para Damodaran (2004), a dívida é definida como qualquer instrumento de financiamento que possui um direito contratual sobre os fluxos de caixa e ativos da empresa, cria pagamentos dedutíveis de impostos, tem prazos fixos e direitos prioritários, tanto em períodos operacionais quanto na falência. Segundo o dicionário

Houaiss (2001), dívida é ato ou efeito de dever algo a alguém (diz-se geralmente de quantia de dinheiro) ou uma obrigação mora contraída por favor e ou bem recebido.

A dívida tem suas desvantagens, pois tomar recursos emprestados pode expor a empresa à inadimplência se os fluxos de caixa não forem suficientes para pagamento dos financiamentos. O não pagamento pode levar a empresa à perda de controle para os financiadores e a uma liquidação (falência), afirma Damodaran (2007).

Para Lea (1999) dívida é conceituada como uma situação em que o consumidor posterga um pagamento sem o acordo do vendedor. Muito freqüentemente a dívida resulta de um *default* num contrato de concessão de crédito, mas também pode resultar de um não *default* num pagamento regular, tal como, o pagamento do aluguel.

Sobre os conceitos de crédito, dívida e sobreendividamento, Lea (1999), define como sendo: “Crédito – situações que envolvem uma combinação para pagamento postergado, entre comprador e vendedor; dívida – situação em que o pagamento é adiado pelo comprador, sem a concordância do vendedor e; sobreendividamento – a pessoa tem problemas com dívidas, que talvez não consiga saldar, nem agora, nem no futuro até onde se possa enxergar.”

Nas finanças corporativas, o conceito de endividamento pode ser definido de duas formas: o grau de endividamento e a capacidade para honrar as dívidas. O grau de endividamento mede o montante de dívidas em relação a outras grandezas significativas do balanço patrimonial, podendo ser calculada através do índice de endividamento geral. Nesta pesquisa considerou-se o conceito de índice de endividamento geral, o qual mede a proporção dos ativos totais da empresa financiada pelos credores (GITMAN, 1997).

Laureano (2008) destaca que estudos de maturidade de dívidas, que fazem parte de uma ramificação dos estudos de estrutura de capital, vêm ganhando espaço na área financeira. A importância se caracteriza pelo fato de que as empresas que realizam endividamento consciente, casando bem seus ativos e passivos, se submetem a menores riscos e passam por poucos problemas financeiros. Na concepção desta autora, a maioria das empresas brasileiras não

possui a cultura de utilizar financiamentos de longo prazo, dando preferência ao endividamento de curto prazo.

Ampliando o conceito de endividamento, segundo trabalho realizado pelo Observatório do Endividamento dos Consumidores (2002), do Centro de Estudos da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, endividamento é definido como o saldo devedor de um indivíduo e este pode resultar apenas de uma dívida ou mais. Este mesmo centro de pesquisa conceitua o sobreendividamento como sendo uma situação em que o devedor se acha impossibilitado de cumprir com os seus compromissos financeiros, sem por em risco a subsistência da família.

Para Denegri (2006), o conceito de endividamento existe desde a Grécia Antiga, pois foi adquirido com o intuito de obtenção de recursos para compra de barcos de pesca. Mais tarde, na época Renascentista, o conceito deu lugar às primeiras casas comerciais, que desaguaria no aparecimento dos primeiros bancos e entidades creditícias.

Vio (2008) leva a discussão que o termo sobreendividamento representa uma grave problemática que, cada vez mais, instala-se na sociedade brasileira. Essa discussão encontra precedentes na França e nos países de tradição anglo-saxônica, pois o sobreendividado é aquele que adquiriu uma quantidade enorme de compromissos financeiros que não consegue cumprir com a renda que recebe através de salários ou outros tipos de rendimentos. Também pode ser considerado sobreendividado aquele que detinha uma renda, com a qual cumpria com as obrigações creditícias assumidas, vindo a perdê-la através de desemprego, por exemplo.

O problema do sobreendividamento ganha corpo em razão da atitude predatória das instituições financeiras no Brasil, que se valem da necessidade de crédito na sociedade de consumo contemporânea (VIO, 2008). Trata-se de fenômeno que é fruto da sociedade de massas, onde o consumo é cada vez mais incentivado, através de publicidades agressivas, geradoras de falsas necessidades.

Para Blatt (1998) faz-se necessário conhecer o ciclo de vida empresarial do cliente para se avaliar o melhor momento de conceder o crédito, de forma menos arriscada. Outro ponto importante citado por este autor é a necessidade de observar os sinais de alertas, quer sejam através de fatores externos, gerenciais e

financeiros, com vistas a prevenir ou corrigir os créditos problemáticos que venham a surgir.

A identificação das causas que levam os clientes a se tornarem inadimplentes é o ponto de partida para que as instituições financeiras adequem as estruturas e as normas e políticas de crédito. A atuação diante dos créditos problemáticos é uma medida preventiva que precisa ser implementada através de um conjunto de variáveis que se caracterizam como risco de crédito.

Bertucci *et al* (2003) afirmam que é muito importante estudar as características mais relevantes dos empreendedores e empreendimentos no momento da análise de concessão de crédito, de modo que se possa aferir a maior e menor possibilidade de inadimplência, no caso específico das pequenas empresas.

Camargos e Lima (2008) mostram em sua pesquisa sobre a previsão de inadimplência nos processos de concessão de crédito, para empresas de Minas Gerais, a importância que o conhecimento do negócio tem em relação à capacidade de honrar seus compromissos creditícios, ou seja, a variável “experiência dos sócios” tem um peso significativo na análise de probabilidade de inadimplência. As variáveis ligadas ao faturamento da empresa apresentaram um comportamento contrário, pois a proporção do faturamento da empresa em relação ao valor financiado contribuiu para explicar a adimplência de forma proporcional, ou seja, o faturamento anual da empresa contribui de forma inversa, sendo que, quanto maior for a proporção do faturamento anual da empresa em relação ao valor financiado, maiores são as chances de pagamento do financiamento, e quanto maior for o faturamento anual da empresa, maior a tendência de inadimplência.

Outra variável do estudo é o “tempo de atividade”, ou seja, quanto maior o tempo de atividade das empresas, maiores são as chances de sucesso. Uma variável de menor peso é o “setor de atividade”, pois empresas do setor industrial apresentaram uma propensão maior de serem inadimplentes do que as empresas de serviços, as quais quando comparadas com as empresas do comércio tem maior chance de serem classificadas como inadimplentes. Explicações encontradas para a propensão de inadimplência das empresas do setor industrial seriam: maior complexidade nos processos de gestão e produção, custos e despesas elevadas e

limitação do escopo corporativo, focado em poucos produtos ficando susceptíveis a concorrência e sazonalidades (CAMARGOS E LIMA, 2008).

Contrariando a maioria das estatísticas referente à mortalidade das pequenas empresas, Kassai e Nova (2006), encontraram em seus estudos que o dono da pequena empresa e seus funcionários tem uma participação intensa para garantir a continuidade desta, pois já pode ser observado nas empresas de pequeno porte a participação nos lucros de acordo com o desempenho do funcionário. Outro ponto levantado por esses autores, sobre a mortalidade das empresas, é a questão dos desequilíbrios no fluxo de caixa, pois esta situação é considerada semelhante àquelas vivenciadas pelas famílias que passam dificuldades e chegam a utilizar o cheque especial e cartões de crédito. Para a pequena empresa chegar a uma situação insustentável, os recursos da pessoa física já se exauriram.

Nesse contexto, em que a figura da empresa se confunde com a do empresário, onde a gestão profissional passa a receber influências da personalidade do proprietário, faz-se necessário conhecer aspectos comportamentais dos empresários para entender a realidade das empresas, que seja no momento da decisão, como na concessão de crédito. Essas variáveis não-financeiras abordam temas da psicologia, economia e finanças que são capazes de avaliar situações com a propensão as dívidas, causas da mortalidade das empresas, índice de inadimplência, vieses nas tomadas de decisões, dentre outras situações encontradas no dia-a-dia das empresas e indivíduos.

2.3 Aspectos Comportamentais: fatores relacionados

Neste cenário, estudos na área da psicologia e economia vêm ganhando força na academia por congregarem economistas e psicólogos em torno de questões de natureza semelhante, pois tanto as Finanças Comportamentais como a Psicologia Econômica tem como objeto de estudo o comportamento humano em situações que envolvem componentes econômicos. A importância da interdisciplinaridade, com o apoio da Psicologia, Economia e Finanças, bem como de outras áreas do saber, constitui-se uma premissa para se construir um ambiente de discussão e interseção que enriqueceria bastante os estudos, sem que uma disciplina domine a outra.

Neste contexto, o campo das Finanças Comportamentais veio surgir no meio acadêmico no final da década de 70, com os trabalhos de Kahneman e Tversky (1979) sobre o comportamento e o processo de tomada de decisão do ser humano em situações de risco. Esses dois autores foram os precursores nesses estudos, sendo atribuído a Daniel Kahneman o Prêmio Nobel de Economia de 2002, que se contrapôs fortemente à racional teoria da utilidade esperada do tomador de decisão, desafiando o paradigma imposto pela Hipótese de Mercados Eficientes (KIMURA e BASSO, 2003; HALFELD e TORRES, 2001).

Segundo Milanez (2004), a teoria dos mercados eficientes é baseada sobre um comportamento racional, maximizador de utilidades esperadas e capaz de analisar todas as informações disponíveis, pressupondo que haja sempre uma competição perfeita e expectativas homogêneas e racionais. De acordo com Kimura e Basso (2003), o comportamento humano é influenciado por variáveis psicológicas que, na maioria das vezes distorcem a identificação e a percepção de fatos, fazendo com que a tomada de decisão seja calcada em julgamentos individuais.

Assim, as finanças comportamentais, de acordo com Shefrin (2000 *apud* KIMURA e BASSO, 2003) correspondem a uma área do conhecimento que vem se preocupando com a influência da psicologia no comportamento dos agentes do mercado financeiro. A maioria dos estudos nessa área é relacionada ao mercado financeiro, com o objetivo de verificar o comportamento dos investidores frente às oscilações do mercado acionário.

Os modelos de tomada de decisões formais e complexos que a Economia utiliza para explicar e prever o comportamento econômico, não costumam levar em consideração a psicologia, restringindo-se a examinar decisões sobre a alocação de recursos com base na racionalidade e maximização de utilidade. No entanto, a psicologia econômica nasce da necessidade identificada por pensadores sociais, juristas, economistas e psicólogos, de adicionar um enfoque mais amplo à Economia, pois não daria para explicar os fenômenos econômicos sem grande influência da participação humana (FERREIRA, 2008).

A psicologia econômica pode ser definida como uma busca para compreender a experiência humana e o comportamento humano em contextos econômicos. Acredita-se que o termo psicologia econômica tenha sido usado pela primeira vez em 1881, por Gabriel Tarde, um cientista social francês, que descreveu a influência da referência social no consumo e estilo de vida (FERREIRA, 2002).

Katona (1975), considerado o pai da psicologia econômica, em seu clássico trabalho "Psychological Economic", publicado em 1951, ainda é uma referência para os interessados em estudar esse tema. O grande mérito foi incorporar variáveis psicológicas na análise da economia tradicional, sobretudo relacionados com as atitudes e expectativas dos indivíduos.

Katona (1975) aponta que a psicologia econômica é uma disciplina jovem, mas muitos economistas têm reconhecido o problema e estão incluindo variáveis psicológicas nos estudos do comportamento econômico. O estudo psicológico dos processos econômicos só se torna possível porque as decisões humanas e o comportamento humano em geral são regidos por leis, ou seja, não são arbitrárias, imprevisíveis, ou indeterminadas.

Quanto aos estudos relacionados ao crédito, endividamento e problemas com dívida, sua grande maioria foi desenvolvida em países ricos, tendo como principais pesquisadores Stephen E.G. Lea, Paul Webley, Mark Levine, Wendy Wrapson, dentre outros.

Cabe destaque o psicólogo Stephen E. G. Lea, professor de psicologia da Universidade de Exeter, no Reino Unido, que tem seus estudos e pesquisas em psicologia econômica direcionados ao crédito e a dívida. Segundo Lea (1999), na psicologia econômica a maioria dos estudos se concentram em diferentes graus:

porque algumas pessoas tomam crédito? porque fazem dívidas? e porque chegam a ter problemas com dívida?

Para Denegri (2007), o consumo generalizado ou consumismo tem dado origem a novos acontecimentos em termos de análise econômica, social e psicológico. Os novos formatos que o dinheiro tem adquirido permitiu uma mudança acentuada nos padrões de consumo, gerando um novo problema social: a enorme dívida. Lea, Webley e Levine (1993), corroboram que os novos formatos que o dinheiro tem adquirido, combinado com modernos padrões de consumo, levaram a existência de uma cultura da dívida.

Katona (1975) argumenta que o uso do crédito é um sinal de prosperidade, e que as famílias com rendas mais elevadas tendem a ter dívidas mais elevadas. Este mesmo autor apresenta três razões pelas quais um indivíduo pode chegar a se endividar, quando suas despesas passam a ser superiores a receitas: baixa renda, de modo que os gastos necessários não podem ser satisfeitos; alto rendimento combinado com uma elevada disponibilidade para gastar e vontade para gastar, independentemente da renda.

Não se pode estudar a endividamento em função de variáveis econômicas isoladas. Os estudos atuais carecem de uma exploração adicional dos fatores não econômicos ou menos econômicos quanto à dívida do consumidor. Alguns fatores sociais e psicológicos associados à dívida foram encontrados, tais como a sustentação social para as dívidas, socialização econômica, comparações sociais, estilo de gerenciamento do dinheiro, comportamento do consumidor, horizonte de tempo, atitudes para o débito e *locus* de controle (VIO, 2008).

Estudos psicológicos sobre o problema econômico do endividamento vem produzindo resultados interessantes. Alguns estudos têm relacionado o número de cartões de crédito que um indivíduo tem com a quantidade de dinheiro gasto e com o número de compras. Embora os estudos apresentem características demográficas dos indivíduos mais propensos a usar cartões de crédito, ainda pouco se sabe sobre as motivações e os processos que estão subjacentes à utilização excessiva de crédito (DENEGRÍ, 2007; ROBERTS e JONES, 2001; NORVILITIS *et al.*, 2003).

Para Denegri (2006) faz-se necessário estabelecer as causas do endividamento. Embora estas causas não estejam bem definidas, existem

abordagens que definem características próprias das pessoas que adotam um comportamento direcionado ao endividamento, dentro os quais encontrariam a preexistência de traços psicológicos específicos (impulsivo, elevado nível de ansiedade em relação à compra, dentre outros), insatisfação pessoal (adquirir poder de decisão de dívidas recusadas), estímulo para o consumo (relacionado à felicidade e ao *status* social), maior aceitação dos valores do consumidor e baixo nível de auto-estima.

Sobre este aspecto, Lea (1999) complementa que existem muitas irracionalidades no comportamento das pessoas para fazer dívidas, por exemplo, as pessoas comentem erros consistentes no custo do crédito prestando mais atenção na prestação a ser paga do que no custo total do financiamento. Um conjunto de fatores podem ser utilizados para explicar o uso do crédito e o endividamento, pois as competências desenvolvidas na infância e na adolescência são preocupações duradouras (WEBLEYe NYHUS, 2001).

Para Lea (1999) diariamente a mente é afetada por forte conotação negativa do termo dívida. Como os comerciais dos serviços financeiros reconhecem, as pessoas preferem dizer que estão tomando um crédito do que dizer que estão contraindo uma dívida.

No que diz respeito ao tipo de dívida, existe uma tendência crescente no consumo do crédito associada à busca de uma imagem de maior êxito ou *status* social. Isto está relacionado com a simbologia que tem o *status* na sociedade de hoje, onde não importa o quanto o consumidor tem de dívida, mas sim, a imagem projetada para os bens que possui (DENEGRÍ, 2007).

Em geral, os estudos mostram que a tendência de endividamento tem aumentado significativamente nos últimos anos, enquanto que as atitudes sociais mudaram e se tornaram mais tolerantes. Além disso, parece que as pessoas superestimam a quantidade de coisas que eles têm e acabam fazendo uma comparação social e tendo uma má interpretação que conduz a uma "situação de infelicidade ou insatisfação". Este aspecto social da dívida merece estudos futuros, dadas as implicações na sociedade em geral (DENEGRÍ, 2007).

Para Rodriguez-Vargas (2005), o conceito de propensão à dívida, não deve ser confundido com o conceito de dívida, entendida como o consumo

antecipado, uso do bem antes do pagamento. A propensão à dívida ou tendência ao endividamento, pressupõe um passo prévio à dívida real e vinculada à valoração subjetiva do dinheiro.

Rodriguez-Vargas (2005) sugere que as atitudes frente à dívida sejam entendidas como uma predisposição para responder uma característica ao endividamento, mostrando que a aceitação do crédito é um aspecto central do consumo.

No modelo psicoeconômico do consumidor desenvolvido por Rodriguez-Vargas (2005), conforme visualizado na FIG. 1, a **zona de consumo** seria determinada pela **conduta econômica** (hábitos e comportamento do consumidor): são padrões de comportamento que vão desde a situação financeira racional e planejada ou impulsiva e ineficaz. Quanto ao **bem-estar subjetivo** (BS do comportamento econômico): significa o sentimento de satisfação resultante do exercício do comportamento do consumidor. Na **zona de interseção**, a **renda** (rendimentos do agregado familiar): definida pela renda mensal aproximada de todas as pessoas que compartilham da família, incluindo o montante mensal fornecidos pelos pais ou parentes.

Na **zona do endividamento**, o quadrante dos **fatores pessoais** (atitude em relação dívida): uma tendência que vai desde os cuidados pessoais com a utilização de crédito, passando pela gestão de recursos com base na poupança financeira, bem como a satisfação dos desejos pessoais, ignorando as reais oportunidades econômicas. O **ambiente percebido** (percepção subjetiva da situação financeira): considera a estimativa da situação econômica do indivíduo. E por fim, a **dívida econômica** (estado da dívida): maior ou menor tendência para a utilização do consumo.

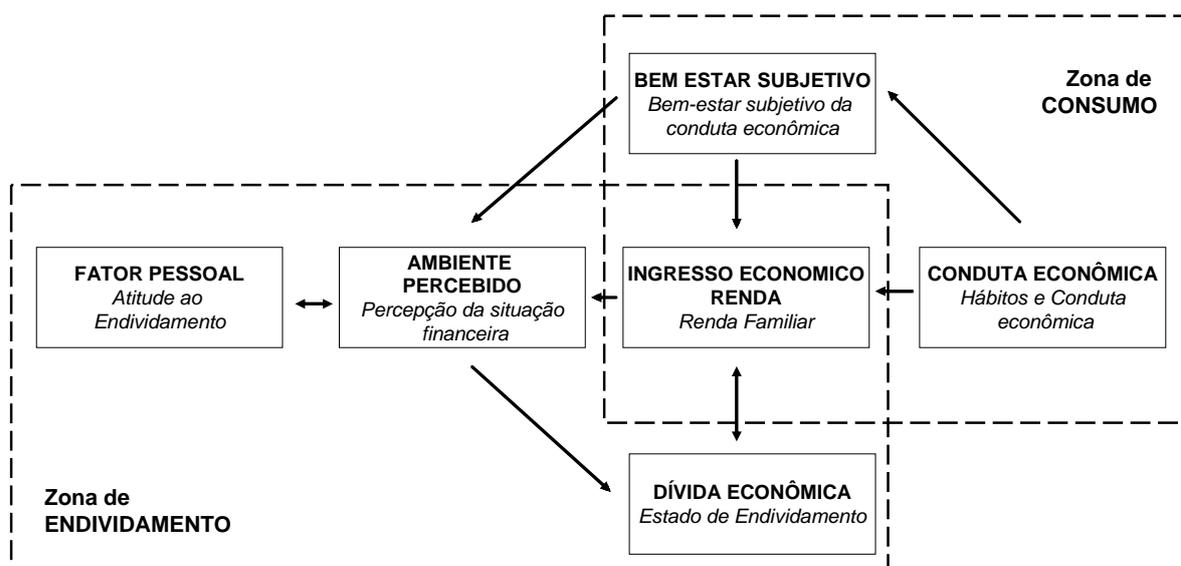


FIGURA 1 – Modelo Psicoeconômico do Consumidor
 Fonte: Rodriguez-Vargas , 2005 (traduzido pela autora)

O modelo desenvolvido por Rodriguez-Vargas (2005) reforça que os fatores pessoais relacionados às atitudes ao endividamento contribuem fortemente para um estado de endividamento.

Diversos autores concordam que o aumento do endividamento no tempo vem se caracterizando como um problema social preocupante que já não se restringe ao aspecto meramente econômico. Cientistas sociais, incluindo sociólogos, advogados e cientistas políticos, vêm pesquisando sobre o assunto os quais têm dado surpreendentes contribuições aos economistas. As mudanças profundas que tem passado a sociedade, desde a mudança de valores, como a concepção de austeridade altamente valorizada, a busca de hedonismo e a satisfação imediata dos desejos, somado a questões de flexibilização e acessibilidade ao crédito e generalização do consumo, tem contribuído para o aumento do endividamento e dão a este fenômeno uma conotação que inclui aspectos econômicos, sociais e psicológicos (DENEGRÍ, 2007; DAVIES e LEA, 1995; FURNHAM, 1984).

Contudo, apesar das divergências, ou melhor, da falta de consenso, o fenômeno endividamento sempre parece estar associado ao uso do dinheiro e à valorização que as pessoas dão a ele. A tendência crescente ao endividamento está relacionada muitas vezes ao crédito e ao consumo, o que pode ser vinculado a busca por uma imagem de êxito e *status* social. Roberts e Jones (2001) apontam a

existência de uma cultura do consumo, também considerada por eles como cultura do endividamento, na qual a maioria dos consumidores é ávida para consumir produtos e serviços sem razões utilitárias, simplesmente pelo fato desses produtos provocarem inveja e lhes proporcionarem *status* e prazer.

Também tem se observado a coexistência de atitudes menos rigorosas acerca do uso do dinheiro devido a atitudes de valorização do crédito como forma de melhorar o padrão de vida (DENEGRÍ, 2007). Livingstone e Lunt (1992) afirmam em seus estudos que os indivíduos usam o crédito para influenciar os outros e sentir-se melhor, além de terem pouco controle sobre a situação financeira e uma compreensão limitada dos mecanismos de crédito.

É sabido que a natureza das atitudes das pessoas e os hábitos direcionados ao uso do dinheiro, entre eles a dívida, são complexos e multifacetados e envolvem aspectos demográficos, econômicos e psicológicos. Livingstone e Lunt (1992) acreditam que variáveis demográficas, econômicas, psicológicas, nível de satisfação na vida, são determinantes para o endividamento pessoal. Norvilitis *et al.* (2003), estudando as dívidas de estudantes universitários, consideram que falta de conhecimento financeiro, o uso do dinheiro, fatores da personalidade e o número de cartões de crédito são variáveis preditoras do incremento do endividamento.

Para outros, o nível de endividamento das pessoas pode estar associado a uma má administração financeira e falta de gerenciamento do dinheiro, que causa conseqüências negativas às dívidas financeiras, sendo necessário um esforço educacional para estimular os estudantes a terem atitudes que visem a administrar melhor seus orçamentos e finanças (KIDWELL e TURRISI, 2004; LIVINGSTONE e LUNT, 1992).

A literatura também aponta a existência de uma relação entre o *locus* de controle e o endividamento. O *locus* de controle pode ser definido, segundo Coleta (1987), como sendo uma variável que busca explicar uma característica relativa à percepção das pessoas sobre a fonte de controle dos acontecimentos, em que são envolvidas. Livingstone e Lunt (1992), por exemplo, encontraram entre os adultos britânicos que um alto *locus* de controle interno estava associado à baixa dívida. Para Furham (1986), os indivíduos que apresentam mais baixo *locus* de controle interno tendem a acreditar que a riqueza e a pobreza são incontrolláveis, e que seu destino não depende de suas decisões, deixando-os menos inclinados para poupar

ou usar o crédito centrado sobre os ganhos futuros. Davies e Lea (1995) e Norvilitis *et al.* (2003), entretanto, não encontraram relação entre o *locus* de controle e o montante da dívida em estudantes universitários, já, Norvilitis *et al.* (2003) ponderam que essa relação é sutil.

Tokunaga (1993) encontrou que os indivíduos com maior probabilidade de contrair dívidas têm maior *locus* de controle externo do que aqueles que têm atitudes mais austeras, além de encarar o dinheiro como uma fonte de poder e prestígio.

Para Wrapson *et al.* (2007), não se pode confirmar uma associação entre *locus* de controle e a dívida, mas que os fatores de identidade social podem diferenciar os devedores dos não-devedores. Contrariamente aos achados de Stone e Maury (2006), Wrapson *et al.* (2007) descobriram que os devedores são menos otimistas que os não-devedores, mas isso provavelmente foi encontrado porque a amostra era de pessoas com problemas de dívidas reais e muito graves, enquanto que nos estudos de Stone e Maury estavam tentando identificar precursores da dívida que tinham antes de se tornar grave.

Como conclusão da pesquisa, Wrapson *et al.* (2007), definiram que a dívida era analisada como um problema a ser gerido no dia-a-dia, embora com pouca esperança de sucesso permanente, pois nenhum dos entrevistados tinha uma estratégia clara para se tornar livre da dívida, e a falta de otimismo era surpreendente.

As variáveis demográficas também influenciam os níveis de dívida. Alguns autores assinalam que o uso mais continuado de cartões de crédito pode ser encontrado em profissionais liberais, estratos mais jovens da população e em pessoas com atitudes positivas ao crédito (DENEGRÍ, 2007). Porém, tampouco há consenso. Pesquisa realizada por Livingstone e Lunt (1992) com funcionários de um mesmo local de trabalho apontaram que aqueles que tinham alto nível de dívida pessoal não se diferenciavam demograficamente dos demais. Por exemplo, eles não tinham mais crianças ou menos níveis de renda disponível, contudo, apresentavam atitudes mais favoráveis ao crédito.

Vio (2008) encontrou em sua pesquisa que algumas variáveis como grau de instrução, ocupação, mudança de renda, expectativa futura de renda, acomodação e número de membros agregados na família, quando relacionadas com

previsão de honrar com compromissos do crédito não apresentam significância. Para este autor, foram encontradas seis variáveis que diferenciam significativamente os grupos, mas somente três grupos são independentes: socialização econômica, auto-controle e comparação social. As outras variáveis, *locus* de controle econômico, orientação futura, horizonte de tempo e gerenciamento do dinheiro apresentaram outros níveis de significância.

Os autores Lea, Webley e Walker (1995); Livingstone e Lunt (1992); Walker (1997) apontam variáveis semelhantes às encontradas por Vio (2008), que influenciam a dívida, são elas: o auto-controle; a satisfação da influência social e econômica e as atitudes frente à dívida.

Vio (2008) encontrou em estudos anteriores, que o horizonte de tempo indica que os devedores tendem a enfatizar o presente em detrimento do futuro. Um horizonte de tempo mais curto pode sugerir um comportamento orientado, ou seja, o crédito está sendo usado para atender as necessidades atuais sem muito interesse futuro, além de indicar que estes devedores são menos hábeis em matérias financeiras e que o planejamento das despesas e as economias futuras são realizados em poucos meses. Webley e Nyhus (2001) encontraram que os devedores sem compromissos de pagar suas dívidas têm péssimas habilidades para gerenciar o dinheiro.

Lea *et al.* (1995) constataram que as variáveis, controle e administração de dinheiro, situação financeira, social e econômica, ciência do dinheiro que ganha e a utilização de empréstimos "não regulares" para pagamento de dívidas ou absorver as contas do dia-a-dia, são as que melhor distinguem um indivíduo com risco para se endividar excessivamente dos que apresentam um risco médio ou nenhum. Por outro lado, Livingstone e Lunt (1992) argumentam que as atitudes à dívida são fortemente correlacionadas com o grau de endividamento que as pessoas assumem.

Como bem colocam Stone e Maury (2006), o fenômeno do endividamento está associado a inúmeras variáveis como: gênero, raça, histórico familiar, número de cartões de crédito, uso de crédito, *locus* de controle, auto-estima, sensação de procura, comportamento nas decisões sobre risco, hábitos de uso do dinheiro, dentre outras. Os autores vão mais longe ainda, assinalando que nenhuma dessas variáveis acima relacionadas são suficientes, isoladamente, para explicar o

endividamento. Por fim, Boddington e Kemp (1999), consideram que há uma correlação significativa entre as atitudes em relação à dívida e o montante de dívida que uma pessoa realmente possui, portanto, quanto maior forem os níveis de dívida, estes terão maior tolerância em relação ao endividamento.

Para Vio (2008) os fatores psicológicos, além dos econômicos e demográficos, podem contribuir na habilidade de prever o retorno do crédito. O compromisso de honrar os pagamentos é primeiramente um problema de fluxo de caixa, embora a dificuldade financeira possa induzir o retorno do crédito, a teoria do ciclo de vida sozinha não pode esclarecer todos os comportamentos do crédito.

Com relação ao gênero, Norvilitis *et al.* (2003) afirmam que o papel do gênero não é claro, pois algumas pesquisas apontam que as mulheres são mais prováveis de fazer um orçamento do que os homens e que elas, no geral, utilizam mais práticas financeiras do que eles. Outras pesquisas apontam que as mulheres têm níveis mais altos de dívida que os homens e que estão mais susceptíveis à dívida, exatamente por possuírem mais cartões de crédito, além de que, eles possuem mais conhecimentos financeiros do que elas.

Já Lea *et al.* (1995) verificaram que as mulheres tendem a ser mais devedoras, por terem empregos temporários ou estarem desempregadas, além de terem baixos rendimentos, viverem em casa alugada e terem muitas crianças sob seu cuidado. Encontraram também em sua pesquisa, que a situação financeira dos pesquisados era pior do que a dos seus pais, concluindo que estes não tinham um bom manejo do dinheiro.

Ainda sobre a variável gênero, em estudo realizado por Sullivan *et al.* (2000 *apud* Vio, 2008), os resultados indicam que as mulheres são mais prováveis de serem devedoras e que não honram seus compromissos. Pois, em primeiro lugar, as mulheres, na união familiar, são mais responsáveis pelas crianças, tendo que gerenciar grande parte das despesas da família, e no caso de divórcio, apresentam um maior sofrimento pela redução dos recursos. Em segundo plano, apesar de algum progresso, as mulheres ainda são discriminadas no mercado de trabalho, ganhando salários mais baixos. Outro aspecto é que as mulheres são mais vulneráveis, em período de crise, a procurar o crédito como alternativa de lidar com a pressão financeira.

A opinião sobre o dinheiro e a forma de gerenciá-lo pode influenciar padrões de despesas e dívida. A falta de gerência do dinheiro entre estudantes universitários é associada com a acumulação de dívidas financeiras, e uma melhor compreensão das tendências de orçamento individual reduzem o risco de endividamento (KIDWELL e TURRISI, 2004). Já Stone e Maury (2006) diferenciam devedores de não devedores, usando entre outras variáveis, fatores da escala do dinheiro de Furham (1984), resultando em significativas variáveis associadas aos fatores retenção e ainda apontam que obsessão e inadequação se relacionam positivamente com os devedores e, a retenção se relaciona negativamente.

Houve também a coexistência de atitudes mais rigorosas sobre o uso do dinheiro, ou seja, atitudes de contenção de crédito como forma de melhorar a qualidade de vida. Nestes mesmos indivíduos foram observados hábitos de consumo e um mau sentido de passar por uma situação financeira difícil e além de gastar mais do que deviam. Há também pouco conhecimento das taxas de juros básicas e conceitos econômicos relacionados com a utilização de crédito (DENEGRÍ *et al.*, 1999).

Outra perspectiva de estudos centra-se em analisar as atitudes e comportamentos quanto à gestão e avaliação do dinheiro. Nesta perspectiva, foi introduzido o termo propensão à dívida, que é um passo para avaliar a dívida e os comportamentais e atitudes relacionadas, quer seja com a compra impulsiva e compulsiva (DENEGRÍ, 2007). De forma a explicar esses comportamentos, foram desenvolvidas uma variedade de instrumentos, consideradas escalas de medição, tais como: Escala de Compra Compulsiva de Valence *et al.*, em 1998; Escala para diferenciar compradores compulsivos, de Faber e O'Guinn, em 1992; Escala de atitudes em direção dívida, de Davis e Lea, Lea *et al.*, em 1995; Escala de atitudes em direção dívida, de Denegri *et al.*, em 1998 e Escala de atitudes em direção à dívida, de Vio, em 2008.

Destaca-se que a escala de “Atitude à dívida ou Atitude ao Endividamento”, elaborada por Davies e Lea (1995) aplicada em estudantes de uma Universidade, será utilizada nesta pesquisa. Esta escala serviu de base para que fossem desenvolvidas outras escalas, voltadas especificamente para medir a atitude à dívida das pessoas, ou seja, considera questões de finanças pessoais dos indivíduos. Lea *et al.* (1993), além dos estudantes estudaram os usuários do serviço

público de abastecimento de água. Denegri *et al.* (1999), também desenvolveram uma escala de atitudes à dívida. Um trabalho mais recente de Vio (2008) elaborou uma escala de atitude à dívida, utilizada para medir a predição do retorno do crédito, além de outras variáveis psicológicas.

A escala de "Atitude à dívida", de Davies e Lea (1995), desenvolvida para estudantes, através de estudo longitudinal, sinaliza o quanto uma pessoa é propensa a se endividar (Contra ou Favor). Utilizou-se uma escala de *Likert* composta por 14 itens, de 7 pontos, partindo de concordo totalmente até discordo totalmente. Os autores encontraram nesta escala um *Alpha Cronbach* de 0,79. Esta pesquisa tinha como objetivo central verificar a propensão dos estudantes universitários para dívida e, além de utilizar a escala de atitude à dívida, foram relacionadas outras variáveis, como o *locus* de controle, estilo de vida, montante de dívidas e despesas, além de fatores demográficos.

A escala de *locus* de controle, utilizada na pesquisa de Davies e Lea (1995), desenvolvida por Rotter (1966), verificava o quanto as pessoas eram influenciadas e controladas por forças internas ou externas. Outra escala utilizada, de Holmes and Rahe, (1967), abordava sobre os eventos da vida que podem levar às pessoas ao estresse, com inúmeros eventos que poderiam impactar negativamente ou positivamente a vida das pessoas. E por fim, variáveis demográficas, como gênero, idade, moradia e o montante das rendas e despesas (DAVIES e LEA,1995). Estes fatores, *locus* de controle e estilo de vida, não serão utilizados na presente pesquisa, tendo em vista o foco do estudo ser às dívidas da empresa, em relação as atitudes à dívida do gestor-proprietário, sem correlacionar outras variáveis comportamentais do gestor.

A escala desenvolvida por Denegri *et al.* (1999) de atitudes para o endividamento composta de 11 afirmativas, em formato de escala de *Likert*, distribuídos em dois fatores ortogonais denominados: "Atitude austera comparado à dívida e atitude à dívida *versus* hedonista". O primeiro fator inclui atitudes de cautela contra as reservas e empréstimos e, o segundo fator contém as atitudes de ingressar em dívidas, sem avaliar as conseqüências. Alguns resultados deste estudo mostraram que é possível distinguir os dois fatores que, juntos explicam 58,3% da variância.

Sobre o aspecto da variável psicológica “atitudes à dívida”, segundo estudo de Davies e Lea (1995) os estudantes com atitudes mais tolerantes à dívida eram mais velhos, apresentavam maior *locus* de controle externo, eram de religião cristã, além de possuírem maiores despesas. Quanto à relação com o *locus* de controle, sugere-se que esta variável seja incluída em futuros estudos da psicologia da dívida. Já em estudo realizado por Livingstone e Lunt (1992); Lea *et al.* (1993) encontraram resultados contrários entre a atitude à dívida e as dívidas. Embora os estudos tenham utilizado escalas diferentes, a diferença nos resultados é consistente com a hipótese de que os alunos são mais tolerantes com a dívida do que o público em geral. Isto pode ser previsto por uma série de razões demográficas, ciclo de vida, ou fatores comportamentais. Para Lea (1998), as variáveis socioeconômicas apresentaram uma correlação significativa entre o compromisso de pagamento do crédito e o nível de renda.

Para Vio (2008), a adoção de modelos de avaliação de risco de crédito mais sofisticados para prever o retorno do crédito tem ganhado iniciativas das instituições financeiras, promovendo, assim, uma proteção aos indivíduos e suas famílias dos eventos inesperados. Com isto, ganha espaço a inclusão de variáveis psicológicas, ou seja, não-financeiras, como forma de fornecer sinalizações e informações úteis aos elaboradores das políticas e às instituições financeiras, sugerindo, assim, novas políticas de interesse público e aumentando a possibilidade da determinação do nível apropriado de empréstimo para cada um individualmente (VIO, 2008).

Alguns estudos na área de direito, sociologia e psicologia têm demonstrado que a postergação do pagamento da dívida e a inadimplência não são explicadas unicamente por variáveis econômicas, mas também por fatores psicológicos e sociológicos que têm um papel importante para avaliar o risco de crédito e a predição da inadimplência (LEA, WEBLEY e LEVINE, 1993).

Nas últimas décadas, os estudos acadêmicos começaram a mostrar interesse sobre o mercado de crédito, no que se refere aos aspectos comportamentais, e passaram a realizar valiosas contribuições. Em pesquisa realizada por Vio (2008), os resultados confirmam a importância de adicionar variáveis não econômicas nos modelos de avaliação de risco de crédito, embora os

bancos confiem primeiramente nas variáveis socioeconômicas para selecionar devedores. Isso se dá por não conhecer a importância das variáveis psicológicas.

Como resultados futuros, contrariamente à indústria tradicional de crédito, as instituições financeiras podem ter um interesse em adotar um modelo multidimensional para prever o retorno do crédito, inserido variáveis psicológicas, mesmo que tenham que diminuir os lucros. Isso é possível, porque as instituições visam conceder um crédito aos clientes, oferecendo crédito para os segmentos menos arriscados, por estarem mais próximos dos clientes. No caso da pequena empresa, isso também pode ser realizado pelos bancos que concedem crédito a este segmento, pois o gerente tem capacidade de conhecer melhor a empresa e os gestores proprietários, em função do contato direto com o dono da empresa, que é, na maioria das vezes, o mesmo personagem.

Neste percurso, a literatura sinalizou a existência de fatores que quando relacionados com as variáveis não-financeiras (comportamentais), com o crédito e com o endividamento apresentam contribuições relevantes. Um desses fatores é o gênero, que indica que as mulheres se endividam mais que os homens, por diversas situações. Outro fator se refere ao número de sócios das empresas, influenciando nas decisões financeiras das empresas, pois encontrou-se que, quanto maior for o número de sócios, menor será o nível de endividamento das empresas, em decorrência do melhor compartilhamento das decisões.

Ainda sobre essas considerações, estudou-se o nível de profissionalismo das empresas na tomada de decisão, encontrando que, as empresas que possuem profissionais contratados na área financeira/contabilidade tendem a tomar decisões mais calculadas e mais técnicas e, por sua vez acabam se endividando menos. Outro fator encontrado, mesmo que empiricamente, se refere às pendências bancárias, que, de certa forma, reflete uma situação em que as empresas não estão mais conseguindo honrar seus compromissos. Esse fator quando relacionado com o nível de endividamento da empresa, deverá apresentar que quanto maior for o nível de endividamento das empresas, maior será o número de pendências bancárias.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1. Tipo de Pesquisa

O conhecimento científico é caracterizado pela forma e o método pelo qual é estudado determinado objeto. Deste modo é que o método pode ser definido como uma série de regras para se tentar resolver um problema. Uma pesquisa será considerada de cunho científico, se, também, utilizar uma metodologia científica que abranja instrumentos de coleta de dados e análise da amostra, universo ou caso (MARCONI e LAKATOS, 2006). Foram esses os principais conceitos que nortearam o delineamento da presente investigação.

O presente estudo é do tipo exploratório, com procedimentos de pesquisa de campo, usando-se o método de *survey*. A abordagem será quantitativa.

A pesquisa exploratória aumenta a familiaridade do pesquisador com o fenômeno ou com o ambiente que ele pretende investigar e o material obtido nessas investigações é rico em relatos de pessoas, situações e acontecimentos, incluindo transcrições de entrevistas e de depoimentos (DENCKER e VIÁ, 2001). Ainda sobre a pesquisa exploratória, no conceito de Malhotra (2006), esta objetiva prover o pesquisador de um maior conhecimento sobre o tema ou problema de pesquisa em perspectiva, entretanto, a natureza exploratória não possibilita o estabelecimento de conclusões definitivas que pressupõem a utilização de metodologia mais formal de investigação científica.

O método de *survey* para obtenção de informações se baseia no interrogatório dos participantes, aos quais se fazem várias perguntas estruturadas sobre seu comportamento, intenções, atitudes, percepção, outros. Geralmente o questionário é estruturado visando certa padronização no processo de coleta de dados (MALHOTRA, 2006).

Quanto à abordagem, a melhor que se adapta neste estudo é a quantitativa, pois deve-se ao caráter do objeto de investigação, que pode ser mensurável e envolve uma coleta sistemática de informações, mediante as condições de controle, onde a análise de dados obtidos é realizada através de procedimentos estatísticos expressos em números absolutos e percentuais que foram apresentados através de

tabelas e gráficos seguidos de análise de representatividade dos dados (MINAYO, 2001).

3.2 Campo e o período da pesquisa

O campo da pesquisa, também chamado de local da pesquisa, foi em Fortaleza, capital do estado do Ceará. A escolha do local de estudo se deve ao fato da autora residir e trabalhar nesta cidade.

A cidade de Fortaleza, criada em 1726, está localizada no litoral Atlântico, dispõe de 34 km de praias e ocupa uma área 313,8 km². Esta cidade, a quinta mais povoada no Brasil, 91^a no mundo, conta com uma população estimada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2008a) para o ano de 2008 de 2.473.614 habitantes, sendo a capital de maior densidade demográfica do país com 7.903 hab/km².

Em recente estudo do IBGE (2008b), Fortaleza se encontra entre os 12 principais centros urbanos do País, que se caracterizam por seu grande porte e por fortes relacionamentos entre si, além de, em geral, possuírem extensa área de influência direta. Está inclusa na terceira maior rede urbana do Brasil.

A economia de Fortaleza está fortemente vinculada ao comércio, indústria e turismo, tem o 12^o maior PIB municipal do país, o segundo do Nordeste com 19,7 bilhões de reais e detém o sétimo maior poder de compra (IBGE, 2007; Target Marketing, 2008).

A pesquisa foi realizada no período de outubro de 2008 a julho de 2009, sendo que a coleta de dados ocorreu nos meses de maio e junho de 2009.

3.3 Os sujeitos da pesquisa e a seleção da amostra

Os sujeitos ou população alvo do estudo foram pequenas empresas, do setor industrial, localizadas em Fortaleza-Ce, com faturamento em 2008 entre R\$ 240.000,00 a R\$ 2.400.000,00, selecionadas na base de dados da SERASA.

A SERASA é uma empresa privada que possui um dos maiores bancos de dados do mundo e dedica sua atividade à prestação de serviços de interesse ge-

ral. A instituição é reconhecida pelo Código de Defesa do Consumidor como uma entidade de caráter público (Lei 8.078, artigo 43, parágrafo 4º), pertence ao grupo *Experian*, a maior empresa do Brasil em pesquisas, informações e análises econômico-financeiras para apoiar decisões de crédito e negócios.

A escolha dos sujeitos foi motivada pela área de concentração do Mestrado em pequenos e médios negócios.

As pequenas empresas são definidas conforme o Capítulo II, Da Definição de Microempresa e de Empresa de Pequeno Porte, Art. 3º, da Lei 123, de 14/12/2006, que considera empresas de pequeno porte, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada que, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais).

Atualmente o Governo Federal tem se preocupado em criar canais com as MPE através da instalação de câmaras, fóruns de apoio ao segmento, a exemplo do Fórum Permanente das Micro e Pequenas Empresas. Este Fórum, implantado através do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, tem o objetivo de atender aos anseios do segmento das microempresas e empresas de pequeno porte, por meio da conjugação de esforços dos órgãos governamentais e das entidades de representação na formulação de políticas públicas voltadas para o fomento destas empresas.

Quanto à escolha do setor de atividade, segundo Camargos e Lima (2008) o setor industrial apresenta uma maior propensão a ser inadimplente do que as empresas de serviços e comércio, pois uma das explicações encontradas seria pela maior complexidade nos processos de gestão e produção, pelos custos e despesas elevadas e pela limitação do escopo corporativo, focado em poucos produtos ficando susceptíveis a concorrência e sazonalidades. Outro fator determinante para a escolha do setor deve-se ao fato de que, segundo dados do Banco Central, na posição de dez/2008, dentre as empresas do setor privado, àquelas do setor industrial são as que mais demandam crédito, correspondendo a 24,2% do crédito total (FEBRABAN, 2009).

Neste caso, o critério de inclusão dos participantes da amostra do estudo foi por atividade econômica relacionada à Indústria, de acordo com o cadastro e registro de pessoa jurídica da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) do IBGE, Seção C, Divisão 10, Denominação Indústria de Transformação (IBGE, 2008c). A seleção da amostra por setor de atividade decorre do princípio de que todas as empresas obtiveram as mesmas condições macro-econômicas para o desenvolvimento da atividade, no que diz respeito à oferta de recursos e características do momento econômico.

Segundo dados do Instituto de Pesquisas e Estratégias Econômicas do Ceará - IPECE (2009), em 2005 o Estado do Ceará possuía 13.905 indústrias, sendo que 82,20% pertencem às indústrias de transformação, 16,20% a construção civil, 1,22% ao extrativismo mineral e 0,38% de utilidade pública. Destaque-se que a grande maioria dessas indústrias é composta por micro e pequenas empresas. O setor industrial é de fundamental importância para a economia do Ceará, tendo contribuído substancialmente para o dinamismo apresentado pela economia cearense neste último decênio. O PIB brasileiro cresceu no período de 2004-2008, algo em torno de 26,06%, enquanto a economia cearense cresceu em 25,10%, informa o Guia Industrial do Ceará de 2009. Trazendo esses dados para município de Fortaleza, em 2005 o número de indústrias totalizava 6.948.

A base de dados disponibilizada pela SERASA apresentou um número de 496 pequenas empresas, do setor industrial, consideradas ativas, com registros de endereços e telefones atualizados, localizadas na cidade de Fortaleza, Ceará. Desse quantitativo de empresas, foi selecionada uma amostra para o estudo do tipo não-probabilística por conveniência. Esta técnica é destituída de rigor estatístico e, segundo Malhotra (2006), as unidades amostrais são constituídas de elementos convenientes e a seleção é deixada a cargo do entrevistador pesquisador.

A amostra da pesquisa foi de 199 pequenas empresas do setor industrial, localizadas no município de Fortaleza-Ceará, em pleno funcionamento.

3.4. Os Informantes Chaves

Os informantes chave para responder as questões da pesquisa foram os gestores-proprietários ou o principal responsável da área financeira pelas pequenas empresas selecionadas para a pesquisa.

Segundo alguns autores a administração da pequena empresa é geralmente feita pelo proprietário, sendo este o gestor que toma as decisões, quer sejam financeiras e comerciais (ALMEIDA e ROSS, 2000; PEROBELLI *et al.*, 2008).

3.5 Os Instrumentos e a Coleta de dados

Segundo Marconi e Lakatos (2006), a seleção do instrumento de coleta de dados está, portanto, diretamente relacionada com o problema a ser estudado; a escolha dependerá dos vários fatores relacionados com a pesquisa, ou seja, a natureza dos fenômenos, o objeto da pesquisa, os recursos financeiros, a equipe humana e outros elementos que possam surgir no campo de investigação.

Para esta pesquisa utilizou-se como estratégia a *survey* para a coleta de dados, por se tratar do método mais apropriado para codificação, análise e interpretação dos dados, e, é o método mais comum de coleta de dados primários em pesquisas (MALHOTRA, 2006). O método de *survey* utilizado foi o questionário estruturado. Ainda, segundo Malhotra (2006), o formulário de entrevista ou instrumento de medição, é um conjunto formal de perguntas cujo objetivo é obter informações dos entrevistados, ou seja, é apenas um dos elementos de coletas de dados.

Como forma de viabilizar a coleta de dados realizou-se uma entrevista individual estruturada com aplicação de um questionário (Apêndice A), composto de perguntas fechadas de múltiplas escolhas relacionadas aos dados sócio-demográficos e um conjunto de afirmações relacionadas ao tema da pesquisa a serem assinalados, com propósito de aplicação de uma escala de medição. As afirmações abordam questões relacionadas às atitudes pessoais frente ao endividamento. Em adicional, no momento da aplicação do questionário foi entregue ao entrevistado uma Carta de Apresentação (Apêndice B) contendo informações sobre o objetivo da

pesquisa, sigilo das informações, apresentação da autora da pesquisa e a importância e necessidade de obter as respostas.

A primeira parte do questionário foi utilizada uma escala adaptada do modelo original desenvolvida e validada por Davies e Lea (1995). Esta escala denominada “Atitudes ao Endividamento” é considerada a escala de maior representatividade nos estudos relacionados ao tema, sendo referência para as outras escalas desenvolvidas posteriormente. A escala original foi utilizada em pesquisa com estudantes de uma universidade na Inglaterra – Universidade de Exeter, através de um estudo longitudinal. O instrumento é composto por 14 itens, consultados em escala de Likert de 1 a 7, onde 1 equivale a “Discordo Totalmente” e 7 equivale a “Concordo Totalmente”. Cabe destacar que, as afirmativas desta escala referem-se a aspectos relacionados às finanças pessoais.

A segunda questão versa sobre a estrutura financeira da empresa, incluindo, tomada de decisão, estrutura de capital, necessidade de crédito, dentre outros aspectos, objetivando conhecer a estrutura financeira da empresa e como se dão as decisões. A terceira e última questão, refere-se às informações sócio-demográficas dos gestores proprietários das respectivas empresas, tendo por finalidade conhecer o perfil dos gestores.

Segundo Marconi e Lakatos (2006), o rigoroso controle de aplicação dos instrumentos de coleta dos dados da pesquisa é fator fundamental para evitar erros e defeitos resultantes de entrevistadores ou de informantes tendenciosos. Esses mesmos autores chamam atenção para a necessidade de se fazer planejamento prévio para evitar desperdício de tempo.

Além dos dados coletados através do questionário, descrito acima, foram utilizadas informações referentes à situação de endividamento das empresas, conforme constam na base de dados disponibilizada pela SERASA. As informações referentes ao endividamento foram apresentadas em termos percentuais, e considera o volume de dívidas junto às instituições financeiras em relação ao ativo total da empresa. Foram também disponibilizadas as restrições de clientes, REFIN- Pendências Bancárias, que se refere a registros sobre títulos vencidos e não pagos de pessoas físicas e jurídicas registrados diretamente no banco de dados da SERASA pela insti-

tuição financeira credora. Os registros de REFIN são sempre oriundos de empresas que se caracterizam como instituições financeiras.

De acordo com as recomendações de Marconi e Lakatos (2006), elaborado o instrumento de pesquisa, o procedimento mais utilizado para averiguar sua validade é o teste preliminar, ou seja, consiste em testar o instrumento sobre uma pequena parte da população do universo ou da amostra, a fim de o resultado da pesquisa não chegar a resultado falso e o instrumento ser capaz de garantir a isenção de erro. Recomendam, ainda, a mensuração em 5 ou 10% do tamanho da amostra. Nesta pesquisa não foi realizado pré-teste, considerando as condições de acessibilidade as pequenas empresas e o prazo exíguo de conclusão da pesquisa.

A aplicação dos questionários foi realizada por pesquisadores da Empresa Junior - Administração, composta por alunos do Curso de Administração de Empresas da Universidade Estadual do Ceará, no total de sete pesquisadores. Os pesquisadores receberam treinamento direcionado, da autora da pesquisa, sobre o tema e quanto à forma de abordagem junto às empresas e gestores-proprietários.

3.6 Tratamento dos dados

Os dados foram trabalhados com o *software* SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) versão 15.0.

Para a análise dos dados foi utilizada estatística descritiva univariada e bivariada. As tabelas de contingência foram usadas para evidenciar as relações entre as variáveis, que posteriormente se confirmaram através da estatística *Pearson* qui-quadrado (χ^2). Essa análise é indicada por Malhotra (2006) para testar a significância estatística da associação observada entre as variáveis dispostas em uma tabulação cruzada. Haverá relação estatisticamente significativa, quando a significância (*Asymp. Sig. 2-sided.*) for inferior a 0,05. Assim, como utilizamos a estatística qui-quadrado para testar a associação entre variáveis qualitativas, nominais e categóricas, usamos o coeficiente de correlação de *Pearson* para testar a associação entre variáveis quantitativas.

Após a coleta de dados, estes foram analisados do ponto de vista empírico, ou seja, da forma em que foram encontrados e depois confrontados com a visão

teórica. A visão teórica foi consubstanciada em dados secundários de fontes bibliográficas sobre o tema e os sujeitos da pesquisa. A análise dos dados encontra-se ancorada em estudos e pesquisas de autores do referencial teórico.

3.7 Aspectos éticos

Quanto aos aspectos éticos desta pesquisa, as informações referentes às empresas, no que diz respeito ao nome da empresa e dos proprietários, das informações coletadas nas entrevistas e a base de dados disponibilizada pela SERASA, serão sigilosas pelo caráter da pesquisa científica.

4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Este capítulo apresenta a discussão dos resultados do levantamento realizado no período de maio e junho de 2009 junto às pequenas indústrias de Fortaleza. A partir dos dados pesquisados, utilizou-se a abordagem quantitativa e as técnicas estatísticas necessárias para compreender como as empresas tomam suas decisões financeiras e atender os objetivos geral e específicos da presente pesquisa.

4.1 Descrição da amostra

Das 496 indústrias de pequeno porte, localizadas na cidade de Fortaleza-Ce, obteve-se uma amostra por acessibilidade de 199 empresas. O questionário foi aplicado diretamente ao gestor-proprietário das pequenas indústrias pesquisadas. Dos gestores pesquisados, a grande maioria era do sexo masculino, 62%, com predominância de adultos jovens (8% com idade até 25 anos; 63,5% com idade entre 25 e 50 anos; e 27,5% acima de 50 anos), e com grande concentração de casados, 70%, e em consequência, 75,5% possuem filhos.

Quanto ao nível de escolaridade, 36,5% possuem ensino médio e 55,5% ensino superior, incluindo pós-graduação com 5%, ou seja, demonstra o quanto os empresários estão buscando se capacitar e se profissionalizar para gerir suas empresas. O nível de renda apresentou-se em patamares medianos, com renda mensal superior a R\$ 5.000,00 (52%) e o estilo de moradia dos empresários é praticamente em residência própria, com 86%, residindo com seus cônjuges e companheiros.

As empresas que compuseram a amostra apresentam, em sua forma de constituição, dois sócios em sua maioria (68,5%). A TAB.3 mostra as informações detalhadas da amostra.

TABELA 3

Perfil da amostra pesquisada

Quesitos	Nº	(%)
Gênero		
Masculino	124	62,0
Feminino	75	38,0
Estado Civil		
Solteiro	34	17,0
Casado	140	69,5
Divorciado/Separado	21	10,5
Viúvo	4	2,0
Idade		
Até 25 anos	16	8,0
Entre 26 e 50 anos	112	63,5
Acima de 50 anos	61	27,5
Escolaridade		
Ensino Fundamental	15	7,5
Ensino Médio	73	36,5
Superior	101	50,5
Pós-graduação	10	5,0
Renda		
Até R\$ 1.500	9	4,5
Entre R\$ 1.501 e R\$ 2.500	34	17,5
Entre R\$ 2.501 e R\$ 4.500	43	21,5
Entre R\$ 4.501 e R\$ 7.500	51	25,5
Acima de R\$ 7.501	53	26,5
Moradia		
Própria	172	86,0
Alugada	25	12,5
Gratuita	1	0,5
Emprestada	1	0,5
Total	199	100,0

Fonte: Elaborada pela autora.

Ainda sobre o perfil da amostra, verificou-se o volume de pendências bancárias das empresas, as quais foram obtidas de fontes oficiais como Cartórios de Distribuição Judicial, Varas Cíveis, Cartórios de Protestos, Banco Central e Instituições Financeiras e não Financeiras, e que são registradas na base de dados da SERASA. Estas informações são utilizadas pelas instituições financeiras no momento da concessão do crédito. A TAB. 4 mostra o volume, em quantidade, de pendências bancárias das empresas.

TABELA 4

Pendências Bancárias

Pendências	Nº	%
Nenhuma	123	61,5
Até 5	28	14,0
Entre 6 e 10	5	2,5
Entre 11 e 50	13	6,5
Entre 51 a 100	9	4,5
Acima de 100	8	4,0
<i>Missing</i>	13	7,0
Total	199	100,0

Fonte: Elaborado pela autora.

4.2 Decisões Financeiras

No tocante a estrutura financeira da empresa e o processo de tomada de decisão do gestor, os empresários ou o principal responsável pela área financeira foram questionados sobre diversos aspectos, conforme pode ser observado na TAB.5, a seguir.

Quando as empresas foram indagadas se tinham dificuldade de obter crédito junto às instituições financeiras, 77,5% responderam que não. Isso reforça as pesquisas do SEBRAE (2006) que o crédito para as MPEs vêm evoluindo ano a ano. As 44 empresas (22,5%), que sinalizaram ter dificuldades de obter crédito junto às instituições financeiras, indicaram que o principal fator de dificuldade seria a falta de garantias, com 12% das indicações, em seguida a inadimplência da empresa, com 3,5%, e em menor significância, a insuficiência de documentos, com 1%.

Um dado bastante significativo encontrado na pesquisa refere-se à estrutura organizacional das empresas, pois 66% das empresas possuem profissional contratado para atuar na área financeira/contabilidade. Fazendo um paralelo com literatura, esse resultado se contrapõe a pesquisa de Almeida e Ross (2000) que encontraram como característica da pequena empresa o pouco profissionalismo, e que em sua maioria as empresas são familiares. Talvez, no caso das empresas atu-

arem no setor industrial, os proprietários acabam se envolvendo muito mais no processo produtivo e de vendas, do que nas áreas administrativas.

Embora a maioria das empresas possua profissionais contratados na área financeira, em 97,5% os proprietários participam das decisões financeiras. Neste aspecto, Almeida e Ross (2000) corroboram com o fato de que na pequena empresa a administração geralmente é feita pelo proprietário ou parentes, considerando uma dificuldade enfrentada por parte do empresário o momento da tomada de decisão. Este resultado comprova as observações de Perobelli *et al.* (2008) que, nas pequenas empresas pesquisadas, pelos autores, 80% das empresas têm o proprietário como principal gestor e responsável pelas decisões.

Pesquisa realizada pelo SEBRAE (2006), 79,5% das empresas realizam seus empréstimos e ou financiamentos em nome da empresa e, apenas, 7,5% em nome do proprietário. Pode-se constatar que, embora seja mais fácil obter crédito em nome da pessoa física, atualmente, com as ações de políticas públicas voltadas para apoio as MPEs, a obtenção de crédito junto às instituições financeiras tem proporcionado acesso mais fácil, prazos mais longos, taxa de juros reduzidas e menos burocracia.

Com relação à finalidade dos empréstimos e financiamentos das empresas pesquisadas, em sua maioria é direcionada para novos investimentos, representando 57%, em seguida para capital de giro, com 21,5% e em menor significância, com 8,5%, para pagamento de dívidas. Confrontando com a revisão da literatura, esses resultados não representam a realidade das pesquisas, conforme pesquisa realizada pelo SEBRAE (2006). Talvez seja porque as empresas pesquisadas pertençam ao setor industrial e necessitem constantemente renovar suas máquinas e equipamentos, bem como realizar ampliações, diferentemente das empresas do setor comercial que carecem muito de capital de giro para o desempenho de suas atividades. Almeida e Ross (2000) coadunam com os resultados encontrados, quando declaram que as empresas buscam recursos para novos investimentos.

TABELA 5

Informações sobre a estrutura financeira

Quesitos	Nº	(%)
Dificuldade de obter crédito		
Sim	44	22,5
Não	155	77,5
Decisões tomadas pelo proprietário		
Sim	195	97,5
Não	4	2,5
Finalidade dos Empréstimos/Financiamentos		
Capital de giro	43	21,5
Pagamento de dívidas	17	8,5
Novos investimentos	114	57,0
Fator de dificuldade para obter crédito		
Falta de garantias	24	12,0
Insuficiência de documentação	7	1,5
Viabilidade projeto	6	3,0
Inadimplência e Restrições	7	6,5
Profissional contratado na área financeira		
Sim	132	66,0
Não	67	34,0
Realização dos Empréstimos/Financiamentos		
Em nome da empresa	158	79,5
Em nome do proprietário (PF)	15	7,5
Não faz empréstimos ou financiamentos	26	13,0
Total	199	100,0

Fonte: Elaborado pela autora.

4.3 Endividamento das Empresas: fatores relacionados

O índice de endividamento das empresas, segundo Gitman (1997), mede a proporção dos ativos totais da empresa financiadas pelos credores, ou seja, quanto maior for este índice, maior será o montante de capital de terceiros que vem sendo utilizado para gerar lucros. Nesta pesquisa utilizou-se este índice para cálculo do endividamento das empresas, considerando os empréstimos de curto e longo prazo.

As informações alusivas aos índices de endividamento das empresas, objeto da pesquisa, foram disponibilizadas pela empresa SERASA. O índice de endividamento foi utilizado em percentuais e resulta da relação entre o volume de endividamento bancário e o ativo total da empresa, ou seja, o índice reflete apenas as dívidas junto às instituições financeiras.

Nas empresas pesquisadas, o índice de endividamento variou entre 0% e 429%, apresentando uma média de 34,98%. Para melhor compreensão, os índices de endividamento das empresas foram agrupados em cinco faixas de endividamento

(TAB.6), da seguinte forma: sem endividamento bancário, 0%, em seguida de Maior que 0% e Menor que 20%; Maior que 20% e Menor que 50%; Maior que 50% e Menor que 75%; Maior que 75% e Menor que 100%; e por fim, Maior que 100%. Os resultados mostraram que 31,5% das empresas não possuem nenhum nível de endividamento e, que mais de 50% das empresas apontam ter menos de 20% de endividamento. Esta situação encontrada, onde 70% das empresas têm um índice de endividamento de até 50%, mostra que as empresas do setor industrial localizadas em Fortaleza-CE, apresentam pequenos índices de endividamento.

TABELA 6

Índice Endividamento das Empresas

Índices	Nº	(%)
Igual a 0%	63	31,5
Maior que 0% e Menor que 20%	50	25,0
Maior que 20% e Menor que 50%	27	13,5
Maior que 50% e Menor que 75%	19	9,5
Maior que 75% e Menor que 100%	30	15,0
Maior que 100%	10	5,5
Total	199	100,0

Fonte: Elaborado pela autora.

Na tentativa de avaliar melhor os índices de endividamento das empresas, foram analisadas frente às variáveis demográficas e a estrutura de decisão financeira das empresas. Esta análise permitiu verificar se há relação estatisticamente significativa entre as variáveis. A TAB. 7 mostra que não existe relação estatisticamente significativa entre gênero e nível de endividamento, o que foi confirmado pelo coeficiente de Pearson Chi-Square ($\text{sig} > 0,05$).

TABELA 7

Gênero e Índice de Endividamento

Faixas	Masculino	Feminino	Total		Pearson Chi-Square	
	(%)	(%)	N	(%)	Value	Asymp. Sig. (2-sided)
Igual a 0%	28,2	37,3	63	31,5	7,811	0,167
Maior que 0% e Menor que 20%	25,8	24,0	50	25,0		
Maior que 20% e Menor que 50%	12,9	14,7	27	13,5		
Maior que 50% e Menor que 75%	10,5	8,0	19	9,5		
Maior que 75% e Menor que 100%	14,5	16,0	30	15,0		
Maior que 100%	8,1	0,0	10	5,5		
Total (%)	100,0	100,0	-	100,0		
Total (Nº)	124	75	199	-		

Fonte: Elaborado pela autora.

Outra variável analisada é a relação entre o número de sócios e o índice de endividamento. Os resultados mostram que as empresas que possuem até 02 sócios em sua composição societária apontam estarem endividadas em percentuais maiores. A TAB. 8 demonstra que aparentemente existe uma relação entre o número de sócios e o nível de endividamento das empresas. Contudo essa relação não é significativa (sig. > 0,05). Um aspecto que dever ser ressaltado é que na maioria das vezes a composição societária das pequenas empresas é constituída entre os cônjuges, podendo inferir que apenas um deles assume as decisões empresariais.

TABELA 8

Número de sócios e Índice de Endividamento

Faixas	Um sócio *	Mais de um sócio	Total		Pearson Chi-Square	
	(%)	(%)	N	(%)	Value	Asymp. Sig. (2-sided)
Igual a 0%	28,2	54,5	55	31,5	5,501	0,358
Maior que 0% e Menor que 20%	27,0	18,2	49	25,0		
Maior que 20% e Menor que 50%	12,6	18,2	24	13,5		
Maior que 50% e Menor que 75%	9,2	9,1	17	9,5		
Maior que 75% e Menor que 100%	17,2	0,0	30	15,0		
Maior que 100%	5,7	0,0	10	5,5		
Total (%)	100,0	100,0	-	100,0		
Total (Nº)	188	11	185	-		

*Nas empresas com dois sócios, não considerou o cônjuge como sócio, assinalando apenas um sócio na composição societária.

Fonte: Elaborado pela autora.

Ademais, quando avaliada a correlação entre o índice de endividamento e a estrutura de decisão da empresa, especificamente no que se refere a ter profissional contratado para atuar na área financeira/contabilidade, verificou-se que existe relação estatisticamente significativa entre o nível de profissionalismo e o endividamento das empresas. Esse resultado reafirma os estudos de Almeida e Ross (2000), Deprende-se da TAB. 9, a relação existente entre o índice de endividamento e ao nível de profissionalização das empresas.

TABELA 9

Profissional Contratado e Índice de Endividamento

Faixas	Profissional contratado		Total		Pearson Chi-Square	
	Sim	Não	N	(%)	Value	Asymp. Sig. (2-sided)
	(%)	(%)				
Igual a 0%	28,8	37,3	63	31,5	11,993	0,035
Maior que 0% e Menor que 20%	21,2	32,8	50	25,0		
Maior que 20% e Menor que 50%	15,9	9,0	27	13,5		
Maior que 50% e Menor que 75%	8,3	11,9	19	9,5		
Maior que 75% e Menor que 100%	18,9	7,5	30	15,0		
Maior que 100%	6,8	1,5	10	5,5		
Total (%)	100,0	100,0	-	100,0		
Total (Nº)	132	67	199	-		

Fonte: Elaborado pela autora.

Segundo mostra a TAB.4, apresentada anteriormente, 61,5% das empresas não possuem nenhuma pendência bancária. Com base neste resultado, buscou-se analisar de forma empírica e exploratória a relação entre as pendências bancárias e o nível de endividamento das empresas, pois espera-se que as empresas que possuem um maior número de pendências bancárias, maiores serão os níveis de endividamento. No entanto, encontrou-se relação significativa entre os dois fatores, com *Sig.* \approx ,000, e uma correlação de aproximadamente 41%. A FIG. 2 apresenta a correlação encontrada entre as pendências bancárias e o índice de endividamento das empresas.

Correlations

		Índice de Endividamento	pendências bancárias
Índice de Endividamento	Pearson Correlation	1	,410**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	200	186
pendências bancárias	Pearson Correlation	,410**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	186	186

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

FIGURA 2 – Pendências Bancárias e Índice de Endividamento.

4.4 Propensão ao Endividamento: variáveis não-financeiras

Para medir a propensão ao endividamento foi utilizada uma escala traduzida e adaptada denominada “*Attitudes to Debt*”, desenvolvida pelo psicólogo Stephen Lea e usada em suas pesquisas relacionadas a endividamento que traz aspectos pessoais relacionadas ao tema. Esta escala, reconhecida e referenciada em diversos trabalhos acadêmicos que envolvem variáveis da psicologia econômica, tem sido base desta pesquisa, tendo sido utilizada em outras pesquisas pela autora deste trabalho. A medição da escala é realizada através de uma escala de *Likert*, de 1 a 7, resultando em dois fatores, “Favor” endividamento e “Contra” endividamento.

A escala possui 14 itens, sendo sete itens “Favor” endividamento (3, 4, 6, 8, 9, 12 e 13) e sete itens “Contra” endividamento (1, 2, 5, 7, 10,11 e 14). No entanto, para classificar os empresários pesquisados quanto à propensão ao endividamento, realizou-se uma recodificação dos resultados, sendo que aqueles com pontuação entre -42 e 0 são “Contra” endividamento, e entre 1 e +42, são a “Favor” endividamento. A partir dessa reclassificação, 71,5% dos empresários foram identificados como “Contra” e 28,5% a “Favor”, conforme apresentado na TAB.10, a seguir.

TABELA 10

Escala Atitude ao Endividamento

Endividamento	Nº	%
Contra	142	71,5
Favor	57	28,5
Total	199	100

Fonte: Elaborado pela autora.

Ao analisar a escala de atitude ao endividamento com as variáveis demográficas, sexo, escolaridade, estado civil, nível de renda, não se observou correlações estatísticas significativas com nenhuma dessas variáveis. Esses resultados coincidem com os resultados encontrados por Vio (2008). O autor, em sua pesquisa, mostrou que variáveis como grau de instrução, ocupação, renda, acomodação e número de membros agregados na família, que, quando relacionadas com previsão de honrar com compromissos do crédito, também, não apresentaram significância estatística. Depreende-se da TAB.11 informações sobre as variáveis demográficas e a relação com a Atitude ao endividamento.

TABELA 11

Atitude ao Endividamento e Variáveis Demográficas

Quesitos	Contra	Favor	Total		Pearson Chi-Square	
	(%)	(%)	N	(%)	Value	Asymp. Sig. (2-sided)
Gênero					1,479	0,224
Masculino	59,2	68,4	124	61,8		
Feminino	40,8	31,6	75	38,2		
Estado Civil					1,183	0,757
Solteiro	17,1	17,5	34	17,3		
Casado	68,6	73,7	140	69,5		
Divorciado/Separado	12,1	7,0	21	10,6		
Viúvo	2,1	1,8	4	2,0		
Escolaridade					2,546	0,111
Com nível superior	52,5	64,9	111	56,1		
Sem nível superior	47,5	35,1	88	43,9		
Renda					2,858	0,582
Até R\$ 1.500	3,7	7,5	9	4,7		
Entre R\$ 1.501 e R\$ 2.500	18,4	17,0	34	18,0		
Entre R\$ 2.501 e R\$ 4.500	22,8	22,6	43	22,7		
Entre R\$ 4.501 e R\$ 7.500	29,4	20,8	51	27,0		
Acima de R\$ 7.501	25,7	32,1	53	27,5		
Total (%)	100,0	100,0	-	100,0		
Total (Nº)	142	57	199	-		

Fonte: Elaborado pela autora.

Outros autores, como Stone e Maury (2006), apontam que nenhuma dessas variáveis (gênero, raça, histórico familiar, número de cartões de crédito, uso de crédito, *locus* de controle, auto-estima, sensação de procura, comportamento nas decisões sobre risco, hábitos de uso do dinheiro) são suficientes, isoladamente, para explicar o endividamento.

Ainda se tratando da variável não-financeira “Atitude ao Endividamento” e suas inter-relações, analisou-se sob a perspectiva de que as empresas que possuem qualquer pendência bancária seriam a “Favor” do endividamento. Verifica-se na TAB.12 que não há correlação significativa que possa afirmar que uma variável é dependente da outra, pois em valores percentuais tanto faz o empresário ser a “Favor” ou “Contra” o endividamento, a empresa não possui pendências bancárias.

TABELA 12

Atitude ao Endividamento e Pendências Bancárias

Pendência	Contra	Favor	Total		Pearson Chi-Square	
	(%)	(%)	Nº	(%)	Value	Asymp. Sig. (2-sided)
Não	45,7	20,4	123	66,1	0,611	0,497
Sim	25,3	8,6	63	33,9		
Total	71,0	29,0	186	100,0		

Fonte: Elaborado pela autora.

Embora a maioria das empresas tenha afirmado não existir dificuldade de obter crédito junto às instituições financeiras (77,5%), analisou-se esse resultado em relação à atitude do empresário em contrair dívidas. Não foram encontradas relações estatisticamente significativas (TAB. 13), no que se refere às dificuldades de obter crédito das empresas e a atitude ao endividamento do empresário (sig > 0,05).

TABELA 13

Atitude ao Endividamento e Dificuldade de Obter Crédito

Dificuldade de obter crédito	Contra	Favor	Total		Pearson Chi-Square	
	(%)	(%)	Nº	(%)	Value	Asymp. Sig. (2-sided)
Sim	17,6	4,5	44	22,1	4,200	0,122
Não	53,8	23,6	154	77,4		
Missing			1	0,5		
Total	71,4	28,6	198	100,0		

Fonte: Elaborado pela autora.

Em suma, buscou-se conhecer as correlações existentes com a variável não-financeira, atitude ao endividamento. Com relação às variáveis demográficas não foram encontradas evidências estatisticamente significativas que pudessem delinear o perfil dos gestores-proprietários e as atitudes ao endividamento. Quanto as pendência bancárias, também, não foram encontradas correlações significativas que apontassem alguma relação entre a atitude dos gestores e o volume de pendências bancárias das empresas. Outro fator analisado se refere a dificuldade da empresa em obter crédito, pois esperava-se encontrar uma relação positiva, sinalizando que nas empresas que indicaram não ter dificuldades, as atitudes do gestor seriam favoráveis ao endividamento, no entanto não foram encontradas quaisquer relações estatisticamente significativas.

4.5 Propensão ao Endividamento *versus* Índice de Endividamento

O objetivo principal da pesquisa é analisar a relação existente entre a propensão ao endividamento do proprietário-gestor das pequenas empresas industriais em relação aos índices de endividamento das empresas. A variável comportamental, ou seja, não-financeira obtida através da aplicação da escala de “Atitude ao Endividamento” define se o indivíduo é Contra ou a Favor do endividamento. Cabe destacar que existem outras escalas que medem esse comportamento/atitude classificando-o de diversas formas.

Boddington e Kemp (1999) consideram que há uma correlação significativa entre as atitudes em relação à dívida e o montante de dívida que uma pessoa

possui, portanto, quanto maior forem os níveis de endividamento, estes terão maior tolerância em relação ao endividamento. Em contraposição, os autores Livingstone e Lunt (1992) argumentam que as atitudes à dívida são fortemente correlacionadas com o grau de endividamento que as pessoas assumem.

Com base na literatura sobre as variáveis não-financeiras (atitudes) e endividamento, formulou-se a hipótese de que os proprietários que têm atitude a favor à dívida, as empresas apresentariam maiores índices de endividamento. No item 4.2 Decisões Financeiras, encontrou-se que 97,5% das empresas os proprietários participam das decisões financeiras, no entanto, para realizar a análise foram excluídas as empresas (2,5%) em que não sinalizaram o gestor-proprietário como o principal tomador das decisões.

Para verificar essa hipótese realizou-se uma correlação entre o índice de endividamento e a atitude ao endividamento, segundo mostra na FIG.3. A correlação encontrada entre as variáveis não é significativa (sig. > 0,05), implicando com isso que a hipótese seja refutada. Porém, contrário ao esperado, o sinal é negativo, indicando que existe uma relação inversa entre o índice de endividamento e a atitude ao endividamento.

Correlations

		Escala dívida	Índice de Endividamento
Escala dívida	Pearson Correlation	1	-,092
	Sig. (2-tailed)		,200
	N	194	194
Índice de Endividamento	Pearson Correlation	-,092	1
	Sig. (2-tailed)	,200	
	N	194	195

FIGURA 3 – Índice de Endividamento e Escala de Atitude ao Endividamento

Esses resultados deságuam na discussão sobre o quanto essas variáveis não-financeiras podem prever o nível de endividamento das empresas. O que foi observado nesta pesquisa é que nas empresas que apresentam maior nível de endividamento, os gestores-proprietários são mais “Contra” o endividamento. Pode-se

concluir que a dívida causa efeitos negativos e que as pessoas quando se encontram numa situação de endividamento passam a rejeitar e não querer aceitar. Para Lea (1999) diariamente a mente é afetada por forte conotação negativa do termo dívida.

5 CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES FUTURAS

O presente trabalho procede da inquietação da autora no sentido de explorar assuntos instigantes na área de finanças. No entanto, deparou-se com as finanças comportamentais e a psicologia econômica, temas que atualmente vem ganhando espaço na academia e despertando o interesse do mercado financeiro. Como se pôde observar, o trabalho procurou ser exploratório, com dados empíricos, possibilitando compreender a importância das variáveis não-financeiras nas decisões financeiras das empresas.

Tomando por base os resultados aqui encontrados, quanto ao perfil dos gestores das empresas pesquisadas, pode-se verificar que a maioria desses gestores são casados, com moradia própria e renda média-alta. Também merece destaque o nível de escolaridade encontrado nos empresários, sendo que 55% possuem curso superior, incluindo 5% com pós-graduação, o que nos leva a intuir que os mesmos possuem boas condições técnicas para conduzir seus negócios.

Com relação à estrutura de decisões financeiras das empresas, um dado surpreendente é que 66% das empresas pesquisadas possuem profissionais contratados na área financeira/contabilidade, pois o que se observa na prática é que o gestor-proprietário assume diversos papéis na administração da empresa, desde a área de marketing à produção, porém a atividade contábil e financeira é, na maioria dos casos, passada a terceiros. Outro resultado encontrado refere-se à quantidade de sócios, sendo que, em sua maioria, as empresas pesquisadas possuem dois sócios na composição societária. Sobre este mesmo prisma, encontrou-se que em 97,5% das empresas os gestores-proprietários participam das decisões financeiras. Isso nos leva a concluir que, conhecer o comportamento, personalidade e atitudes dos gestores, ou seja, daqueles que tomam as decisões financeiras, torna-se de fundamental importância para possíveis análises de crédito. Estas variáveis, consideradas não-financeiras, infelizmente, ainda não fazem parte dos modelos de avaliação de risco de crédito, podendo ser objeto de apreciação por parte instituições de financeiras para analisar a viabilidade de inserção dessas variáveis nos citados modelos.

Adicionalmente, foi possível ainda verificar questões relacionadas à concessão de crédito às empresas, encontrando que, em sua maioria, o financiamento é contraído em nome da própria empresa e com a finalidade de realizar novos investimentos. Isto reforça que as pequenas empresas, neste caso, empresas do setor industrial, estão buscando melhores condições para desenvolver suas atividades, quer seja na modernização tecnológica, ampliação do parque industrial, aquisição de novas máquinas e equipamentos, e que o crédito vem se tornando menos burocrático e mais acessível.

Por outro lado, apesar de não ter sido o foco deste trabalho, buscou-se conhecer se as empresas tinham dificuldades de obter crédito, reafirmando os avanços de acesso ao crédito, onde 77,5% informaram não ter dificuldades.

Outro tema discutido neste trabalho refere-se aos índices de endividamento, que refletem as dívidas das empresas junto às instituições financeiras sobre o seu ativo total. As empresas, objeto desta pesquisa, apresentaram índices de endividamento de 0% a 429%, sendo que 31,5% das empresas não apontaram nenhum nível de endividamento. Das 199 empresas, 77 (38,5%) evidenciaram ter menos de 50% de índice de endividamento, que mostra que as empresas pesquisadas, na sua maioria, não se encontram endividadas.

Dentre as variáveis analisadas, o fator profissionais contratados na área financeira apresentou relação estatisticamente significativa, pois as empresas que afirmaram possuir tais profissionais, apresentaram menores índices de endividamento. Isso demonstra que a profissionalização traz para as empresas melhorias na gestão financeira, traduzida, especialmente, em maior parcimônia no uso de recursos oriundos de instituições financeiras, os quais são costumeiramente mais onerosos que as demais fontes de financiamento, como por exemplo, fornecedores e clientes. Analisou-se, também, uma possível correlação entre o nível de endividamento e as pendências bancárias das empresas apontadas pela SERASA, e o resultado encontrado apontou que existe uma relação estatisticamente significativa. Este fato nos permite inferir que um nível de endividamento elevado pode colocar a empresa numa situação de inadimplência.

A propensão ao endividamento, variável não-financeira, identifica se comportamento do gestor-proprietário é a “Favor” ou “Contra” o endividamento. Como resultado encontrado, 71,5% dos empresários pesquisados são “Contra”

endividamento. Essa variável foi analisada frente aos indicadores demográficos e pendências bancárias, não encontrando nenhuma relação estatisticamente significativa. O que nos permite concluir que a propensão ao endividamento não pode ser explicada por fatores demográficos, nem tampouco pode ser considerada como variável que explica sozinha a inadimplência.

Quanto aos objetivos delineados no trabalho, são relevantes algumas considerações. Sobre o objetivo geral, que se referia estudar a relação entre as atitudes ao endividamento do gestor-proprietário e o nível de endividamento das pequenas indústrias de Fortaleza, foi possível observar, a partir da confrontação do referencial teórico com os dados levantados empiricamente, quanto mais endividadas encontravam-se as empresas, maiores eram as atitudes contrárias a propensão ao endividamento do gestor-proprietário.

Esse resultado leva a uma conclusão mais profunda: o sentimento de rejeição ao tema endividamento, provocado pelos malefícios de um nível de endividamento elevado de suas empresas, induz os gestores-proprietários a afirmar posições contrárias a qualquer situação de endividamento, ainda estando endividados.

Embora os objetivos deste trabalho tenham sido alcançados, sugere-se aplicar uma nova metodologia em estudos dessa natureza, para que as empresas sejam analisadas longitudinalmente, em períodos distintos, com o intuito de conhecer as situações que passam as empresas em momentos diversos.

A finalidade deste estudo foi de fornecer evidências, quanto à importância de considerar variáveis não-financeiras na propensão das empresas para se endividar ou não, avaliando fatores comportamentais dos gestores das empresas. Sabe-se que as variáveis financeiras isoladas não conseguem prever corretamente quais empresas virão a inadimplir. Entretanto, constatou-se nesse estudo que a posição favorável ou contrária ao endividamento dos empresários também não é suficiente para identificar o nível de endividamento das empresas e, nem tampouco, a probabilidade de inadimplência.

Dessa forma, é sugerido como opção de futuras pesquisas novas abordagens com inclusão de outras variáveis não-financeiras, como locus de controle, estilo de vida, auto-controle, horizonte de tempo, socialização econômica e

comparação social, entre outras. Outro aspecto a ser destacado para estudos futuros seria analisar a abordagem qualitativa sobre o assunto endividamento, com a finalidade de conhecer como essas situações são enfrentadas pelas empresas e proprietários.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, M. R., ROSS, E. S. A visão dos bancos em relação aos micro e pequenos empresários. In: ENCONTRO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO (ENANPAD), 24., 2000, Florianópolis. **Anais Eletrônicos...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2000. CD-ROM.

BERTUCCI, L. A.; GUIMARÃES, J. B.; BRESSAN, V. G. F. Condicionantes de adimplência em processos de concessão de crédito a micro e pequenas empresas. In: ENCONTRO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 27., 2003, Atibaia (SP). **Anais Eletrônicos...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2003. CD-ROM.

BLATT, a. Dicas para conceder crédito com menos risco. São Paulo: Nobel, 1998.

BODDINGTON, L.; KEMP, S. Student debt, attitudes toward debt, impulsive buying, and financial management. *New Zealand Journal of Psychology*, n. 28, v.2, p. 89-93, 1999.

BORIN; DONADIO. Saída para pequenos empresários está no profissionalismo. **Revista Fenacon**. São Paulo: FENACON, n. 33, set. 1998.

BRASIL. Lei Complementar Nº 123, de 14 de Dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. **Diário Oficial da União**, Brasília (DF), 15 dez. 2006.

_____. Banco Central do Brasil. **Relatório de Economia Bancária e de Crédito de 2007**. Brasília, DF, 2007. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/?SPREAD>. Acesso em: 19 nov. 2008.

_____. Banco Central do Brasil. **Boletim Regional de Outubro de 2008**. Brasília, DF, v. 2, n. 4., 2008. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/noticias/Noticias.asp?noticia=1&idioma=P&cod=1920>. Acesso em: 20 nov. 2008.

CAMARGOS, M. A.; LIMA, J. Previsão de Inadimplência em Processos de Concessão de Crédito a Micro e Pequenas Empresas do Estado de Minas Gerais. In: ENCONTRO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 32., 2008, Rio de Janeiro. **Anais Eletrônicos...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2008. CD-ROM.

CAMARGO, C.; KEISER, J. I. Uma Análise das Intersecções entre Finanças Pessoais, Finanças Organizacionais e Desempenho no Pequeno Varejo. In: ENCONTRO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 32., 2008, Rio de Janeiro. **Anais Eletrônicos...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2008. CD-ROM.

CASTRO JUNIOR, F. H. F. ; FAMÁ, R. As novas finanças e a teoria comportamental no contexto da tomada de decisão sobre investimentos. **Caderno de Pesquisas em Administração**, São Paulo, v.9, n. 2, abril/junho 2002.

COLETA, M. F. D. **Escala multidimensional de locus de controle de Levenson**. Rio de Janeiro: Arquivo Brasileiro de Psicologia. v. 39, p. 79-97, abr/jun, 1987.

DAMODARAN, A. **Finanças Corporativas: teoria e prática**. 2.ed. Porto Alegre: Bookman, 2007.

DAVIES, E.; LEA, S.E.G. The Student attitudes to student debt. **Journal of Economic Psychology**, n. 16, p.663-670, 1995.

DENEGRI, M. **Introducción a la Psicología Económica**. Bogotá: D.C. PSICOM Editores, 2007.

DENEGRI, M. Psicología del Endeudamiento: Una Investigación Teórica. Temuco: Universidad de la Frontera, 2006. Disponível em <http://www.inpsicon.com/estudios_realizados/espanol/Contreras_Esp_10052007.pdf>. Acesso em 05 fev. 2009.

DENEGRI, M.; ITURRA, R.; PALAVECINOS, M.; RIPOLL, M. **Consumir para vivir y no vivir para consumir**. Temuco: Ediciones Universidad de La Frontera, 1999.

DENCKER, A. F. M.; VIÁ, S. C. **Pesquisa empírica em ciências humanas: com ênfase em comunicação**. São Paulo: Futura, 2001.

FEBRABAN. Os Acordos de Basiléia - Um Roteiro para Implementação nas Instituições Financeiras. **Estudos e Ensaios**. São Paulo: FEBRABAN, 2008. Disponível em:http://www.febraban.org.br/Arquivo/Servicos/Imprensa/Artigo_Basileia_6.pdf. Acesso em 02 dez de 2008.

_____. Relatório FEBRABAN - Evolução do Crédito do Sistema Financeiro. **Relatórios de Economia**. Disponível em:

http://www.febraban.org.br/p5a_52gt34++5cv8_4466+ff145afbb52ffrtg33fe36455li54_11pp+e/sitefebraban/20090130%20Relatorio%20FEBRABAN%20Evolucao%20do%20Credito_apenas%20quadros.pdf. Acesso em: 01 mar. 2009.

FERREIRA, V. R. M. **Psicologia Econômica: Estudo do comportamento econômico e da tomada de decisão**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

FERREIRA, V. R. M. Psicologia Econômica – história e perspectivas de trabalho. In: IX SEMANA DA PSICOLOGIA, 2002, São Paulo. **Anais...** São Paulo: Universidade Ibirapuera, 2002. Disponível em: <http://www.verarita.psc.br/pdf/pt_semanapsicologia.pdf>. Acesso em 02 dez. 2008.

FURNHAM, A. Many sides of the coin: The psychology of money usage. **Personality and Individual Difference**, v. 5, p. 281-291, 1984.

FURNHAM, A. Economic Locus of Control. **Human Relation**, n. 39, p. 29-43, 1986.

GEM - Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil: 2007**. Carlos Artur Krüger Passos *et al.* Curitiba : IBQP, 2008.

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira**. Tradução de Jean Jacques Salim. 7 ed. São Paulo: Harbra, 1997.

GONÇALVES, G.M. S.; PESSOA, E.; MOREIRA, M.F. Causas de falências de micro e pequenas empresas nos primeiros anos de atividade: um estudo exploratório. In: ENCONTRO ANUAL DA ASSOCIAÇÃO DE CURSOS DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 18, 2007, Cuiabá – MT. **Anais Eletrônicos...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2007. CD-ROM.

GUIA INDUSTRIAL DO CEARÁ 2009. Federação das Indústrias do Ceará – FIEC, Fortaleza, 2009.

HAIR J.F.; ANDERSON R.E.; e outros. **Análise Multivariada de Dados**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HALFELD, M.; TORRES, F. F. L. Finanças Comportamentais: aplicações no contexto brasileiro. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 41, n. 2, p. 64-71, Abr./Jun. 2001.

HOUAISS, Antonio et al. Dicionário Eletrônico Houaiss da Língua Portuguesa. Rio de Janeiro, Instituto Antônio Houaiss: Objetiva, 2001.

IBGE. Instituto brasileiro de geografia e estatística. Rio de Janeiro. Estimativa e Projeções da População Brasileira. Disponível em: ftp://ftp.ibge.gov.br/Estimativas_Projecoes_Populacao/Estimativas_2008. Acesso em 02 dez. 2008. (2008a)

_____. Regiões de Influência das Cidades – 2008 (2008b)

_____. Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE 2.0 – (2008c)

_____. Produto Interno Bruto dos Municípios 2002-2005. 2007. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/pibmunicipios/2005/tab01.pdf>. Acesso em 02 dez. 2008.

_____. Relatório Estatístico do Cadastro Central de Empresas do IBGE – CEMPRE, 2002.

IIDA, I. **Pequena e Média Empresa no Japão**. 2. ed. São Paulo: Editora Brasiliense, 1986.

IPECE. Instituto de pesquisa e estratégia econômica do Ceará. Ceará em Mapas - Atividades Econômicas. Disponível em: <http://www2.ipece.ce.gov.br/atlas/capitulo5/>. Acesso em 10 de setembro de 2008.

IPDC. Instituto de pesquisa e desenvolvimento do comércio. Taxas de Endividamento do Consumidor de Fortaleza, Fev. 2008. Disponível em: <http://www.fecomercio-ce.org.br/content/aplicacao/IPDC-CE2/2005principal/enviados/index.htm>. Acesso em 10 abr. 2008.

KAHNEMAN, D., TVERSKY, A. Prospect Theory: An analysis of decision under risk. **Econometrica**, v.13, n. 2, p. 263-291, Mar. 1979.

KASSAI, J. R.; NOVA, S. P. C. C. Pequenas Empresas – Como é difícil “levantar dinheiro”! **Revista ConTexto**, Porto Alegre, v. 6, n.9, 1º semestre de 2006.

KATONA, G. **Psychological Economics**. New York: Elsevier, 1975.

KIMURA H.; BASSO, F. C. Finanças Comportamentais: Investigação do Comportamento decisório dos agentes brasileiros. In: ENCONTRO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 27, 2003, Atibaia (SP) **Anais Eletrônicos...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2003. CD-ROM. Trabalho convidado.

KIDWELL, B.; TURRISI, R. An examination of college student money management tendencies. **Journal of Economic Psychology**, n. 25, p. 601-616, 2004.

LAUREANO, G. L. Determinantes dos Endividamentos de Curto e Longo Prazos das Empresas Brasileiras. In: ENCONTRO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 32., 2008, Rio de Janeiro. **Anais Eletrônicos...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2008. CD-ROM.

LEA, S.E.G.; WEBLEY P.; LEVINE R. M., The economic psychology of consumer debt. **Journal of Economic Psychology**, n. 4, p. 85-119, 1993.

LEA, S.E.G.; WEBLEY P.; WALKER C. Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use. **Journal of Economic Psychology**, n. 16, p. 681-701, 1995.

LEA, Stephen E.G. Credit, debt and problem debt. In: P. EARL e S. KEMP (orgs.). **The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology**. Aldershot: Edward Elgar, 1999. p. 139-143.

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

MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de marketing. Uma orientação aplicada**. Traduzido por Nivaldo Montingelli Jr. e Alfredo Alves de Farias. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

MARCONI, M. de A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 2006.

MICHAELAS, N.; CHITTENDEN, F.; POUTZIOURIS, P. Financial policy and capital structure choice in U.K. SMEs: empirical evidence from company panel data. **Small Business Economics**, v. 2, n.12, p. 23-37, 1999.

MILANEZ, D. Y. **Finanças Comportamentais no Brasil**. 2003. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2004.

MINAYO, M. C. S. Ciência, técnica e arte: o desafio da pesquisa social. In: _____, **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. 19. ed. Petrópolis: Vozes, 2001, p.9-15.

MORAIS, José Mauro. Empresas de pequeno porte e as condições de acesso ao crédito: falhas de mercado, inadequações legais e condicionantes macroeconômicos. **Texto para discussão do IPEA n. 1.189**. Brasília, 2006. Disponível em: <www.ipea.gov.br/>. Acesso em: 01 dez. 2008.

NORVILITIS, J. M.; SZABLICKI, P.B; WILSON, S. Factors influencing levels of credit-card debt in college students. **Journal of Applied Social Psychology**, v. 33, n. 5, p. 935-947, 2003.

OBSERVATÓRIO DO ENDIVIDAMENTO DOS CONSUMIDORES. **Endividamento e sobreendividamento das famílias**: conceitos e estatísticas para sua avaliação. Centro de Estudos Sociais Aplicados da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, Fev/2002.

PEROBELLI, F. F. C; BURKOWSKI, E.; OLIVEIRA, D. L. Estudo sobre a Estrutura de Capital e Decisões de Financiamento de Longo prazo em Pequenas Empresas. In: ENCONTRO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 32., 2008, Rio de Janeiro (RJ). **Anais Eletrônicos...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2008. CD-ROM.

ROBERTS, J. A.; JONES, E. Money Attitudes, Credit Card Use, and Compulsive Buying among American College Students. **The Journal of Consumer Affairs**, v. 35, n. 21, p. 213-340, winter 2001.

RODRIGUEZ_VARGAS, J.C. Aproximación teórica al modelo psicoeconómico del consumidor. *Psicologia desde el Caribe*, n. 16, p. 92-127, 2005.

ROTTER, J. B. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. **Psychological Monographs: General and Applied**. v. 80, n. 609, p 1-28, 1966.

SANTOS, C. A. *et al.* (Orgs.). **O sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas**. Brasília: Sebrae, 2004.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito juro e o ciclo econômico. 2. Ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

SEBRAE. O Financiamento das MPEs no Estado de São Paulo – Sondagem de opinião - SEBRAE/SP, 2004. Disponível em: [http:// www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br) Acesso em: 17 ago. 2006.

_____. Onde estão as Micro e Pequenas Empresas no Brasil / Marco Aurélio Bedê (coordenador). 1 ed. São Paulo: SEBRAE, 2006.

_____. Anuário do trabalho na micro e pequena empresa: 2008. Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos - Brasília, DF: DIEESE, 2008.

_____. O Financiamento das MPEs no Estado de São Paulo – Sondagem de opinião - SEBRAE/SP, 2006. Disponível: [http:// www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br) Acesso em: 15 dez. 2008.

SERASA. Inadimplência das empresas sobe 1,5% em 2007, aponta indicador da Serasa 30/01/2008. Disponível em: http://www.serasa.com.br/empresa/noticias/2008/noticia_0549.htm. Acesso em: 18 nov. 2008.

_____. Indicador da Serasa aponta queda de 1,3% na inadimplência das empresas até setembro 29/10/2008. Disponível em: http://www.serasa.com.br/empresa/noticias/2008/noticia_0638.htm. Acesso em: 18 nov. 2008.

SILVA, J. P. **Gestão e análise de risco de crédito**. 4. ed., São Paulo: Atlas, 2003.

STONE, B., MAURY, R., Indicators of personal financial debt using a multi-disciplinary behavioral model. **Journal of Economic Psychology**, n. 27, p. 543–556, 2006.

TARGET MARKETING. Brasil em Foco IPC - Target 2008. Disponível em: http://www.targetbr.com/downloads/Release_Imprensa_2008.pdf. Acesso em: 02 dez. 2008.

TOKUNGA, H. The use and abuse of consumer credit: application of psychological theory and research. **Journal of Economic Psychology**, v. 14, p 285-316, 1993.

VIO, B. Credit Beyond Rationality: the role of psychological variables in predictin credit over-commitment. 2008. 56 f. Dissertation (Master of Science in Economic and Consumer Psychology) – University of Exeter, Inglaterra, 2008.

WALKER, C. M. **The Psychology of Debt in the 1900's**. 1997. Unpublished PhD thesis, University of Exeter, 1997.

WEBLEY, P., NYHUS, E. K. Lifecycle and dispositional routes into problem debt. **British Journal of Psychology**, n. 92, p. 423-446, 2001.

WRAPSON, W., MEWSE, A.J., LEA, S.E.G. Social identity and attitudes in problem debt. In: INTERNATIONAL ASSOCIATION FOR RESEARCH IN ECONOMIC PSYCHOLOGY (IAREP) CONFERENCE, Ljubljana, Slovenia, 9-12 September 2007. **Paper** presented (by S.E.G. Lea).

APÊNDICE A – Carta aos Entrevistados

Prezado (a) Senhor (a),

Agradecemos sua participação nesta pesquisa, a qual foi desenvolvida com o objetivo de verificar as atitudes financeiras dos empresários de pequenas empresas localizadas na cidade de Fortaleza-Ce. Esta pesquisa tem natureza acadêmica e seu objeto é a percepção dos indivíduos e não a utilização para fins governamentais ou quaisquer outros que não façam parte dos interesses da Academia.

A enquete levará em torno de 10 minutos. A sua participação é muito importante para o atendimento dos objetivos propostos.

A maioria das questões necessitará que V. Sa. indique a resposta que melhor represente a sua visão. Não há respostas certas ou erradas. Para assegurar absoluta confidencialidade, os questionários são anônimos. As respostas serão analisadas por pesquisadores da Universidade Estadual do Ceará e nenhum resultado individual será publicado.

Sua participação é completamente voluntária e você pode fazê-la a qualquer momento. A identidade dos respondentes é anônima para os pesquisadores, todos os materiais serão mantidos confidenciais e não serão usados para outros fins que não o deste estudo.

Esta pesquisa contribuirá para a dissertação de mestrado de Kelvia Carneiro de Linhares Fernandes que está sendo conduzida sob a orientação da Profa. Dra. Verônica Penáloza, como parte do Programa de Pós Graduação da Universidade Estadual do Ceará.

Se você tiver alguma dúvida sobre este estudo, por gentileza não hesite em nos contatar (kelviacarneiro@yahoo.com).

AGRADECEMOS SUA PARTICIPAÇÃO

APENDICE B – Questionário aplicado

PARTE A - Com relação às afirmações, atribua uma nota de 1 a 7 de acordo com a escala abaixo:

	Discordo Totalmente	Discordo	Discordo Pouco	Nem Concordo Nem Discordo	Concordo Pouco	Concordo	Concordo Totalmente
1. Não existem desculpas para se endividar.	1	2	3	4	5	6	7
2. Os bancos não deveriam emprestar dinheiro sem juros e/ou tarifas.	1	2	3	4	5	6	7
3. As pessoas são induzidos a se endividar.	1	2	3	4	5	6	7
4. É correto pegar dinheiro emprestado para comprar comida.	1	2	3	4	5	6	7
5. Antes de comprar algo, deve-se economizar primeiro.	1	2	3	4	5	6	7
6. Dever é uma parte integrante do estilo de vida de hoje.	1	2	3	4	5	6	7
7. As pessoas não deveriam ser estimulados a usar o cartão de crédito.	1	2	3	4	5	6	7
8. Os bancos não deveriam se surpreender quando as pessoas incorrerem a grandes dívidas.	1	2	3	4	5	6	7
9. É correto ter cheque especial quando você tem consciência que pode pagar	1	2	3	4	5	6	7
10. Depois de chegar numa situação de endividamento é muito difícil sair.	1	2	3	4	5	6	7
11. Deve-se ficar em casa, ao invés de pegar dinheiro emprestado para se divertir.	1	2	3	4	5	6	7
12. É melhor ter algo agora, e pagar por isso depois.	1	2	3	4	5	6	7
13. Fazer um financiamento permite concluir seus estudos por completo.	1	2	3	4	5	6	7
14. Qualquer nível de endividamento é ruim.	1	2	3	4	5	6	7

PARTE B - Por favor indique nos itens abaixo algumas informações sobre a empresa:

1. A empresa tem dificuldade de obter crédito nos bancos?		
<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não	
2. Se você marcou "Sim" na questão anterior, qual o principal fator?		
<input type="checkbox"/> Falta de garantias	<input type="checkbox"/> Viabilidade do Projeto	<input type="checkbox"/> Restrições na SERASA, SPC e CADIN
<input type="checkbox"/> Inadimplência da empresa	<input type="checkbox"/> Insuficiência de documentos	
3. A empresa possui profissional contratado para atuar na área financeira/contabilidade?		
<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não	
4. As decisões financeiras da empresa são tomadas pelo principal proprietário		
<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não	
5. Na posição de 31 de dezembro de 2008, a empresa possuía algum financiamento ou empréstimo?		
<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não	
6. Os empréstimos ou financiamentos da empresa são feitos em sua maioria:		
<input type="checkbox"/> Em nome da empresa	<input type="checkbox"/> Em nome da pessoa física (proprietário)	
7. Os empréstimos ou financiamento da empresa são realizados com que finalidade:		
<input type="checkbox"/> Pagamento de Dívidas	<input type="checkbox"/> Novos investimentos	<input type="checkbox"/> Capital de Giro

PARTE C - Por fim, indique algumas informações sobre o Proprietário da Empresa ou Principal responsável.

1. Idade:	_____ anos				
2. Sexo:	<input type="checkbox"/> Masculino		<input type="checkbox"/> Feminino		
3. Nível de Escolaridade:	<input type="checkbox"/> Ensino Fundamental Incompleto	<input type="checkbox"/> Ensino Fundamental Completo	<input type="checkbox"/> Médio		
	<input type="checkbox"/> Superior incompleto	<input type="checkbox"/> Superior completo	<input type="checkbox"/> Pós-graduação		
4. Nível de Renda Familiar Mensal: (valores em Reais)	<input type="checkbox"/> até 1.500,00	<input type="checkbox"/> entre 1.501,00 e 2.500,00	<input type="checkbox"/> entre 2.501,00 e 4.500,00	<input type="checkbox"/> entre 4.501,00 e 7.500,00	<input type="checkbox"/> acima de 7.501,00
5. Ciclo de Vida:	<input type="checkbox"/> Solteiro	<input type="checkbox"/> Casado	<input type="checkbox"/> Divorciado ou separado	<input type="checkbox"/> Viúvo	
6. Possui filhos?	<input type="checkbox"/> Não	<input type="checkbox"/> Sim	Se sim, quantos: _____		
7. Composição da Moradia:	<input type="checkbox"/> Mora com os pais	<input type="checkbox"/> Sozinho	<input type="checkbox"/> Com parentes amigos	ou	<input type="checkbox"/> Com o cônjuge e parceiro
8. Tipo de Moradia:	<input type="checkbox"/> Própria	<input type="checkbox"/> Alugada	<input type="checkbox"/> Gratuita	<input type="checkbox"/> Emprestada	