



UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CEARÁ
CENTRO DE ESTUDOS SOCIAIS APLICADOS
CURSO DE MESTRADO EM ADMINISTRAÇÃO

MATHEUS DANTAS MADEIRA PONTES

OS IMPACTOS DOS CONHECIMENTOS E COMPORTAMENTOS ECONÔMICOS
NO NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO PESSOAL

FORTALEZA - CEARÁ

2018

MATHEUS DANTAS MADEIRA PONTES

OS IMPACTOS DOS CONHECIMENTOS E COMPORTAMENTOS ECONÔMICOS NO
NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO PESSOAL

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado Acadêmico em Administração do Centro de Estudos Sociais Aplicados da Universidade Estadual do Ceará, como requisito parcial para obtenção do título de mestre em Administração. Área de concentração: Gestão, Organização e Ambientes

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

FORTALEZA – CEARÁ

2018

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação

Universidade Estadual do Ceará

Sistema de Bibliotecas

Pontes, Matheus Dantas Madeira.

Os impactos dos conhecimentos e comportamentos econômicos no nível de endividamento pessoal [recurso eletrônico] / Matheus Dantas Madeira Pontes. - 2018.

1 CD-ROM: il.; 4 ¼ pol.

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

Dissertação (mestrado acadêmico) - Universidade Estadual do Ceará, Centro de Estudos Sociais Aplicados, Mestrado Acadêmico em Administração, Fortaleza, 2018.

Área de concentração: Gestão, Organização e Ambientes.

Orientação: Prof.^a Dra. Verónica Peñalosa.

1. Endividamento. 2. Alfabetização Econômica. 3. Atitudes em Relação ao Consumo. 4. Atitudes em Relação ao Endividamento. I. Título.

MATHEUS DANTAS MADEIRA PONTES

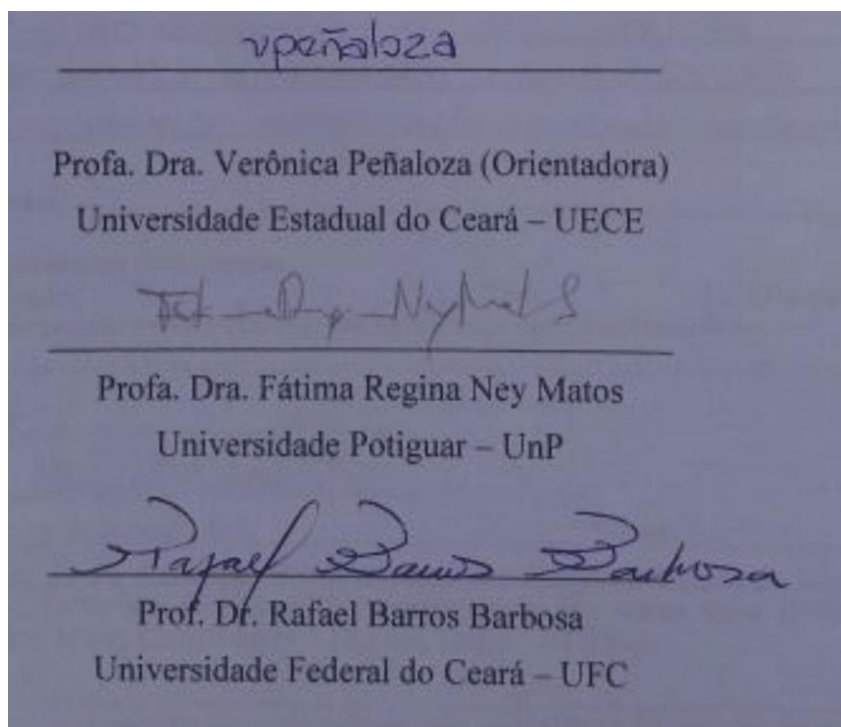
OS IMPACTOS DOS CONHECIMENTOS E COMPORTAMENTOS ECONÔMICOS NO
NÍVEL DE ENDIVIDAMENTO PESSOAL

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado Acadêmico em Administração do Centro de Estudos Sociais Aplicados da Universidade Estadual do Ceará, como requisito parcial para obtenção do título de mestre em Administração. Área de concentração: Gestão, Organização e Ambientes

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

Aprovada em: 19 de fevereiro de 2018

BANCA EXAMINADORA



AGRADECIMENTOS

A Deus, por sempre iluminar o meu caminho e me dar forças para buscar os meus sonhos.

Aos meus pais e irmã, pelo apoio incondicional em todas as fases da minha vida e por entenderem as necessidades de estudo nos feriados e finais de semana.

À minha esposa, por ser um porto seguro e maior incentivadora, pelas valorosas contribuições e cobranças para encerrar esse novo ciclo da vida.

À minha orientadora, Profa. Dra. Verónica Peñaloza, pela confiança, paciência e amizade. Obrigado pelas inúmeras conversas de orientação, motivação e incentivo para prosseguir pesquisando.

Ao Prof. Dr. Rafael Barros, pela gentileza e disponibilidade para colaborar na construção desse trabalho.

À Profa. Dra. Fátima Matos, pelas importantes contribuições no momento da qualificação.

A todos os meus amigos de Mestrado, cujo apoio e amizade estiveram presentes em todos os momentos.

À Unilab, por proporcionar um ambiente de trabalho incentivador do desenvolvimento acadêmico e profissional de seus servidores.

A todas as pessoas que me ajudaram, direta ou indiretamente, nesse desafio.

RESUMO

Os processos de democratização e inclusão financeira ocorridos no Brasil ao longo das últimas décadas aumentaram consideravelmente o volume de crédito disponível às famílias brasileiras. Embora alavancador do dinamismo econômico, a facilidade de obtenção de crédito pode ter facilitado o crescimento dos níveis de endividamento pessoal nesse início de século. Identificado como uma das fontes de problemas emocionais e de saúde, o endividamento é um fenômeno que acomete mais de 60% da população cearense, independentemente de classe social. Assim, o objetivo principal do trabalho é identificar o impacto da Alfabetização Econômica, Atitudes em Relação ao Endividamento e Atitudes em Relação ao Consumo sobre o nível de endividamento. Para atingir os objetivos propostos, foram inquiridos 924 indivíduos adultos no estado do Ceará, mensurando seus níveis de alfabetização econômica; racionalidade, impulsividade e compulsividade no consumo; e austeridade e hedonismo no endividamento. Uma regressão logística foi aplicada com o intuito de determinar o impacto dos seus conhecimentos e comportamentos econômicos no nível de endividamento pessoal. O resultado da regressão mostrou que a alfabetização econômica e o comportamento racional de consumo não exercem influência no nível de endividamento pessoal, ao passo que comportamentos impulsivos e compulsivos de compra; e o hedonismo e a austeridade em relação ao endividamento impactam no nível de endividamento pessoal. Entre as características socioeconômicas e demográficas, percebe-se que indivíduos mais velhos, que residem com um cônjuge e que afirmaram possuir dificuldades financeiras familiares estão mais propensos ao endividamento.

Palavras-chave: Endividamento. Alfabetização Econômica. Atitudes em Relação ao Consumo. Atitudes em Relação ao Endividamento.

ABSTRACT

The processes of democratization and financial inclusion that took place in Brazil along the last decade considerably increased the volume of credit available to Brazilian families. Although the leverage of economic dynamism, the facility of obtaining credit may have caused the growth in personal debt's levels, at the beginning of the century. Identified as one of the sources of emotional and health problems, indebtedness is a phenomenon that affects more than 60% of the Ceará's population, regardless of social class. Thus, the main objective of the study is to identify the impact of Economic Literacy, Attitudes towards Indebtedness and Attitudes towards Consumption on the level of indebtedness. To reach the proposed objectives, 924 adult individuals were surveyed in the state of Ceará, measuring their levels of economic literacy; rationality, impulsivity and compulsiveness in consumption; and austerity and hedonism in indebtedness. A logistic regression was applied with the purpose of determining the impact of their knowledge and economic behaviors in the subject's indebtedness. The regression result showed that economic literacy and rational consumer behavior do not influence the level of personal indebtedness, whereas impulsive and compulsive buying behavior; and hedonism and austerity in relation to indebtedness impact on the level of personal indebtedness. Among the socioeconomic and demographic characteristics, it can be seen that older individuals who reside with a spouse and who claim to have family financial difficulties are more prone to indebtedness.

Keywords: Indebtedness. Economic Literacy. Attitudes towards consumption. Attitudes toward indebtedness.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 -	Taxa Percentual de Consumidores Endividados nos Últimos 13 meses.....	20
Figura 2 -	Processo de Construção do TAE-A.....	25
Figura 3 -	Participação do Consumo das Famílias no PIB Brasileiro (%)......	33
Tabela 1 –	Indivíduos Endividados (%) em Fortaleza–Média de 2017, acumulada até Maio.....	20
Tabela 2 -	Renda dos Países e Participação do Consumo das Famílias no PIB (%)......	34
Tabela 3 –	Definição das Variáveis do Modelo.....	40
Tabela 4 -	Hipóteses do Modelo Teórico Proposto.....	40
Tabela 5 –	Classificação Socioeconômica dos Indivíduos no Padrão ESOMAR.....	42
Tabela 6 –	Classificação da Amostra por Estado Civil.....	49
Tabela 7 –	Classificação da Amostra por Nível Socioeconômico.....	50
Tabela 8 –	Classificação da Amostra por Nível de Endividamento.....	50
Tabela 9 –	Reclassificação da Amostra por Nível de Endividamento.....	51
Tabela 10 –	Classificação da Amostra por Dificuldades Financeiras Familiares.....	51
Tabela 11 –	Situação Financeira Familiar por Estado Civil.....	52
Tabela 12 –	Nível de Alfabetização Econômica da Amostra.....	52
Tabela 13 –	Classificação da Amostra por Alfabetização Econômica.....	53
Tabela 14 –	Média de Acertos no TAE-A por Nível Socioeconômico.....	54
Tabela 15 –	Ranking Médio das Classes Socioeconômicas no TAE-A.....	54
Tabela 16 –	Correlação Alfabetização Econômica x Nível Socioeconômico.....	55
Tabela 17 –	Alfabetização Econômica por Gênero.....	55
Tabela 18 –	Correlação Alfabetização Econômica x Idade.....	56
Tabela 19 –	Alfabetização Econômica por Estado Civil.....	56
Tabela 20 –	Ranking Médio Estado Civil no TAE-A.....	56
Tabela 21 –	Alfabetização Econômica por Situação Financeira Familiar.....	57
Tabela 22 –	Análise Fatorial Exploratória da Escala Atitudes em Relação ao Consumo	59
Tabela 23 –	Análise Fatorial Exploratória da Escala Atitudes em Relação Endividamento.....	61
Tabela 24 –	Compulsividade e Racionalidade por Gênero.....	61
Tabela 25 –	Hedonismo por Gênero.....	62
Tabela 26 –	Impulsividade por Estado Civil.....	62

Tabela 27 –	Correlação Fatores Latentes x Idade.....	63
Tabela 28 –	Compulsividade e Impulsividade por Situação Financeira Familiar.....	64
Tabela 29 –	Pressupostos de Multicolinearidade das Variáveis do Modelo.....	65
Tabela 30 –	Reclassificação da Variável Situação Financeira Familiar.....	65
Tabela 31 –	Reclassificação da Variável Estado Civil.....	66
Tabela 32 –	Variáveis na Equação.....	66
Tabela 33 –	Variáveis fora da Equação.....	67
Tabela 34 –	Teste Omnibus dos Coeficientes do Modelo.....	67
Tabela 35 –	Resumo do Modelo.....	68
Tabela 36 –	Teste de Homer e Lemeshow.....	68
Tabela 37 –	Variáveis na Equação.....	69
Tabela 38 –	Verificação das Hipóteses do Modelo.....	69
Tabela 39 –	Alfabetização Econômica por Grupo de Endividados ou Não.....	71
Tabela 40 –	Variáveis na Equação.....	72
Tabela 41 –	Variáveis Fora da Equação.....	73
Tabela 42 –	Teste Omnibus de Coeficientes do Modelo.....	74
Tabela 43 –	Resumo do Modelo.....	74
Tabela 44 –	Teste de Homer e Lemeshow.....	74
Tabela 45 –	Variáveis na Equação.....	74

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	10
2	PROBLEMÁTICA.....	13
3	OBJETIVOS.....	14
3.1	GERAL.....	14
3.2	ESPECIFICOS	14
4	JUSTIFICATIVA.....	15
5	ENDIVIDAMENTO.....	17
6	ALFABETIZAÇÃO ECONÔMICA.....	22
6.1	DA ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA À ALFABETIZAÇÃO ECONÔMICA: O DESENVOLVIMENTO HISTÓRICO DO CONSTRUTO.....	22
6.2	ALFABETIZAÇÃO ECONÔMICA: SIGNIFICADO, ORIGEM E EVOLUÇÃO.....	23
7	ATITUDE AO ENDIVIDAMENTO.....	28
8	ATITUDES EM RELAÇÃO AO CONSUMO.....	33
9	METODOLOGIA.....	39
10	ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	49
11	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	76
	REFERÊNCIAS.....	91
	ANEXOS.....	92
	ANEXO A – QUESTIONÁRIO DE ADMINISTRAÇÃO.....	93
	ANEXO B - LISTA DE PERGUNTAS.....	94

1 INTRODUÇÃO

Avanços tecnológicos e o desenvolvimento de novos canais de atendimento ampliaram o acesso financeiro a uma fatia considerável da população, antes excluída de qualquer relacionamento com o mercado financeiro (BADER; SAVOIA, 2013). Se, por um lado, esse movimento de inclusão contribuiu para o surgimento de ferramentas inovadoras voltadas para um público novo nesse mercado (COETZEE, 2009), por outro, a falta de habilidades e comportamentos inadequados em questões relacionadas às finanças pessoais podem transformar os produtos financeiros em armadilhas, principalmente para as populações mais vulneráveis e com escassos conhecimentos financeiros.

Com a estabilização macroeconômica no Brasil, principalmente a partir do Plano Real, o volume de crédito disponível às famílias cresceu consideravelmente. Influenciada pelo bom momento da economia nacional e internacional a partir de 2003, a concessão de crédito pelo Sistema Financeiro Nacional (SFN) observou um aumento expressivo. Ivo, Cruz, Chinelato e Ziviani (2016) ilustram que o crédito destinado às pessoas físicas cresceu 372,72% de 2003 a 2008, alcançando a marca de R\$ 389,5 bilhões naquele ano.

O acesso ao crédito e demais serviços financeiros é entendido como uma estratégia primordial no combate à pobreza devido ao seu papel de incentivador das atividades econômicas (FREITAS, 2013). Ciente dessa necessidade, o Banco Central do Brasil (BCB) criou o Projeto Inclusão Financeira, almejando a expansão do acesso a serviços financeiros adequados aos diferentes segmentos da população brasileira de forma eficiente (FELTRIM; VENTURA; DODL, 2009). Essa política apresentou bons resultados, ampliando o percentual de adultos com relacionamento ativo com uma instituição financeira formal de 65% para 86% entre os anos de 2005 a 2012 (DELOITTE, 2013).

Entretanto, esse movimento de democratização financeira também apresenta consequências inconvenientes. O baixo nível de conhecimento dos produtos ofertados pelas instituições financeiras pode trazer diversos problemas aos setores mais vulneráveis da sociedade. Atenta a essa realidade, a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD) desenvolveu um índice de alfabetização financeira, voltado para mensurar o nível de conhecimentos, habilidades e comportamentos financeiros da população adulta mundial (OECD, 2016). E o resultado do levantamento feito em 30 países foi esclarecedor: com uma pontuação máxima de 21 pontos, o índice médio de alfabetização financeira na população mundial foi de 13,2. Os dados mostram que a realidade no Brasil é

ainda mais crítica: com a pontuação de 12,1, o país ficou na 26ª colocação entre os locais pesquisados (OECD, 2016).

Outra evidência do parco conhecimento financeiro da população vem da Bolsa de Valores. Uma pesquisa revelou que 45% dos brasileiros afirmaram não investir em ações por não possuírem conhecimentos suficientes (CAMPOS; ROCHMAN, 2016). Dados da BM&F BOVESPA indicam que em 2014 havia 564.116 investidores individuais cadastrados na Bolsa, o que equivalia a 0,27% da população do Brasil naquele ano. Curioso salientar que, apesar de 52% da população alegar que prefere investimentos de baixo risco e baixa rentabilidade, o brasileiro continua tendo uma preferência marcante pela Caderneta de Poupança como fonte principal de investimentos, mesmo residindo em um país que oferece um dos Títulos Públicos (investimento considerado o mais seguro pelo mercado) mais bem remunerados do planeta (CAMPOS; ROCHMAN, 2016). A situação fica mais preocupante quando evidências dão conta de que a socialização econômica em famílias de classe média é bastante contraditória, onde os pais reconhecem a importância de atitudes austeras e procuram estimular a poupança entre seus filhos, mas acabam exibindo comportamentos opostos ao seu discurso, contribuindo para a formação de jovens consumidores impulsivos e propensos ao uso dissimulado do crédito (DENEGRÍ et al., 2005).

Nesse cenário, Kunkel, Vieira e Potrich (2015) encontraram correlação entre conhecimentos financeiros e dívida no cartão de crédito, mediada pelos comportamentos financeiros. Ou seja, indivíduos com poucos conhecimentos financeiros possuem uma maior propensão a apresentarem comportamentos financeiros inadequados, acarretando em maiores dívidas no cartão de crédito (KUNKEL; VIEIRA; POTRICH, 2015). Corroborando com esses achados, pesquisa da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) aponta que o endividamento das famílias brasileiras atingiu 58,2% em setembro de 2016 (OLIVEIRA, 2016). Dessa forma, a democratização financeira e o acesso ao crédito podem ter contribuído com o aumento do endividamento e da inadimplência entre as famílias brasileiras, carentes de conhecimentos básicos em economia e finanças.

Em pesquisa realizada com estudantes de Pedagogia no Chile, Denegri *et al.* (2016) identificaram reduções significativas no nível de impulsividade nas compras após a participação desses alunos em um programa de capacitação em Educação Econômica. O trabalho traz consequências importantes ao levantar o questionamento sobre a possibilidade de um aumento no nível de alfabetização econômica da população ser capaz de tornar as atitudes de consumo dos adultos mais reflexivas e menos impulsivas e compulsivas (DENEGRÍ *et al.*, 2016). Resultado semelhante foi encontrado no Brasil por Silva (2008), que

verificou alterações significativas no nível de alfabetização econômica, atitude em relação ao endividamento e hábitos de consumo em estudantes após uma intervenção em Educação Econômica.

Percebe-se, entretanto, uma lacuna na literatura que investigue as relações entre conhecimentos e comportamentos econômicos e o nível de endividamento pessoal, este último sob a ótica dos indivíduos. Acredita-se que a análise em conjunto dos construtos Alfabetização Econômica, Atitudes em Relação ao Endividamento e Atitudes em Relação ao Consumo pode explicar de forma mais factível e robusta as causas e influências dos conhecimentos e atitudes no nível de endividamento pessoal.

A teoria econômica corrente adota a premissa do indivíduo racional, capaz de fazer escolhas ótimas em relação ao custo-benefício dos diversos bens e serviços ofertados pelo mercado. Sendo assim, é coerente esperar que os sujeitos com elevados níveis de alfabetização econômica atuem de forma ponderada na alocação de seus recursos, optando por comportamentos parcimoniosos em relação ao consumo e ao endividamento.

Para atingir os objetivos do trabalho foram aplicados 924 questionários com adultos residentes no Ceará, escolhidos de forma não-probabilística. As técnicas de pesquisa escolhidas para aumentar a solidez estatística, encontrar variáveis latentes e identificar relações de causalidade do fenômeno estudado foram a Análise Fatorial Exploratória e a Regressão Logística. A relevância da Análise Fatorial pode ser explicada pelo fato de ser uma técnica capaz de reduzir uma grande quantidade de variáveis observadas em um número menor de fatores (FIGUEIREDO FILHO; SILVA JÚNIOR, 2010), enquanto a Regressão Logística, como técnica discriminante, busca identificar uma função ou conjunto de funções que segmente indivíduos, países ou objetos em diversas categorias, evidenciando as diferenças entre os subgrupos percebidos (MINUSSI; DAMACENA; NESS JUNIOR, 2002).

2 PROBLEMÁTICA

Qual o impacto da Alfabetização Econômica, Atitudes em Relação ao Endividamento e Atitudes em Relação ao Consumo sobre o nível de endividamento?

3 OBJETIVOS

3.1 GERAL

Identificar o impacto da Alfabetização Econômica, Atitudes em Relação ao Endividamento e Atitudes em Relação ao Consumo sobre o nível de endividamento.

3.2 ESPECÍFICOS

- a) Verificar a presença de diferenças significativas entre os construtos analisados e características sociodemográficas(gênero, idade, estado civil e classificação socioeconômica) da amostra;
- b) Investigar os impactos da Alfabetização Econômica no nível de endividamento pessoal;
- c) Averiguar a influência das Atitudes em Relação ao Endividamento no nível de endividamento pessoal;
- d) Pesquisar o peso das Atitudes em Relação ao Consumo no nível de endividamento pessoal
- e) Identificar a capacidade de características socioeconômicas e demográficas em influenciar o nível de endividamento pessoal.

4 JUSTIFICATIVA

As pesquisas a respeito das decisões de investimento, consumo e endividamento por parte dos indivíduos enquadram-se no grande guarda-chuva teórico das Finanças Comportamentais. A importância do estudo dessa temática é evidente na medida em que novos trabalhos, todos com forte embasamento empírico, estão identificando janelas em teorias antes consolidadas. O impacto das Finanças Comportamentais nas ciências administrativas é flagrante na medida em que propõe o ajuste de modelos e alerta sobre os custos envolvidos em transações de agentes econômicos afetados por vieses cognitivos e emocionais, sendo indispensável sua análise para uma compreensão mais aprofundada dos desequilíbrios dos mercados (BARROS, 2016).

Sob essa perspectiva, o estudo e a investigação das causas do endividamento pessoal podem colaborar na adoção de práticas e políticas públicas que visam mitigar os aspectos negativos do crédito e contribuir com a minimização das consequências danosas do endividamento, principalmente entre as famílias em maior situação de vulnerabilidade social. Admitindo que a situação de endividamento evoca sentimentos negativos como angústia, ansiedade, desespero, medo e estresse (CARVALHO; SOUSA; PEÑALOZA, 2017), neutralizar suas origens pode contribuir com o aumento da qualidade de vida de famílias em situação de fragilidade econômica.

Uma das maneiras mais disseminadas para o enfrentamento do endividamento é através da educação financeira. Informar os cidadãos para que estes possam tomar decisões econômicas mais seguras tem sido um desafio para agentes públicos em diferentes países, até mesmo em regiões desenvolvidas. A educação financeira, como lembram Savoia, Saito e Santana (2007), estimularia o desenvolvimento de indivíduos críticos, através da aquisição de conhecimentos, aptidões e habilidades específicas, tornando-os preparados para administrar suas finanças de maneira eficaz.

O reconhecimento de que a alfabetização econômica é peça fundamental para o desenvolvimento econômico das famílias é praticamente universal. A OECD lançou os Altos Princípios para Estratégias Nacionais de Educação Financeira, admitindo a importância da coordenação de políticas que aprimorem os níveis de conhecimento financeiro populacional nos países envolvidos (OECD, 2015). No Brasil, a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF) foi instituída como política de Estado permanente, como forma de garantir e apoiar ações que ajudem a população a tomar decisões econômicas mais autônomas e conscientes (ENEF, 2010).

As próximas seções deste trabalho trazem uma revisão da literatura com os conceitos desenvolvidos ao longo do tempo por pesquisas prévias e as subsequentes hipóteses levantadas; a proposta de atuação e os procedimentos metodológicos executados; e os principais resultados encontrados a partir da análise amostral, seguidos pelas conclusões e considerações.

5 ENDIVIDAMENTO

O crédito é uma ferramenta fundamental para o desenvolvimento econômico dentro das bases produtivas atuais. A partir de sua concessão, investimentos são viabilizados gerando emprego, renda e proporcionando oportunidades de inclusão social e acesso a bens e serviços. Dados do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) comprovam o peso desse instrumento na economia, ao apontar que a razão Crédito/Produto Interno Bruto (PIB) mundial alcançou a marca de 130% em 2016 (IPEA, 2016). Ou seja, existe mais crédito disponível no mundo do que bens e serviços que podem ser acessados por essa ferramenta.

A história do crédito na América Latina é antiga e existe antes mesmo da instalação de instituições financeiras especializadas no continente. Pesquisa de Restrepo (2013) mostra que as entidades religiosas eram responsáveis pela concessão de crédito nas antigas colônias hispano-americanas já a partir do século XVII, proporcionando condições para uma relativa prosperidade e dinamismo nas condições econômicas e sociais da região, através do financiamento de atividades agropecuárias, minerais e comerciais.

Observar os dados em relação ao crédito apenas sob a ótica macroeconômica, entretanto, pode levar a interpretações superficiais a respeito do impacto dessa ferramenta no cotidiano dos indivíduos. Faz-se necessário, assim, compreender os efeitos e consequências da expansão do crédito no ambiente domiciliar. O IPEA (2016) percebeu a importância do crédito na esfera microeconômica e identificou que o aumento do crédito em proporção ao PIB no Brasil pode ter acontecido muito rapidamente. As famílias estão comprometidas com os altos encargos financeiros de financiamentos passados, sem espaço para a contratação de novas dívidas. O pagamento de juros e amortizações como proporção da renda familiar subiu de 15,8% para 22,2% entre 2005 e 2016, evidenciando um aumento de 40% na participação dos encargos financeiros no orçamento familiar.

Dada sua essencialidade para a compreensão do funcionamento do entorno econômico, Gempet *al.* (2007) entenderam ser importante definir o que seria crédito, e o identificaram como uma troca, na qual uma das partes entrega de imediato um bem ou serviço e recebe da outra parte, mais tarde, o pagamento correspondente mais os juros acumulados. Já o ordenamento jurídico brasileiro reconhece que um título de crédito válido envolve um emitente e um portador, que terá direito de receber o título quitado ao final do contrato, de acordo com as especificações financeiras previamente estabelecidas (BRASIL, 2008). Dessa forma, observa-se que o emprego do crédito, utilizando uma abordagem econômica ou jurídica, envolve a participação de pelo menos dois agentes: de um lado o credor, que fará

uma cessão de seus bens materiais para que um terceiro, o devedor, os utilize e devolva-os somados à uma remuneração por essa utilização, ou seja, os juros.

Historicamente, um dos lados nessa relação econômica, os devedores, tem sofrido com diferentes consequências pelo uso do crédito devido à sua condição de maior vulnerabilidade. Kim, Garman e Sorhaindo (2003) identificaram que o bem-estar financeiro impacta diretamente na saúde dos indivíduos. Outra pesquisa, dessa vez no contexto brasileiro, notou que as dívidas no cartão de crédito podem ter como consequência uma série de emoções negativas (KUNKEL; VIEIRA; POTRICH, 2015). Em um amplo trabalho com 8.400 entrevistados nos Estados Unidos, Sweet *et al.* (2013) encontraram evidências de que grandes dívidas financeiras estão ligadas a estresse, depressão, piores auto-avaliações da saúde pessoal e maiores índices de pressão arterial.

Assim, como passo fundamental para o enfrentamento do endividamento e suas consequências, é imprescindível assimilar suas variadas definições. Carvalho, Sousa e Peñaloza (2017) já advertem que grande parte da literatura busca compreender as causas do fenômeno, mas não abordam diretamente o desenvolvimento desse construto. Livingstone e Lunt (1992) optaram por uma aproximação mais financeira, ao identificar o endividamento como o montante que um indivíduo ou casal tem de compromissos monetários em aberto junto a uma série de fontes de financiamento, como cartão de crédito, dívida com amigos/conhecidos, hipotecas, seguros, empréstimos bancários ou créditos em estabelecimentos comerciais.

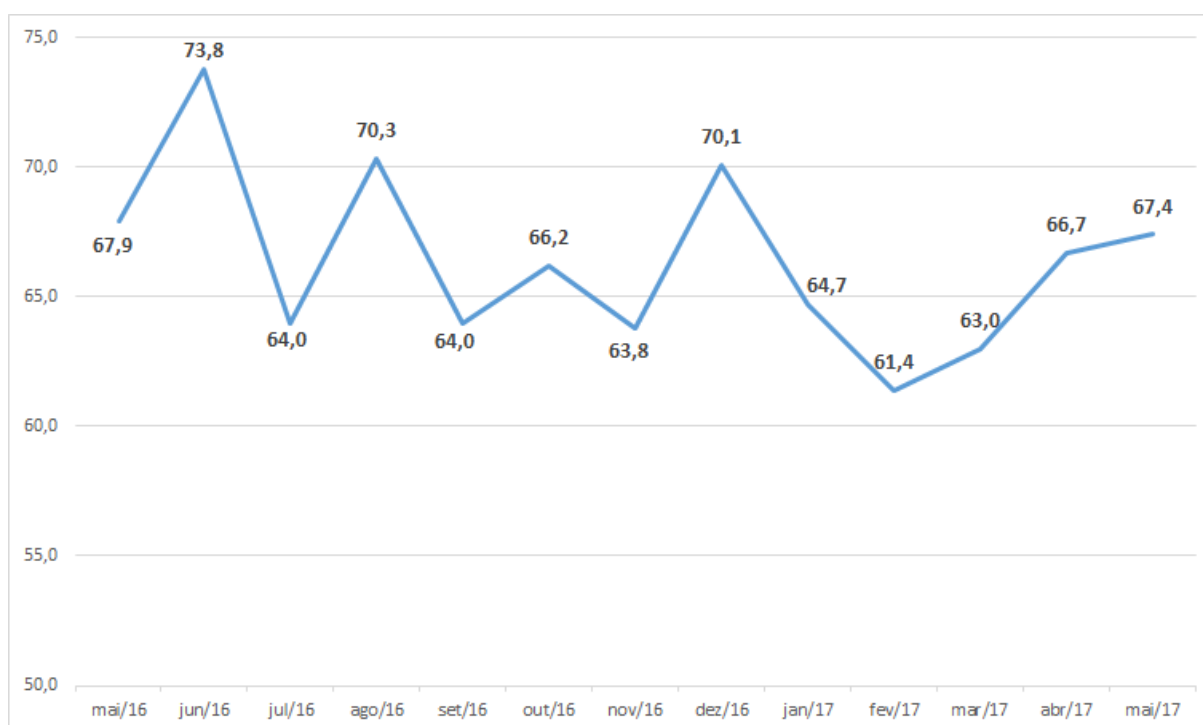
Alguns pesquisadores seguiram essa abordagem de endividamento via acumulação de saldos devedores junto a diferentes instrumentos financeiros no Brasil (MOURA, 2005), na Islândia (GARDARSDÓTTIR; DITTMAR, 2012) e no Reino Unido (DISNEY; GATHERGOOD, 2011). Embora essa forma de tratamento do endividamento tenha a vantagem de permitir o uso de métodos estatísticos para construir um modelo capaz de prever o nível monetário de endividamento de determinado indivíduo/família em uma dada situação, algumas limitações precisam ser trazidas. Betti *et al.* (2007) alertam para o fato de que essa aproximação ignora a capacidade de pagamento da dívida, ou seja, a circunstância de um indivíduo contrair grandes débitos via financiamento não significa que vá encontrar dificuldades para pagar as devidas prestações. Além disso, o mercado de cartões de crédito vem inovando sobremaneira nos últimos anos, oferecendo aos seus clientes segurança e diversas promoções e bônus em troca da sua utilização, o que transformou esse instrumento, para alguns usuários, em um meio de troca, e não em uma ferramenta de financiamento do consumo.

Nesse contexto, outras abordagens procuraram trabalhar com uma interpretação diferente do endividamento, levando em consideração aspectos mais ligados ao comportamento dos indivíduos e menos ênfase em saldos devedores monetários. Dessa forma, Lea, Webley e Walker (1995) buscaram definir o endividamento como uma incapacidade involuntária dos indivíduos de fazer os pagamentos nos prazos previamente acertados com seus credores. Oliveira e Jesus (2013) destacaram o aspecto psicológico do endividamento, ilustrando que este deriva da situação clássica da escolha intertemporal, além de ser resultado do funcionamento do complexo cognitivo-afetivo do decisor, marcado por indeterminação e instabilidade funcionais. O endividamento, assim, parece ser resultado de uma escolha conflituosa em que os indivíduos precisam avaliar questões não somente monetárias como a taxa de juros, mas também demonstrar suas preferências e julgamentos a respeito do valor do tempo (OKADA; HOCH, 2004; MOGILNER; AAKER, 2009).

Portanto, parece mais adequado utilizar uma abordagem mais cognitivo-afetivo do endividamento, aproximando-se do caminho escolhido por Carvalho, Sousa e Peñaloza (2017), ao optar por analisar a ideia de endividamento na visão dos próprios indivíduos. Keese (2010) identificou diferenças significativas na percepção de endividamento individual e na proporção de gastos com serviços de dívida do orçamento familiar. Para o autor, não só a situação atual, mas as expectativas futuras e até fatores não financeiros influem na auto-avaliação de endividamento por parte das pessoas entrevistadas. O desemprego, por exemplo, faz com que os sujeitos sintam-se muito mais endividados, mesmo que apenas parte de sua renda seja efetivamente gasta com o pagamento de dívidas. Assim, a mensuração do endividamento a partir de fatores unicamente financeiros pode levar a conclusões enviesadas (KEESE, 2010).

Tratamento semelhante ao dado pela Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado do Ceará (Fecomércio-CE) que procura identificar, na construção da sua pesquisa do perfil do endividamento do consumidor, as expectativas dos respondentes a respeito da situação financeira pessoal e da conjuntura econômica do país (FECOMÉRCIO-CE, 2017). Adotando essa perspectiva, é possível verificar a percepção que os próprios indivíduos possuem sobre o seu nível de endividamento, deixando-os livres para indicar se estão ou não endividados de acordo com uma auto-avaliação.

Para identificar o contexto de endividamento na cidade de Fortaleza (CE), a Fecomércio-CE (2017) lançou mão de uma pesquisa para analisar o Perfil de Endividamento do Consumidor, constatando que mais de dois terços dos consumidores da capital cearense estavam endividados em maio de 2017, conforme Figura 1:

Figura 1 - Taxa Percentual de Consumidores Endividados nos Últimos 13 meses

Fonte: Elaborado pelo autor. Adaptado de Fecomércio-CE (2017)

Observa-se que entre maio de 2016 e maio de 2017, o percentual de consumidores adultos endividados nunca esteve abaixo dos 61%, apresentando uma média de 66,41% ao longo desse mesmo período. A mesma pesquisa faz um recorte dos adultos endividados, distinguindo-os de acordo com as características sociodemográficas da amostra. No acumulado do ano até maio de 2017, as mulheres (66,2%) estão mais endividadas do que os homens (62,7%) e a faixa etária com maior número de endividados vai dos 25 a 34 anos, com pouco mais de 70% dos entrevistados possuindo dívidas. Digno de nota é a constatação de que entre os mais endividados encontram-se os indivíduos com renda familiar mensal de mais de 10 salários mínimos (69,4%) e com o nível superior de escolaridade (65,7%), sugerindo que baixa renda e pouca escolaridade não são suficientes para explicar a causa do endividamento pessoal (FECOMÉRCIO-CE, 2017).

Tabela 1 – Indivíduos Endividados (%) em Fortaleza – Média de 2017, acumulada até**Maio.**

(Continua)

Estratos	Indivíduos Endividados (%)
<i>Por Sexo</i>	
Masculino	62,7
Feminino	66,2
<i>Por Idade</i>	

(Conclusão)

18 a 24 anos	60,7
25 a 34 anos	70,5
35 anos ou +	63,2
<i>Por Escolaridade</i>	
Fundamental	63,1
Médio	65,1
Superior	65,7
<i>Por Renda Familiar Mensal</i>	
< 5 SM	64,6
5 a 10 SM	64,0
> 10 SM	69,4

Fonte: Elaborado pelo autor. Adaptado de Fecomércio-CE (2017)

Nesse contexto de altas taxas de endividamento, onde 67,4% dos fortalezenses adultos afirmaram possuir dívidas, a presente pesquisa busca compreender os fenômenos que podem explicar o endividamento pessoal a partir de lacunas identificadas. Pesquisas prévias identificaram possíveis causas do endividamento independentemente da situação financeira do indivíduo entrevistado, contrapondo-se à visão míope de que o endividamento seria causado unicamente pela situação econômica do sujeito. Os conhecimentos e habilidades (FLORES; VIEIRA; CORONEL, 2013), as atitudes dos indivíduos em relação ao consumo (HAYHOE *et al*, 2000; KUNKEL; VIEIRA; POTRICH, 2015; GARDARSDÓTTIR; DITTMAR, 2012) e as atitudes em relação ao endividamento (FRAGA; VIEIRA, 2016) surgem como possíveis explicações do endividamento pessoal. Entretanto, essas variáveis foram estudadas apenas isoladamente, o que abre uma oportunidade para uma abordagem pouco explorada até o momento.

Interessa, então, o desenvolvimento de um cenário capaz de identificar os antecedentes do endividamento a partir do emprego de três construtos: Alfabetização Econômica, Atitudes em Relação ao Endividamento e Atitudes em Relação ao Consumo. A análise simultânea desses fatores traz um leque de novos entendimentos, sendo permitido identificar quais dos atributos possuem maior potencial para explicar o endividamento pessoal. A literatura oferece suporte de que cada uma dessas variáveis afeta, individualmente, o endividamento (KUNKEL; VIEIRA; POTRICH, 2015; CAMPARA; VIEIRA; CERETTA, 2016; WEBLEY; NYHUS, 2001). Nessa esteira, a presente pesquisa levanta hipóteses de que existe um relacionamento interdependente entre os construtos, que serão apresentadas nas próximas seções.

6 ALFABETIZAÇÃO ECONÔMICA

6.1 DA ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA À ALFABETIZAÇÃO ECONÔMICA: O DESENVOLVIMENTO HISTÓRICO DO CONSTRUTO

A preocupação com a educação em temas como economia e finanças não é recente. Nos Estados Unidos, por exemplo, políticas públicas com o intuito de melhorar a qualidade das decisões financeiras da população são aplicadas desde as décadas de 1950 e 1960, quando se percebeu a importância de incrementar o conhecimento dos norte-americanos em temas como consumo e previdência social (HASTINGS; MADRIAN; SKIMMYHORN, 2013). Empresas privadas também compreenderam a necessidade de melhorar o nível de conhecimento em finanças de seus trabalhadores e algumas passaram a ofertar cursos e seminários internos abordando diversas questões como poupança e aposentadoria (COLLINS, 2012). A indústria de consultoria financeira aproveitou essa nova demanda e cresceu extraordinariamente durante toda a década de 1990 (KIM; GARMAN; SORHAINDO, 2003). A importância do tema é consolidada a partir do momento em que Chen e Volpe (1998) encontraram evidências de que as pessoas com menor nível de educação financeira têm sua produtividade profissional afetada em virtude das preocupações financeiras. Neymotin (2010) encontra uma forte correlação entre autoestima e planejamento financeiro, mostrando que as pessoas com baixa autoestima estão menos propensas a planejar financeiramente seu futuro.

Para fazer um diagnóstico da compreensão de vários subgrupos populacionais em temas como finanças pessoais e afim de avaliar a eficácia dos diversos treinamentos e consultorias implementados pelos setores público e privado, a OECD propôs a criação de instrumentos que mensurassem, a partir de um rigor científico, o conhecimento financeiro (OECD INFE, 2011). O termo alfabetização financeira foi sendo, dessa forma, desenvolvido como um construto considerado interessante para medir conhecimentos, comportamentos e atitudes financeiras (CHEN; VOLPE, 1998; LUSARDI; MITCHELL, 2014; POTRICH; VIEIRA; KIRCH, 2016; OECD, 2016). Alfabetização financeira, então, é o conjunto de conhecimentos, destrezas, habilidades, comportamentos e atitudes necessárias para a tomada de decisões financeiras sólidas e que potencializem o alcance do bem-estar por parte dos indivíduos (ATKINSON; MESSY, 2012).

Entretanto, e apesar de ter se popularizado como ferramenta de mensuração do discernimento em temas ligados às finanças pessoais, o método pelo qual a alfabetização financeira é avaliada enfrenta algumas limitações. Evidências empíricas encontraram uma

forte correlação entre habilidade matemática e de leitura – mensuradas pelo teste *Programme for International Student Assessment*(PISA) – e alfabetização financeira. Assim, como 75% do resultado alcançado pelos respondentes do teste de alfabetização financeira pode ser explicado pela habilidade destes em matemática e leitura (OECD, 2014), a escala pode estar captando variáveis como capacidade de interpretação de texto ou destreza matemática ao invés de conhecimentos financeiros.

O conhecimento em finanças é fundamental para a compreensão e análise do custo-benefício dos diversos instrumentos disponíveis no mercado pelas instituições financeiras. Além disso, ter habilidade em finanças significa possuir algum discernimento sobre o mercado de capitais, o mercado financeiro, as políticas tributárias, avaliação de riscos, análise financeira e orçamentária (UFC, 2011). Ao ampliar-se, entretanto, o escopo conceitual, nota-se que a aquisição de conhecimentos básicos em economia satisfaz, pelo menos em parte, lacunas em relação às finanças, tendo em vista que estudar economia permite ao indivíduo avaliar e compreender questões econômicas, financeiras e sociais, considerando as características geográficas, históricas, socioeconômicas, ambientais, culturais e políticas (UFC, 2013). Assim, entende-se que o conhecimento em assuntos econômicos engloba conceitos de finanças básicas, permitindo ao sujeito que possuir destrezas em economia compreender, de forma concisa, as questões financeiras do mundo moderno. Admite-se, com isso, que seria mais adequado avaliar os conhecimentos em economia do que em finanças já que o entendimento de conceitos relativos à primeira permitiria ao indivíduo um olhar mais ampliado a respeito das relações que envolvem os diversos agentes econômicos.

6.2 ALFABETIZAÇÃO ECONÔMICA: SIGNIFICADO, ORIGEM E EVOLUÇÃO

Dessa forma, com o intuito de avaliar a habilidade das pessoas em utilizar conceitos econômicos básicos para a tomada de decisões que afetam seu cotidiano, assim como a capacidade de interpretar eventos e políticas econômicas, foi desenvolvido o construto de Alfabetização Econômica (DENEGRÍ *et al.*, 2016). Em suma, um indivíduo economicamente alfabetizado deve ser capaz de: avaliar o consumo de bens e serviços comparando seus custos e benefícios; identificar os incentivos econômicos que afetam a sua conduta e de seus pares; compreender a lei da oferta e da demanda, assim como a interação entre compradores e vendedores na determinação dos diferentes preços na economia; descrever o papel das instituições econômicas públicas e privadas; distinguir conceitos básicos como inflação, taxa

de juros, impostos, câmbio; e identificar e avaliar os benefícios econômicos de diferentes políticas públicas (GEMPP, *et al.*, 2007).

Nesse contexto, preocupados em mensurar o nível de alfabetização econômica de diferentes setores populacionais e avaliar a qualidade e o impacto de políticas e programas de educação com foco em temas relacionados ao ensino de economia básica, pesquisadores buscaram desenvolver índices confiáveis e que pudessem mostrar um retrato próximo da realidade. O mais utilizado destes é o *Test of Economic Literacy* (TEL), questionário normalizado e padronizado para mensurar o nível de conhecimento em economia de estudantes de Ensino Médio (WALSTAD; REBECK; BUTTERS, 2013). Apesar de ser constantemente revisado e já estar em sua 4ª edição, o TEL é um teste bastante longo (composto por 45 itens) e foi desenvolvido para atingir o seu fim específico (avaliar o nível de alfabetização econômica em crianças e adolescentes), sem a pretensão de ser usado para avaliar todo ou qualquer grupo populacional em particular (WALSTAD; REBECK; BUTTERS, 2013). Além disso, Nelson e Sheffrin (1991) avaliaram cada item do TEL e encontraram traços ideológicos na formulação de algumas questões, o que pode levar o respondente a optar pelo item considerado errado pelos desenvolvedores do teste, entretanto correto para outros estudiosos que seguem uma corrente de pensamento econômico diferente.

Diante dessa realidade Gempp *et al.* (2007), a partir da estrutura básica inspirada pelo TEL, desenvolveram o Teste de Alfabetização Econômica para Adultos (TAE-A), aplicando-o em uma amostra que contou com 840 adultos chilenos. O objetivo dos pesquisadores era apresentar uma versão de 25 itens do TAE-A que fosse capaz de apresentar requisitos aceitáveis de confiabilidade, validade, consistência interna e externa e capacidade discriminativa dos itens (GEMPP *et al.*, 2007). A premissa da qual partiram os estudiosos era de que um índice confiável deveria ser capaz de avaliar a capacidade de respostas dos indivíduos em relação a temas de economia, baseado em: valores e atitudes; habilidades cognitivas; e informação e perícia (DENEGRÍ *et al.*, 2016), conforme destacado na Figura 2:

Figura 2 - Processo de Construção do TAE-A



Fonte: Denegri *et al.*; 2016.

A importância da Alfabetização Econômica é ilustrada no trabalho de Jappelli (2010) que, ao analisar as respostas de aproximadamente 4.000 executivos de 55 países, identificou que os moradores de países com sistemas de seguridade social mais generosos são mais propensos a apresentarem níveis baixos de alfabetização econômica, levantando a suspeita de que a necessidade de planejar o futuro pode ser vista como um incentivo individual na busca por conhecimentos econômicos. Ao contrapor esse resultado com o encontrado por Cruz Neto, Peñaloza e Barbosa (2017), de que a propensão ao endividamento exerce pouca influência sobre o comportamento de gestão financeira, percebe-se a relevância de incentivar a propagação dos conhecimentos em economia como tentativa de mudar os comportamentos financeiros da população.

Pesquisas subsequentes avaliaram a alfabetização econômica de diversos segmentos populacionais. A faixa etária parece impactar diretamente no nível de educação econômica das pessoas, já que os mais jovens (KOSHAL *et al.*, 2008) e mais velhos (LUSARDI, 2012) estão inseridos no grupo com maior predisposição a responder erroneamente questões básicas sobre economia. Essa situação é evidenciada no fato de que as pessoas mais velhas são o principal alvo de golpes financeiros por reunir duas características marcantes: os idosos acumularam riqueza durante seus anos de trabalho e possuem baixos índices de conhecimento econômico (JAMES; BOYLE; BENNETT, 2014). Denegri, Toro e López (2007), por sua vez, investigaram a compreensão do sistema bancário (formas de obtenção de crédito, poupança e taxas de juros) por adolescentes chilenos e identificaram um nível de conhecimento limitado, principalmente entre os jovens pertencentes a uma camada socioeconômica baixa e que residem em cidades com um sistema financeiro pouco desenvolvido.

Outras variáveis socioeconômicas também foram estudadas para a identificação de diferenças significativas e indicadores que pudessem explicar o nível de alfabetização econômica dos indivíduos. A pesquisa de Grimes, Millea e Thomas (2010) com 350 professores de nível médio nos Estados Unidos descobriu que a quantidade de acertos em testes de alfabetização econômica é influenciada pelo gênero e renda: indivíduos do sexo masculino e com maior renda possuem uma maior probabilidade de conseguir responder às questões corretamente. O mesmo estudo encontrou resultados preocupantes na medida em que o nível de alfabetização econômica dos professores não era significativamente diferente do resultado alcançado pelos alunos norte-americanos, o que seria um indicativo de que os egressos do ensino médio continuariam a sair da escola com baixos índices de conhecimento em economia básica.

A Alfabetização econômica também exerce influência em diversos aspectos comportamentais, como demonstram alguns trabalhos (SEDAIE, 1998; ROGERS, 2014). Sedaie (1998) aplicou questionário com 1.076 alunos do Ensino Médio e verificou que a percepção da importância do ensino de economia nas escolas afeta positivamente a intenção em frequentar uma faculdade. Rogers (2014), por sua vez, acredita que, se bem estruturados, os cursos de educação econômica podem ser uma ferramenta eficaz na compreensão e no embate às causas das desigualdades sociais.

Em relação às características atitudinais, diferentes pesquisas procuraram evidências se o nível de alfabetização econômica pode ocasionar atitudes mais reflexivas e críticas em relação ao endividamento e ao consumo. Silva (2008), por exemplo, identificou um comportamento menos hedônico no que diz respeito ao endividamento em estudantes sujeitos a uma intervenção pedagógica em economia básica. Resultado semelhante ao de Herrera, Estrada e Denegri (2011), que observaram uma correlação negativa entre alfabetização econômica e endividamento hedonista.

Ao desenvolver um programa de educação econômica com estudantes de Pedagogia no Chile, Denegri *et al.* (2016) constataram uma menor incidência de atitudes impulsivas em relação ao consumo nos alunos após a participação na capacitação. Esse efeito é importante na medida em que estudos antecedentes verificaram baixas taxas de alfabetização econômica e a presença de atitudes fortemente orientadas ao consumo irracional por parte dos professores da educação primária, o que seria um forte indicativo de uma relação entre essas variáveis (DENEGRÍ; GÓMEZ; ARAVENA, 2010).

Tomando como referência a literatura exposta e tendo em vista que a economia preconiza a análise racional dos custos e benefícios de qualquer atividade que envolva a

alocação de recursos (PINDYCK; RUBINFELD, 2006), supõe-se que indivíduos com altos índices de alfabetização econômica possuam atitudes coerentes e reflexivas no que tange às decisões de endividamento e consumo. De modo inverso, aqueles sujeitos que apresentam baixas pontuações nos testes de alfabetização econômica provavelmente estarão inseridos em um universo próprio, que preconiza atitudes emotivas e espontâneas. Dessa forma, estarão mais propensos a adotarem uma postura menos criteriosa em relação ao endividamento e ao consumo. Assim, a seguinte hipótese surge para uma maior compreensão dos fenômenos econômicos e sociais:

H1: o índice de Alfabetização Econômica influencia negativamente o nível de endividamento pessoal.

7 ATITUDE AO ENDIVIDAMENTO

A década de 1970 trouxe resultados econômicos que surpreenderam diversos pesquisadores à época: mesmo sendo um período de recessão econômica em boa parte do planeta, dados mostraram que houve um incremento na taxa de poupança das famílias (WARNERYD, 1982). Essa situação levantou a suspeita em alguns economistas de que o ato de poupar (e o seu correspondente negativo, endividar) não dependeria exclusivamente do nível de renda familiar, ou seja, fenômenos de crescimento da poupança ou do endividamento podem ocorrer tanto em cenários de recessão como de desenvolvimento econômico.

Katona, um dos expoentes da escola da Economia Comportamental, propôs um modelo em que as decisões econômicas dos indivíduos estão sujeitas a variações atitudinais e comportamentais, onde a decisão de poupar depende, dentre outras variáveis, da força da motivação do indivíduo em gastar menos do que sua renda (WARNERYD, 1985). Uma baixa motivação para poupar se juntaria às outras duas razões pelas quais uma pessoa estaria propensa ao endividamento: renda insuficiente para cobrir as necessidades básicas e um alto desejo de gastar independente da renda percebida (KATONA, 1975 *apud* MOURA, 2016).

As expectativas dos consumidores também parecem exercer uma forte influência na propensão ao endividamento. Katona (1960) averiguou que o otimismo do consumidor leva ao desejo de comprar mais bens e serviços, mesmo que essa aquisição seja realizada através de financiamentos onerosos. O autor identificou ainda que as famílias planejam a contração de dívidas com base na expectativa de suas rendas futuras, e não em função de suas rendas atuais (KATONA, 1960). Dessa forma, parece que existem comportamentos e atitudes favoráveis ao endividamento que afetam de maneira concreta a tomada de decisão das famílias em relação à contratação de financiamentos.

Atitudes, segundo Franco *et al.* (2016), são impulsos que afetam a propensão dos indivíduos a agir de determinada maneira em relação a um objeto ou situação. Diferencia-se, portanto, atitudes positivas das negativas, que irão aproximar ou distanciar os indivíduos de determinados comportamentos (FRANCO *et al.*, 2016). Trazendo ao contexto do endividamento, Livingstone e Lunt (1991) encontraram evidências de que fatores atitudinais são preditores importantes da quantidade de débito ou da probabilidade que os sujeitos têm de quitar suas dívidas. Nessa esteira, como Lea, Webley e Walker (1995) entendem que variáveis comportamentais e psicológicas afetam o endividamento, faz sentido falar em atitudes em relação ao endividamento.

Em uma pesquisa com 420 respondentes no Reino Unido, Lea *et al.* (1993) definiram atitude em relação ao endividamento como as condutas de aprovação ou reprovação frente a obtenção de dívidas. Com isso, um indivíduo pode ser pró ou contra o crédito de acordo com o seu modo de agir (LEA *et al.*, 1993). Nesse cenário, Lea, Webley e Walker (1995) desenvolveram uma escala para mensurar a atitude em relação ao endividamento de diferentes amostras populacionais, além de tentar descobrir as causas das atitudes favoráveis ou desfavoráveis frente ao crédito: a escala procura identificar os elementos sociais e psicológicos ligados ao endividamento.

Utilizando essa abordagem, diversas pesquisas chegaram a conclusões bastante interessantes. Estudo com pessoas que participavam de programas sociais de transferência de renda na Austrália identificou que, para esses indivíduos, a dívida é vista como um estilo de vida e um meio de sobrevivência em uma sociedade na qual os principais valores são cristalizados na posse de riquezas materiais (BRENNAN; ZEVALLOS; BINNEY, 2011). Procurando verificar a influência das crenças religiosas na atitude em relação ao endividamento, Abdul-Muhmin (2008) chegou a conclusões surpreendentes na Arábia Saudita, ao constatar uma forte atitude pró-crédito em um país majoritariamente islâmico, religião que proíbe a cobrança e o pagamento de juros. No Brasil observou-se que uma atitude favorável em relação ao endividamento era percebida mais fortemente nas famílias com menores níveis de renda (CAMPARA; VIEIRA; CERETTA, 2016).

Ao estudar famílias de baixa renda no município de São Paulo, Moura *et al.* (2006) identificaram correlações positivas entre a atitude ao endividamento, o montante total de dívida familiar e o materialismo. Também analisando famílias vulneráveis economicamente, mas em Santa Maria (RS), Fraga e Vieira (2016) perceberam que os usuários com atitudes positivas ao endividamento são, em média, mais propensos a estarem inadimplentes no Programa Minha Casa Minha Vida. Essa realidade deve-se ao fato destas famílias acreditarem que é normal as pessoas ficarem endividadas e, muitas vezes, preferirem comprar produtos parcelados mesmo que no final sejam mais caros do que comprados à vista, além de terem uma preferência marcante por comprar parcelado a juntar dinheiro (FRAGA; VIEIRA, 2016).

Em uma pesquisa com 480 estudantes universitários nos Estados Unidos, Hayhoe *et al.* (2000) constataram a existência de uma atitude afetiva ao crédito – o modo pelo qual o respondente se sente ao usar cartões de crédito – e que esta interfere nas práticas financeiras individuais. Além disso, estudantes com atitudes positivas em relação ao crédito tinham uma menor probabilidade de se sentirem culpados após uma compra (HAYHOE *et al.*, 2000).

Apesar dos importantes achados e da imensa contribuição para a ciência decorrente dos estudos citados, algumas críticas marginais podem ser feitas em relação à escala desenvolvida originalmente por Lea, Webley e Walker (1995). Uma delas está relacionada à existência de diversos itens que questionam os indivíduos a respeito do fato de pedir dinheiro emprestado. Segundo Brennan, Zevallos e Binney (2011), os participantes de sua pesquisa enxergam a dívida como algo completamente diferente de pegar dinheiro emprestado de conhecidos ou instituições financeiras. Isso fica claro quando um dos sujeitos afirma categoricamente que pede sim dinheiro emprestado, mas não está endividado (BRENNAN; ZEVALLOS; BINNEY, 2011). Ademais, a escala procura diferenciar atitudes pró e contra o endividamento (LEA; WEBLEY; WALKER, 1995), deixando de lado a identificação de perfis hedônicos ou austeros, traços psicológicos importantes para compreender o endividamento.

Para Gertner e Diaz (1999), o hedonismo está ligado ao uso de bens e serviços que evocam sentimentos como ritualismo, entretenimento, diversão, recompensa e espontaneidade. No contexto do endividamento, esse perfil se caracteriza por atitudes inclinadas a contrair dívidas, sem avaliar as consequências (DENEGRÍ *et al.*, 2012). Já austeridade, nas palavras de Ferreira (2011), relaciona-se com rigor, contenção econômica e disciplina, o que equivaleria a uma conduta de cautela e reserva frente ao endividamento (DENEGRÍ *et al.*, 2012).

Buscando preencher essas lacunas, Denegri *et al.* (2012) desenvolveram, validaram e atualizaram uma escala de Atitudes em Relação ao Endividamento. Compreendendo que a atitude ao endividamento significa práticas de aceitação ou o grau de aprovação frente ao endividamento, os autores questionaram a visão unidimensional de que cada indivíduo deve se enquadrar exclusivamente em uma situação (no caso, ser contra ou a favor das dívidas). Ao contrário, afirmam que as crenças que determinam uma posição favorável ao endividamento não são, em essência, as mesmas crenças que indicam uma posição desfavorável. Assim, a escala, composta por 11 itens, seria responsável pela identificação de quatro perfis diferentes de atitude frente ao endividamento: austero, difuso, hedonista e ambivalente (DENEGRÍ *et al.*, 2012).

Indivíduos austeros, dessa forma, seriam aqueles que enfrentam com cautela o endividamento e orientam-se para um manejo mais tradicional de seus recursos financeiros, baseado na poupança e em evitar o uso do crédito. Já os hedonistas seriam os indivíduos em que predominam as atitudes positivas em relação ao uso do crédito e endividamento. Os ambivalentes, por sua vez, são os indivíduos que apresentam, simultaneamente, atitudes que

valorizam a poupança e o uso controlado dos recursos, e atitudes associadas à concepção do crédito como uma via de acesso rápido às necessidades de consumo. Por fim, os difusos são identificados como indivíduos cujo perfil atitudinal não se encontra definido, tratando-se de sujeitos cujas atitudes estão em transição podendo, por isso, migrar para qualquer um dos outros perfis (DENEGRÍ *et al.*, 2012).

Com base nessa escala desenvolvida no contexto latino americano, diversos estudos foram realizados para identificar as causas, consequências e diferenças sócio demográficas na atitude em relação ao endividamento (CHIGUAY; DENEGRÍ; ESCOBAR, 2016; ESTRADA; DENEGRÍ, 2011; ORTEGA *et al.*, 2005; NICACIO, 2008; CARVALHO *et al.*, 2015). Trabalho de Godoy *et al.* (2015) procurou correlacionar a satisfação com a vida com a atitude em relação ao endividamento. Da amostra de 744 adultos chilenos, foram observadas manifestações de que maiores índices de comportamento austero estão positivamente relacionados com maiores níveis de satisfação com a vida. Dessa forma, um comportamento econômico que privilegia o uso consciente e racional do crédito está intimamente ligado com um sentimento de bem-estar entre os indivíduos pesquisados (GODOY *et al.*, 2015), coincidindo com os achados de Herrera, Estrada e Denegri (2011). Pesquisa de Amar *et al.*, (2005) mostrou que os pais colombianos tentam passar uma imagem de austeridade aos seus filhos na socialização econômica familiar. Entretanto, é necessário averiguar se esse discurso reflete-se na prática tendo em vista que os homens possuem atitudes mais hedonistas em relação ao endividamento, enquanto as mulheres demonstram comportamentos mais austeros no contato com as dívidas (CHIGUAY; DENEGRÍ; ESCOBAR, 2016).

A postura de austeridade em relação ao endividamento também parece influenciar os hábitos de consumo, como apontam Rodríguez-Vargas (2005) e Herrera, Estrada e Denegri (2011), que identificaram correlação negativa entre austeridade e compras impulsivas.

Importante sempre reforçar que, em estudo seminal, Davies e Lea (1995) alertaram para a direção da causalidade entre atitude ao endividamento e o endividamento em si. Assim como pessoas tolerantes ao endividamento podem ser mais propensas à contração de dívidas, não pode ser descartado o pressuposto de que o acúmulo de débitos pode fazer com que o indivíduo fique mais flexível em relação ao endividamento. O sentimento de rejeição ao crédito também pode ser decorrente de um histórico de dívidas, que influencia negativamente a atitude em relação ao endividamento, sendo as dívidas antecedentes das atitudes negativas (FERNANDES, 2009). Entretanto, em extenso trabalho com 4.147 adultos holandeses, Webley e Nyhus (2001) encontraram evidências de que a atitude ao endividamento melhora

significativamente a capacidade preditiva do modelo utilizado para mensurar o tamanho da dívida dos indivíduos.

Diante desse contexto e concordando com diversos outros autores que seguiram interpretação semelhante (GERHARD et al., 2015; CAMPARA; VIEIRA; CERETTA, 2016; KUNKEL; VIEIRA; POTRICH, 2015; MOURA *et al.*, 2016; FRAGA; VIEIRA, 2016), admite-se que a atitude ao endividamento é um fator determinante para o nível de endividamento dos indivíduos. Numa sociedade que privilegia o agora, muitas vezes o endividamento é fruto de uma escolha, onde o consumo hoje é preferível ao consumo amanhã, mesmo que se pague um preço por isso. Essa preferência intertemporal reflete-se em atitudes mais positivas frente ao endividamento, compreendido como mecanismo facilitador da satisfação dos desejos e necessidades de consumo imediatos.

Pressupõe-se, assim, que os sujeitos com atitudes hedônicas ou favoráveis em relação ao endividamento, serão mais propensos a apresentar um maior nível de dívidas pessoais e maiores dificuldades em manter as finanças domiciliares sob controle. De maneira inversa, indivíduos com atitudes austeras e cautelosas em relação ao endividamento devem demonstrar um menor índice de endividamento e maior facilidade na gestão do orçamento familiar. Dessa forma, levantam-se as seguintes hipóteses:

H2: atitudes hedônicas em relação ao endividamento influenciam positivamente o nível de endividamento pessoal.

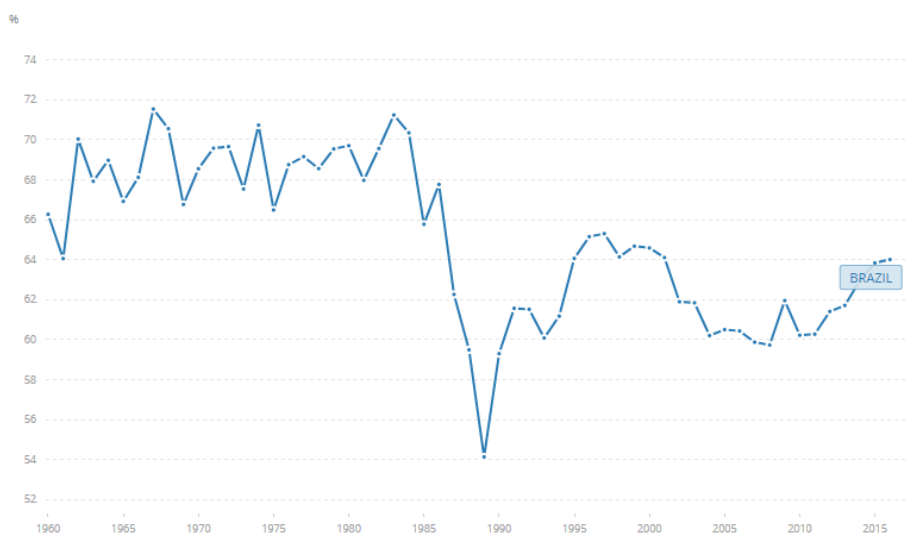
H3: atitudes austeras em relação ao endividamento influenciam negativamente o nível de endividamento pessoal.

8 ATITUDES EM RELAÇÃO AO CONSUMO

O consumo das famílias é parte essencial do ambiente econômico de qualquer país. Dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), apresentados por Saraiva e Sales (2016), mostram que o consumo das famílias brasileiras é responsável por mais de 60% do PIB no país. Mesmo em um período de recessão, que afetou drasticamente a variável consumo familiar, esta continua exercendo grande influência no dinamismo da economia brasileira (SARAIVA; SALES, 2016).

Dados do Banco Mundial (2017), apresentados na Figura 3, ilustram o peso da variável consumo das famílias como componente modelador do PIB na economia brasileira. De 1960 a 2016 o consumo familiar respondeu, em média, por aproximadamente 65% do PIB nacional. Mesmo em 1989, ano em que esse componente da economia atingiu seu menor valor em relação ao total de bens e serviços produzidos no Brasil, ainda assim mais da metade do PIB brasileiro (54,13%) naquele ano foi representado pela contribuição do consumo familiar.

Figura 3 - Participação do Consumo das Famílias no PIB Brasileiro (%)



Fonte: Banco Mundial (2017)

Essa situação, ademais, não é exclusividade do Brasil. O mesmo banco de fomento ao desenvolvimento disponibilizou números que explicitam que, de 1970 a 2015, o consumo das famílias respondeu por aproximadamente 58% do PIB mundial (BANCO MUNDIAL, 2017). O consumo, como atividade que permite a elevação do bem-estar das pessoas através do acesso a diferentes cestas de bens e serviços, retrata o grau de ascensão econômica de uma

sociedade (MERESSI; SILVA, 2016). Dessa forma, fica claro que o consumo, nos moldes do atual sistema de criação e distribuição de riquezas, assume papel preponderante no dinamismo das diversas economias ao redor do planeta.

Relevante observar a existência de uma certa conexão entre a renda média de um país e o grau de dependência do PIB deste em relação ao consumo das famílias. A economia de países com renda alta, de acordo com classificação do Banco Mundial, é menos sujeita a variações no consumo familiar do que os países de renda baixa. Resultado que coincide com o estudo de Schettini *et al.* (2012), que encontraram evidências de que acréscimos de 1% na renda disponível do setor privado parecem indicar aumentos de 0,4% no consumo das famílias brasileiras. Ou seja, renda disponível e consumo das famílias aparentam caminhar em velocidades distintas, com o consumo total diminuindo (em valores proporcionais) à medida em que a renda disponível aumenta.

Tabela 2 - Renda dos Países e Participação do Consumo das Famílias no PIB (%)

Renda dos Países	% do Consumo das Famílias no PIB
Renda Alta	59,5
Renda Média-Alta	50,8
Renda Média	54,2
Renda Média-Baixa	65,7
Renda Baixa	77,7

Fonte: Elaborado pelo autor. Adaptado de Banco Mundial (2017).

Mas o que determina o nível de consumo individual ou familiar? Diferentes áreas da pesquisa científica têm procurado compreender o comportamento do consumidor. Utilizando uma abordagem econômica clássica, Pindyck e Rubinfeld (2006), por exemplo, entendem que os indivíduos consomem para maximizar o grau de satisfação que podem obter via o usufruto de bens e serviços disponíveis no mercado. Partem da premissa de que o consumidor é racional e que compara os custos e benefícios das cestas de mercadorias disponíveis antes de adquiri-las.

Com a cultura do consumo se consolidando no mundo contemporâneo e globalizado, as ciências comportamentais também passaram a estudar a conduta dos indivíduos em relação ao ato de consumir. Kahneman (2012) listou diversos trabalhos para evidenciar a existência de vieses comportamentais marcantes nos indivíduos em relação ao consumo, ilustrando lacunas importantes na teoria econômica de que os seres humanos são racionais em suas atividades de escolha.

Nesse cenário, novas pesquisas foram identificando a existência das mais variadas funções psicológicas e econômicas subjacentes às condutas de consumo dos indivíduos. O consumo deixou de ser uma atividade realizada unicamente para satisfazer as necessidades físicas dos indivíduos, passando a ser uma nova forma de construção da identidade do sujeito, seja individualmente ou coletivamente: consumir significa expor à sociedade quem você é e a qual grupo você pertence (DENEGRÍ *et al.*, 2014).

Holbrook e Hirschman (1982) inauguraram uma nova abordagem do consumo, ao lançarem luz a respeito dos aspectos experimentais e sentimentais da compra. Ao seu trabalho seguiram-se diversos outros, sendo notável o desenvolvido por Batra e Ahtola (1990), que encontraram evidências empíricas da existência de duas dimensões distintas do consumo. Assim, de acordo com esses autores, as atitudes em relação ao consumo possuem dois componentes principais: o utilitarismo e o hedonismo.

O consumidor avalia os bens e serviços disponíveis de duas formas, podendo classificar o consumo ou os bens que adquire como utilitários (onde prevalece a avaliação dos aspectos instrumentais, úteis ou benéficos do objeto) ou hedônicos (em que o consumidor evoca sentimentos como prazer ou felicidade para julgar uma mercadoria). Essas duas perspectivas influenciam de formas distintas a avaliação geral dos bens e serviços. Ressalte-se, porém, que as motivações utilitárias ou hedônicas não são mutuamente excludentes e o consumidor pode avaliar determinado produto de acordo com ambas as características. Além disso, as classificações não são, necessariamente, consistentes já que determinada mercadoria pode possuir características úteis, mas o seu consumo não proporcionar nenhum prazer ou, de forma oposta, ser algo prazeroso mas o potencial consumo trazer uma série de prejuízos ao indivíduo (BATRA; AHTOLA, 1990).

A ótica proposta por Batra e Ahtola (1990) inspirou pesquisas que contribuíram com a consolidação de uma percepção mais concreta da conduta dos consumidores. Sousa *et al.* (2014) enxergaram a presença de ambos os valores (utilitário e hedônico) na ação de compra de 227 indivíduos em um pequeno comércio varejista em Fortaleza (CE). Em pesquisa no Chile, Peñaloza, Denegri e Gerhard (2015) identificaram que predominam os valores utilitários de compra nas feiras livres mas, nos níveis socioeconômicos mais baixos, as motivações hedônicas também estão fortemente presentes. Notou-se, ainda, que a presença de outros clientes no ambiente de compra aumenta os valores hedônicos de consumo, evidenciando as influências das relações sociais nas condutas de compra (AGUIAR; FARIAS, 2015).

A bidimensionalidade do consumo despertou o interesse da comunidade acadêmica, atraída pelas causas e consequências dos hábitos, atitudes e condutas de compra. Quintanilla, Luna e Berenguer (1998) fizeram a distinção entre dois tipos de consumo, o reflexivo e o emocional. Para os autores, a compra reflexiva (ou racional) é aquela em que o indivíduo é capaz de utilizar critérios objetivos de avaliação na hora de escolher um bem ou serviço. Já a compra emocional desperta no consumidor sentimentos de posse e urgência, emergindo no sujeito uma força repentina e irresistível de tomar atitudes sem qualquer deliberação prévia. A compra acaba sendo considerada em função das características subjetivas do objeto (QUINTANILLA; LUNA; BERENGUER, 1998).

Entende-se, dessa forma, que consumir é um ato, uma ação, que envolve atividades físicas, mentais e emocionais que os indivíduos praticam quando escolhem ou adquirem produtos e serviços com a finalidade de satisfazer suas necessidades e desejos (HERRERA; ESTRADA; DENEGRI, 2011). É coerente, então, falar de atitudes em relação ao consumo, definido por Denegri, Aravena e Bello (2011) como juízos de valor emitidos pelo sujeito a respeito do consumo e da realização dos desejos de compra, que podem ser positivos, negativos ou neutros. As atitudes em relação ao consumo são as práticas que incidem no comportamento dos indivíduos e influenciam sua postura durante a tomada de decisões de consumo (DENEGRI *et al.*, 2014). Na tentativa de mensurar os hábitos e as atitudes em relação ao consumo, estudos foram realizados para elaborar instrumentos estatisticamente eficientes (DENEGRI *et al.*, 1999; ORTEGA; RODRÍGUEZ-VARGAS, 2004). Tang e Luna (1998) desenvolveram escala para avaliar as práticas dos indivíduos no ato da compra, que mostrou-se robusta com o surgimento de três fatores: racionalidade, impulsividade e compulsividade.

Por impulsividade entende-se como o ato de adquirir produtos de forma irreflexiva. A compra impulsiva refere-se a um comportamento do indivíduo orientado a sua satisfação material ou psicológica, de forma mais emocional do que racional. Ademais, é um fenômeno social que liga-se a uma concepção materialista e pouco cognitiva do consumidor, incapaz de resistir às estratégias comerciais. A compulsividade, destarte, seria um caso excepcional de comportamentos impulsivos extremos, chegando a assumir, em diversas situações, um caráter patológico (LUNA-AROCAS; ARRIETA; BOTERO, 2004).

O aperfeiçoamento da escala de atitudes em relação ao consumo motivou estudos que buscaram compreender as causas e consequências do consumo, além de identificar possíveis diferenças sócio demográficas existentes entre os diversos segmentos populacionais. Jurado, Sejnavi e Uríbe-Rodríguez (2011) identificaram tendências de compras impulsivas em jovens

colombianos que, em várias situações, tomam decisões impetuosas, não conseguem evitar de comprar certos produtos, não fazem compras planejadas, gastam mais do que deveriam e levam em consideração o prazer que a compra lhes proporciona. Em relação a diferenças de gênero, estudo de Garza *et al.* (2016) encontrou evidências de que as mulheres possuem uma maior tendência às compras desnecessárias, gastam mais do que têm e estão mais propensas a se sentirem felizes após o ato da compra do que os homens. Apesar disso, algumas pesquisas notaram um padrão ambivalente nas mulheres, coexistindo nelas atitudes racionais, impulsivas e compulsivas (DENEGRÍ *et al.*, 2014; DENEGRÍ; ARAVENA; BELLO, 2011). Por sua vez, funcionários públicos homens do município de Punta Arenas, no Chile, apresentaram uma pontuação alta nos comportamentos de consumo reflexivo e intermediário no comportamento impulsivo (HERRERA; ESTRADA; DENEGRÍ, 2011).

Com relação aos aspectos comportamentais, Denegri *et al.* (2014) encontraram evidências de uma forte correlação entre materialismo e impulsividade e compulsividade, sugerindo que indivíduos materialistas estariam mais propensos a atitudes irreflexivas de compra. Outro resultado notável foi identificado por Denegri *et al.* (2012) que apresentaram estudo indicando interdependência entre as atitudes em relação ao consumo e o modo como os indivíduos percebem os diferentes significados do dinheiro. Aquelas pessoas que identificam o dinheiro como sinônimo de felicidade, respeito e poder são mais propensas a demonstrarem atitudes impulsivas e compulsivas de compra.

Algumas pesquisas procuram demonstrações de uma possível correlação entre atitudes em relação ao consumo e endividamento. Estudo do Serviço de Proteção ao Crédito no Brasil (SPC Brasil, 2014) indica que os atos de compra têm interferência direta no nível de endividamento dos consumidores. De forma semelhante, as compras compulsivas são influenciadoras do endividamento (CAMPARA; VIEIRA; CERETTA, 2016). Assumindo os pressupostos de que atitudes impulsivas e compulsivas de consumo estão ligados ao materialismo (DENEGRÍ *et al.*, 2014) e de que o materialismo é um preditor confiável do endividamento (GARDARSDÓTTIR; DITTMAR, 2012), é razoável supor que a impulsividade e a compulsividade dos indivíduos estariam diretamente relacionadas com o nível de endividamento pessoal, onde atitudes irreflexivas acarretariam em contração de dívidas para o financiamento do consumo. De forma inversa, acredita-se que as atitudes racionais de consumo seriam determinadas por pesquisas prévias de preços, planejamento de gastos e resistência às estratégias de marketing, reduzindo as possibilidades dos indivíduos em incidir em despesas maiores do que suas condições orçamentárias.

Nesse contexto, seria apropriada a investigação de três hipóteses:

H4: atitudes impulsivas de consumo influenciam positivamente o endividamento pessoal.

H5: atitudes compulsivas de consumo influenciam positivamente o endividamento pessoal.

H6: atitudes racionais de consumo influenciam negativamente o endividamento pessoal.

9 METODOLOGIA

A pesquisa adotou uma abordagem quantitativa, utilizando um levantamento do tipo *survey* para coleta de dados. Ela é baseada em um conjunto de hipóteses levantadas a partir de uma profunda investigação na literatura que aborda a temática. A fim de sumarizar e facilitar a compreensão do modelo teórico proposto, foram desenvolvidas equação e tabelas, que auxiliaram na identificação dos instrumentos mais adequados para a coleta de dados e posterior realização de análises estatísticas que pudessem confirmar ou refutar as hipóteses sugeridas. Na regressão logística, a probabilidade de ocorrência de um evento pode ser estimada através de uma equação. O modelo, então, pode ser descrito da seguinte forma, no caso da variável dependente END assumir apenas dois estados possíveis (1 ou 0; ocorrência ou não do fato) e haver um conjunto de variáveis independentes que explicam END:

$$P(END = 1) = \frac{1}{1+e^{-g(x)}} \quad (1.1)$$

$$\text{Onde } g(x) = B_0 + B_1AE + B_2AUS + B_3HED + B_4RAC + B_5IMP + B_6COM \quad (1.2)$$

Pela própria natureza dos dados que o estudo teve acesso, optou-se por uma estratégia de seleção de variáveis observáveis, quando se espera que um conjunto de dados selecionados pelo pesquisador possuam capacidade de influenciar no fenômeno de interesse da pesquisa (BARROS; REIS; RODRIGUEZ, 1990; RIBAS; SOARES, 2010). Assim, como variáveis explicativas foram utilizadas Alfabetização Econômica (AE), Austeridade (AUS), Hedonismo (HED), Racionalidade (RAC), Impulsividade (IMP), Compulsividade (COM) para o teste das hipóteses do modelo. Como forma de aumentar a robustez estatística da equação e melhorar o poder explicativo do endividamento, posteriormente foram inseridas variáveis de gênero, nível socioeconômico, idade, dificuldade financeira familiar e companhia de um cônjuge dos respondentes.

A Tabela 3 resume e descreve em maiores detalhes cada uma das variáveis utilizadas no modelo.

Tabela 3 – Definição das Variáveis do Modelo

Variável	Definição
END	Endividamento (0 = não possui dívidas; 1 = possui alguma(s) dívida(s))
AE	Alfabetização Econômica
AUS	Austeridade em Relação ao Endividamento
HED	Hedonismo em Relação ao Endividamento
RAC	Racionalidade em Relação ao Consumo
IMP	Impulsividade em Relação ao Consumo
COM	Compulsividade em Relação ao Consumo

Fonte: Elaborado pelo autor.

Tabela 4 - Hipóteses do Modelo Teórico Proposto

Hipóteses
H1: o índice de Alfabetização Econômica influencia negativamente o nível de endividamento pessoal.
H2: atitudes hedônicas em relação ao endividamento influenciam positivamente o nível de endividamento pessoal.
H3: atitudes austeras em relação ao endividamento influenciam negativamente o nível de endividamento pessoal.
H4: atitudes impulsivas de consumo influenciam positivamente o nível de endividamento pessoal.
H5: atitudes compulsivas de consumo influenciam positivamente o nível de endividamento pessoal.
H6: atitudes racionais de consumo influenciam negativamente o nível de endividamento pessoal.

Fonte: Elaborado pelo autor.

Mensurar construtos não é uma tarefa simples e a escolha de instrumentos inadequados pode prejudicar a análise de resultados. Watson, Clark e Tellegen (1988) alertam para o fato de que escalas incoerentes podem levar os pesquisadores a encontrar evidências anômalas e inconsistentes. Deve-se buscar, dessa forma, escalas que identifiquem as variáveis latentes com o mínimo de ruído estatístico possível (WATSON; CLARK; TELLEGEN, 1998). A escolha de uma escala vai depender das características do que se procura mensurar, da consistência de suas medidas e da facilidade em administrar as variáveis observadas (ALMEIDA; ALMEIDA, 1999).

Após rigoroso exame, foram selecionadas três escalas através das quais os seus autores foram capazes de identificar, com significância estatística, os construtos de interesse da pesquisa:

1. Teste de Alfabetização Econômica para adultos (TAE-A), adaptada de Gemppet *al.* (2007), para medir o nível de Alfabetização Econômica dos indivíduos;
2. Escala de Atitudes em Relação ao Endividamento, de Denegriet *al.* (2012), utilizada para identificar comportamentos austeros ou hedônicos em relação ao endividamento;
3. Escala de Atitudes em Relação ao Consumo, de Tang e Luna (1998), desenvolvida para diferenciar os hábitos racionais, impulsivos e compulsivos de consumo.

Além dos instrumentos citados, o questionário ainda incorporou mais dois blocos de perguntas que possibilitaram a compreensão de causas subjacentes do endividamento pessoal, assim como um retrato do perfil sócio demográfico da amostra. As indagações foram feitas a partir do cenário descrito abaixo:

4. Percepção de Endividamento, duas perguntas onde são questionados o grau de endividamento pessoal e o nível de facilidade com que a família costuma chegar ao final do mês relativa à renda, ambos percebidos pelos próprios indivíduos.
5. Perfil sócio demográfico dos respondentes (idade, gênero, estado civil e nível socioeconômico através da metodologia de classificação ESOMAR);

A escala ESOMAR foi escolhida pela sua capacidade de medir e definir níveis socioeconômicos dos indivíduos. A existência de vários parâmetros distintos de classificação socioeconômica suscitou o interesse de pesquisadores pela elaboração de um instrumento padrão de fácil compreensão e que pudesse ser utilizado em diferentes regiões. Nasceu, nesse contexto, a escala ESOMAR, para unificar os critérios dos países europeus no tema de níveis socioeconômicos. A ferramenta se baseia no nível de educação e na atividade laboral da pessoa que possui a maior renda na residência do entrevistado (ADIMARK, 2000).

A Tabela 5 mostra como o cruzamento das informações da escolaridade e profissão dos indivíduos com maior renda no domicílio dos entrevistados resulta no nível de classificação socioeconômica determinado.

Tabela 5 – Classificação Socioeconômica dos Indivíduos no Padrão ESOMAR.

	Trabalhos ocasionais e informais: lavadeira, faxineiro, diarista, zelador, servente, etc.	Trabalho com carteira assinada: porteiro, serviço doméstico, gari, motorista de ônibus, trocador, etc.	Trabalhador autônomo ou independente: pedreiro, mestre de obras, motoboy, taxista, microempresário, dono de pequeno comércio, ambulante.	Empregado administrativo, vendedor, secretário, chefe de seção, técnico especializado. Profissional de carreira técnica (técnico em contabilidade, técnico em informática, desenhista, músico). Professor de creche ou escola.	Executivo médio (gerentes, subgerente de empresa média ou grande). Profissional de carreiras de nível superior (advogado, médico, arquiteto, engenheiro, agrônomo, etc.) Professor Universitário	Alto executivo. Gerente geral de empresa de grande porte. Diretores de grandes empresas. Empresário ou proprietário de empresas medianas e grandes. Profissionais independentes de grande prestígio no mercado.
Educação Básica incompleta ou inferior	E	E	D	CB	CB	CA
Básica completa	E	D	D	CB	CB	CA
Média incompleta (incluindo média técnica)	D	D	D	CB	CA	CA
Média completa (técnica incompleta)	D	D	CB	CB	CA	B
Universitária incompleta (técnica completa)	CB	CB	CA	CA	CA	B
Universitária completa	CB	CB	CA	CA	B	A
Pós-Graduação completa (Mestrado, Doutorado ou Equivalente)	CB	CB	CA	B	A	A

Fonte: ADIMARK, 2000.

Convém alertar que o TAE-A foi submetido a uma pequena alteração, tendo em vista diferenças do ambiente socioeconômico encontrado no Chile, onde o teste foi desenvolvido. Foram retiradas as questões que faziam referência à *Unidad de Fomento (UF)*, medida reajustável utilizada no Chile para a correção dos depósitos bancários e poupanças em virtude de variações na inflação (RANKIA CHILE, 2016). Esse tipo de atualização monetária não é mais utilizado no Brasil e poderia causar dúvidas nos indivíduos.

A tradução das escalas do espanhol para o português foi realizada por equipe multidisciplinar, com base em uma tradução inicial e uma tradução reversa, seguindo parâmetros indicados por Gullemin, Bombardier e Beaton (1993). A tradução do TAE-A, inclusive, foi apresentada para uma das desenvolvedoras do instrumento original, que acatou a sugestão proposta nesse trabalho e serviu de referência como comitê de especialistas.

Como a abordagem da pesquisa preferiu captar os comportamentos e aspectos atitudinais dos sujeitos, optou-se por indagar a percepção de endividamento de cada indivíduo, em vez de mensurar o tamanho monetário da dívida. Dessa forma, acredita-se que alguns questionamentos foram evitados e a percepção de endividamento pessoal por parte dos respondentes se tornou menos complexa.

Nesse panorama, a versão preliminar do questionário foi dividida em cinco blocos. Na primeira parte constaram 11 itens da escala de Atitudes em Relação ao Endividamento, com opções de respostas que variavam de ‘01 – Discordo Totalmente’ a ‘05 – Concordo Totalmente’, seguindo o padrão adotado pelas escalas de tipo *Likert*.

No segundo bloco de perguntas foram incluídas as 18 afirmações que fazem parte da Escala de Atitudes em Relação ao Consumo, que permitiam uma variação de respostas de acordo com o modelo de escalas de tipo *Likert*. Entretanto, as opções de marcação dessa escala constavam no intervalo de ‘01 – Nunca’ a ‘05 – Sempre’.

Para averiguar a respeito da presença de dívidas entre os indivíduos, o terceiro bloco de perguntas se concentrou em mensurar o endividamento pessoal dos entrevistados e o controle financeiro mensal aplicado por suas famílias, segundo seus próprios critérios de avaliação. Assim, duas perguntas foram feitas, buscando investigar o nível de endividamento dos sujeitos e como suas famílias costumam chegar financeiramente ao final do mês. Para a primeira pergunta, eram opções de resposta: ‘1 – Nada Endividado’, ‘2 – Pouco Endividado’, ‘3 – Muito Endividado’ e ‘4 – Muitíssimo Endividado’. Já para a segunda, podiam ser assinaladas: ‘1 – Com grande dificuldade’, ‘2 – Com dificuldade’, ‘3 – Com facilidade’ e ‘4 – Muito facilmente’.

O terceiro bloco foi composto por cinco perguntas, para segmentar a amostra de acordo com suas características socioeconômicas e demográficas. Foram levantadas informações a respeito da idade, gênero e estado civil dos indivíduos, além da matriz de classificação social ESOMAR, que divide os indivíduos em seis grupos, de acordo com a ocupação e escolaridade do chefe de família: A (muito alto), B (alto), Ca (médio-alto), Cb (Médio), D (médio-baixo) e E (baixo).

O último bloco de indagações consistia nas 25 perguntas referentes ao TAE-A, onde cada questão continha quatro alternativas de respostas disponíveis, sendo que apenas uma delas estava correta.

Foi realizado um pré-teste com a versão preliminar do questionário, para perceber possíveis pontos de incompreensão ou dúvidas. Os 42 respondentes acharam as perguntas adequadas e não levantaram hesitações a respeito do conteúdo apresentado, apesar de demonstrarem uma pequena insatisfação com o tamanho do questionário. Alguns respondentes ficaram curiosos com a quantidade de acertos no TAE-A e indagaram sobre a possibilidade de ter ciência de suas respectivas notas nessa parte do instrumento. Diante da inviabilidade de corrigir cada teste após a seu preenchimento e no intuito de manter a confidencialidade das respostas (evitando, assim, que os sujeitos marcassem seus questionários para saber futuramente quantas questões assinalaram corretamente), foi disponibilizada uma versão on-line do instrumento, oportunizando uma correção em tempo real àqueles que estivessem interessados. A utilização de ferramentas on-line amplia o escopo quantitativo e qualitativo da amostra (ÁVILA; BIANCHI, 2015).

Após a definição do instrumento de pesquisa foi necessário delimitar a amostra para que as conclusões advindas da investigação pudessem ser, pelo menos em parte, transpassadas ao conjunto da população de interesse. Foram distribuídos 1.100 questionários a diversos indivíduos maiores de 18 anos, residentes nas cidades de Fortaleza, Redenção, Acarape e Iguatu. Entretanto, devido a falhas no preenchimento das informações que comprometeriam qualquer interpretação das suas respostas, 176 inquéritos foram descartados, fazendo com que a amostra acumulasse um total de 924 questionários válidos.

Participaram da pesquisa estudantes de graduação, pós-graduação, profissionais adultos, professores universitários e indivíduos aposentados de ambos os sexos. Apesar de serem entrevistados indivíduos de algumas cidades do interior do estado, optou-se por não incluir na amostra produtores rurais ou indivíduos analfabetos. O desconhecimento de vocábulos que fazem parte dos instrumentos utilizados assim como a forma de comunicação específica da região em que os participantes residem poderiam comprometer os resultados da análise, gerando respostas desconectadas da realidade ou escolhidas ao acaso (ALBUQUERQUE; SOUSA; MARTINS, 2010).

A coleta de dados foi realizada pelo próprio pesquisador, com o auxílio de dois estudantes de graduação devidamente orientados, que foram os responsáveis pela aplicação dos questionários junto aos indivíduos. Os sujeitos foram previamente informados de que sua participação era voluntária e facultativa, podendo escolher livremente pelo preenchimento ou

não do questionário, além de possibilitar a sua interrupção a qualquer momento. O levantamento das informações foi realizado entre os meses de agosto e novembro de 2017.

Os dados foram então catalogados e exportados para softwares específicos, que auxiliaram na organização e visualização das informações. Com isso foi possível observar a ausência de dados discrepantes ou assinalados de forma equivocada. Só a partir desse movimento deu-se início à análise dos resultados.

Após o desenvolvimento e agrupamento da base de dados, realizou-se uma Análise Fatorial Exploratória (AFE) das duas escalas utilizadas na pesquisa. Hayton, Allen e Scarpello (2004) entendem que a análise fatorial é um recurso estatístico para redução do número de dados, deixando a análise mais parcimoniosa através da identificação de variáveis latentes que podem explicar a natureza e o movimento das variáveis observadas.

A AFE, por se tratar de um conjunto de técnicas multivariadas para identificar uma estrutura subjacente capaz de determinar o número e a natureza das variáveis latentes que melhor representam um conjunto de variáveis observadas (DAMÁSIO, 2012), tem sido amplamente utilizada nas ciências sociais por oferecer as vantagens de redução de dados e por revelar a existência de fatores ocultos que descrevem a covariação das variáveis mensuradas (COSTELLO; OSBORNE, 2005). Apesar de ser frequente a utilização desse método em investigações científicas, ele não pode ser visto como livre de limitações, onde decisões equivocadas durante os procedimentos técnicos podem levar a conclusões desacertadas (FABRIGAR *et al.*, 1999).

Trata-se de uma análise estatística empregada em diferentes áreas da Administração, como consumo sustentável, perfil empreendedor, satisfação do consumidor, finanças, inovação e cultura organizacional. A capacidade de purificar as variáveis de interesse na pesquisa, identificando o comportamento simultâneo de uma série de indicadores observáveis e reduzindo o grau de subjetividade da escolha e mensuração de variáveis latentes explica bastante o porquê da popularidade desse método (RIBEIRO; VEIGA, 2011; SCHMIDT; BOHNENBERGER, 2009; LARÁN; ESPINOZA, 2004; BEZERRA; CORRAR, 2006; DOBNI, 2008).

Por mais que a AFE seja mais amplamente utilizada em situações em que existem lacunas na teoria ou carências no quadro teórico que guiem o pesquisador; e que as escalas utilizadas nesse trabalho já estejam devidamente testadas e validadas, optou-se por esse procedimento por entender-se que a AFE é uma técnica capaz de encontrar uma estrutura fatorial alternativa e mais ajustada às variáveis coletadas (ARANHA; ZAMBALDI, 2008). A AFE “considera o que os dados oferecem e não estabelece restrições *a priori* sobre os

componentes extraídos” (HAIR et al., 2009). Portanto, a análise poderia buscar uma estrutura teórica mais adequada à realidade observada na amostra do que a previamente estabelecida pelos autores das escalas.

As análises fatoriais foram aplicadas tendo em vista a identificação e estimação de variáveis não-observadas diretamente. As AFEs foram realizadas de acordo com os procedimentos recomendados por Hair et al. (2009). A extração dos fatores seguiu o método da análise de componentes principais, que considera a variância total das variáveis e identifica fatores que contenham pequenas proporções de variância única. Essa técnica é adequada quando se busca reduzir a quantidade de variáveis a um número mínimo de fatores que sejam capazes de explicar a proporção máxima da variância total. Foi estabelecido como critério para a quantidade de fatores extraídos aqueles que tivessem um autovalor maior do que a unidade (HAIR et al., 2009).

Considerando que os construtos latentes de cada escala eram não-correlacionados entre si, optou-se pelos métodos ortogonais de rotação. O objetivo da rotação é redistribuir a variância dos primeiros fatores para os últimos, além de atingir um padrão fatorial mais simples e significativo. A rotação utilizada no trabalho foi a Varimax, que fornece uma separação mais visível dos fatores (HAIR et al., 2009).

Após essa etapa, foi possível mensurar os construtos de interesse da pesquisa via regressão linear (Austeridade, Hedonismo, Racionalidade, Impulsividade e Compulsividade) a partir das escalas utilizadas. Esse procedimento foi necessário para o alcance do primeiro objetivo específico do estudo, que era observar a existência de diferenças significativas entre os construtos analisados e as características sócio demográficas da amostra.

A heterogeneidade da amostra foi verificada a partir da aplicação dos testes Kolmogorov-Smirnov e Kruskal-Wallis, dependendo da quantidade de categorias que cada característica sócio demográfica foi subdividida. O teste Kolmogorov-Smirnov (K-S) foi utilizado para avaliar a diferença de médias entre 2 categorias, já que este pode ser considerado uma prova de aderência, tendo em vista que avalia o grau de concordância entre o conjunto de dados observados e uma distribuição teórica específica (LEITE FILHO, 2008). Para as variáveis divididas em 3 ou mais classes, optou-se pelo teste Kruskal-Wallis, que compara o centro de localização de k amostras como forma de detectar diferenças entre as suas localizações (RODRIGUES, 2005).

Na busca de identificar a existência de alguma correlação entre Alfabetização Econômica e as características socioeconômicas e demográficas da amostra, foi utilizado o coeficiente de Spearman, capaz de mensurar a força do relacionamento entre duas variáveis.

Mukaka (2012) recomenda o uso do coeficiente de Spearman quando pelo menos uma das variáveis apresenta uma distribuição distorcida ou quando há presença significativa de *outliers* na amostra; e Hauke e Kossowski (2011) salientam que o teste de Spearman não exige que o relacionamento entre as variáveis seja linear, sendo assim mais robusto que o teste de Pearson. Adverte-se, contudo, que o coeficiente de correlação não pode ser utilizado para inferências de dependência entre as variáveis, apenas descreve relação de associação dos construtos analisados (MUKAKA, 2012; HAUKE; KOSSOWSKI, 2011).

Optou-se, por fim, pela utilização do método de Regressão Logística. Essa técnica permite investigar a relação entre variáveis explicativas e uma variável dependente binária. Assim, a regressão logística tem como proposta estimar a probabilidade de ocorrência de determinado evento, tomando como base uma série de elementos que seriam capazes de prever o movimento da variável dependente (FÁVERO *et al.*, 2009).

A estimação da Regressão Logística usou como procedimento a máxima verossimilhança, maximizando a probabilidade de que um evento ocorra. Esse processo é utilizado em regressão logística por conta da natureza não-linear entre as variáveis. O ajuste do modelo foi realizado a partir da análise do valor de verossimilhança, utilizando o valor do seu logaritmo como padrão de avaliação do procedimento de estimação da máxima verossimilhança (HAIR *et al.*, 2009).

Manly (2008) adverte para o fato de que existem várias maneiras de se abordar um conjunto específico de dados e que nenhuma dessas alternativas é necessariamente superior às demais. Silva (1990), entretanto, ilustra que uma das vantagens da regressão logística deriva de sua capacidade de encontrar as chances ou riscos relativos da ocorrência de um fato sendo, ainda, expressa em termos percentuais, o que deixa a interpretação dos resultados mais compreensível.

A utilização da regressão logística tem sido prestigiada em trabalhos acadêmicos que abordam a questão das finanças pessoais e empresariais. Minussi, Damacena e Ness Jr. (2002) procuraram avaliar o risco de crédito de clientes de uma instituição financeira. Araújo e Carmona (2007) seguiram o mesmo caminho, dessa vez trabalhando com microcrédito e Camargos, Araújo e Camargos (2012) buscaram identificar a inadimplência junto a uma instituição de crédito pública. Heineberg (2002) optou pelo lado das empresas, dissertando sobre a probabilidade de pagamento de proventos em dinheiro por parte das organizações listadas em Bolsa no Brasil. Em comum aos trabalhos citados está a ausência de características comportamentais dos indivíduos como fator determinante da inadimplência, lacuna que a pesquisa pretende preencher.

Dessa forma, a regressão logística traz inúmeras vantagens ao trabalho, tanto pelo seu rigor como método estatístico, quanto pela compreensibilidade de seus resultados. Essa regressão oferece uma relação de interdependência, com os coeficientes das variáveis independentes indicando o impacto relativo de cada variável preditora. A regressão logística tem testes estatísticos diretos, permite incorporar ao modelo variáveis não-métricas e também identifica relações não-lineares (HAIR *et al.*, 2009).

10 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Os sujeitos inquiridos na pesquisa foram divididos de acordo com suas características sócio demográficas, no sentido de buscar um retrato do perfil dos respondentes e verificar se a amostra apresenta traços próximos ao encontrado na população cearense, que foi o objeto de análise do trabalho.

Com relação ao Gênero, 48,53% dos respondentes pertencem ao sexo masculino enquanto que 51,47% são do sexo feminino. A idade média da amostra foi de 26,46 anos, fazendo com que a maior parte dos sujeitos esteja na fase de suas vidas em que estão ingressando no mercado de trabalho e adquirindo bens mais dispendiosos, o que pode aumentar a propensão ao endividamento (IPEA, 1999). Além disso, gênero e idade média da amostra parecem refletir a situação encontrada na população do Ceará (IPECE, 2017). Em relação ao Estado Civil, a grande maioria dos entrevistados (73,51%) estava solteiro no dia em que o questionário foi aplicado, conforme mostra a Tabela 5.

Tabela 5 – Classificação da Amostra por Estado Civil

Estado Civil	Frequência	Percentual	Cum.
Solteiro(a)	677	73,51	73,51
Casado(a)	219	23,78	97,29
Separado(a)	23	2,50	99,78
Viúvo(a)	2	0,22	100,00
Total	921	100,00	

Fonte: Elaborado pelo autor.

Tratando-se dos níveis socioeconômicos (NSE) da amostra, percebe-se uma concentração dos indivíduos nos estratos CB e CA, como evidenciado na Tabela 6. Juntos, esses dois segmentos acumulam 45,10% dos respondentes, seguidos pelos níveis B, D, A e E, respectivamente.

Tabela 6 – Classificação da Amostra por Nível Socioeconômico

ESOMAR	Frequência	Percentual	Cum.
E (Baixo)	56	6,24	6,24
D (Médio-Baixo)	147	16,37	22,61
CB (Médio)	152	16,93	39,53
CA (Médio-Alto)	253	28,17	67,71
B (Alto)	168	18,71	86,41
A (Muito Alto)	122	13,59	100,00
Total	898	100,00	

Fonte: Elaborado pelo autor.

Referente ao nível de endividamento pessoal, foi questionado aos indivíduos o quanto eles estavam endividados, permitindo a escolha de uma opção dentre as quatro disponíveis: nada endividado; pouco endividado; muito endividado; e muitíssimo endividado. Os resultados encontram-se na Tabela 7.

Tabela 7 – Classificação da Amostra por Nível de Endividamento

Você Está Endividado(a)?	Frequência	Percentual	Cum.
Nada	359	38,98	38,98
Pouco	462	50,16	89,14
Muito	83	8,69	97,83
Muitíssimo	20	2,17	100,00
Total	924	100,00	

Fonte: Elaborado pelo autor.

Devido ao interesse da pesquisa em analisar o impacto dos construtos no nível de endividamento pessoal e à utilização do método de regressão logística para atingir esse objetivo, optou-se por reagrupar os indivíduos, agregando àqueles que responderam Pouco, Muito ou Muitíssimo à pergunta em uma única categoria, intitulada Sujeito com Alguma(s) Dívida(s). O resultado desse rearranjo pode ser visto na Tabela 8. Assim, pôde-se trabalhar com uma variável dependente dicotômica, que apenas permite duas entradas possíveis: estar endividado ou não estar endividado.

Tabela 8 – Reclassificação da Amostra por Nível de Endividamento

Você Está Endividado(a)?	Frequência	Percentual	Cum.
Nada	359	38,85	38,85
Possuo Alguma(s) Dívida(s)	565	61,15	100,00
Total	924	100,00	

Fonte: Elaborado pelo autor.

Os resultados encontrados aproximam-se do identificado pela FECOMÉRCIO-CE que apontou um nível de endividamento na casa dos 65,1% em dezembro de 2017 (DIÁRIO DO NORDESTE, 2017), enquanto 61,15% dos indivíduos da pesquisa afirmaram estar endividados.

Outra questão que levantou-se na pesquisa foi a situação financeira familiar de cada um dos participantes. Assim, foi feita a pergunta “Em relação à renda familiar mensal, como sua família costuma chegar ao final do mês?”, com quatro opções distintas de respostas: Com grande dificuldade; Com dificuldade; Com facilidade; e Muito facilmente. A Tabela 9 retrata o panorama encontrado na pesquisa. A pergunta foi formulada com o intuito de avaliar a realidade financeira dos domicílios dos entrevistados.

Tabela 9 – Classificação da Amostra por Dificuldades Financeiras Familiares

Em relação à renda familiar mensal, como sua família costuma chegar ao final do mês?	Frequência	Percentual	Cum.
Com grande dificuldade	49	5,33	5,33
Com dificuldade	429	46,68	52,01
Com facilidade	403	43,85	95,87
Muito facilmente	38	4,13	100,00
Total	919	100,00	

Fonte: Elaborado pelo autor.

Constata-se que um pouco mais da metade dos indivíduos relatou que sua família encontra dificuldades financeiras ao longo dos meses. Vale a pena mencionar que, para a maioria dos entrevistados casados, sua família costuma chegar facilmente ou muito facilmente ao final do mês, em relação à situação financeira, o que pode sinalizar que os cônjuges contribuem com a renda e o pagamento de despesas mensalmente, situação diferente daqueles

indivíduos que não possuíam cônjuge na época da entrevista. A Tabela 10 ilustra os resultados obtidos com o cruzamento das informações.

Tabela 10 – Situação Financeira Familiar por Estado Civil

Estado Civil	Como sua Família Costuma Chegar ao Final do Mês? (%)				Total
	Com grande dificuldade	Com dificuldade	Com facilidade	Muito Facilmente	
Solteiro(a)	5,50	47,70	44,13	2,67	100,00
Casado(a)	4,59	42,66	44,50	8,26	100,00
Separado(a)	8,70	52,17	30,43	8,70	100,00
Viúvo(a)	0,00	50,00	50,00	0,00	100,00

Fonte: Elaborado pelo autor.

Finalmente, em relação à quantidade de acertos no TAE-A, verificou-se que os resultados da amostra divergiram daqueles encontrados por Japelli (2010) para o nível de Alfabetização Econômica no Brasil. Para o autor, o percentual de acertos dos brasileiros no teste ficou um pouco abaixo dos 50%, enquanto que, na amostra levantada, a média de acertos ficou em torno dos 63,15% (15 questões respondidas corretamente dentre um máximo de 25). Convém lembrar que o teste utilizado por Japelli (2010) difere do instrumento que foi aplicado no presente trabalho, o que pode ter contribuído com a variedade dos resultados. As Tabelas 11 e 12 trazem um panorama do índice de Alfabetização Econômica da amostra pesquisada.

Tabela 11 – Nível de Alfabetização Econômica da Amostra

Variável	n	Média	Desvio Padrão	Min	Máx
TAE-A Acertos	924	15,78896	3,785965	4	24

Fonte: Elaborado pelo autor.

Tabela 12 – Classificação da Amostra por Alfabetização Econômica

Categoria TAE-A	Freq.	Percentual	Cum.
Alfabetização Econômica Baixa	60	6,49	6,49
Alfabetização Econômica Média	427	46,21	52,71
Alfabetização Econômica Alta	437	47,29	100,00
Total	924	100,00	

Fonte: Elaborado pelo autor.

Se, em média, os indivíduos acertaram 15,78 das questões do teste, o que enquadraria o sujeito típico na categoria de Alfabetização Econômica Média (DENEGRÍ *et al.*, 2009), o grupo com maior representatividade na amostra foi o da Alfabetização Econômica Alta, evidenciando um grau de conhecimento elevado em noções básicas de economia na amostra. Essa peculiaridade pode ser fruto da quantidade de indivíduos pertencentes aos estratos socioeconômicos mais elevados.

A Tabela 13 traz a quantidade média de acertos no TAE-A entre as seis categorias de classificação socioeconômica. O teste de Kruskal-Wallis de igualdade de populações identificou que existem diferenças significativas entre os diversos níveis, para um nível de significância estatística de 95%.

Tabela 13 – Média de Acertos no TAE-A por Nível Socioeconômico

Categoria ESOMAR	Quantidade de acertos TAE-A (média)
E	13,8929
D	14,8503
CB	15,1053
CA	16,1976
B	16,7262
A	17,0665

Fonte: Elaborado pelo autor.

A Tabela 14 apresenta os resultados da estatística de Kruskal-Wallis, que faz uma análise do ranking médio do acerto de questões obtido em cada subgrupo. No caso, como mais acertos significa uma nota maior, aqueles indivíduos com as piores notas no TAE-A foram os mais bem ranqueados na amostra, tendo em vista que o teste ordena as saídas de ordem crescente. Assim, quem obteve menor pontuação ficou em uma posição mais elevada no ranking do que os respondentes com altas taxas de acertos.

Tabela 14 – Ranking Médio das Classes Socioeconômicas no TAE-A

Categoria ESOMAR	Rank (Soma)	Rank (Média)
E	16.937,00	302,45
D	55.790,50	379,53
CB	60.486,50	400,31
CA	118.319,00	467,66
B	86.096,00	512,48
A	66.022,00	541,16

Qui-quadrado= 61.506 p-valor = 0,0001 graus de liberdade = 5

Fonte: Elaborado pelo autor.

Percebe-se, analisando o conteúdo das Tabelas 13 e 14, que há um certo relacionamento entre nível socioeconômico e a taxa de Alfabetização Econômica. Para comprovar essa relação foi realizado o teste de correlação de Spearman, adequado às situações em que pelo menos uma das variáveis é categórica. O teste mostrou uma correlação significativa e positiva. Dessa forma, quanto maior o nível socioeconômico do indivíduo, maior sua taxa de Alfabetização Econômica. Resultado semelhante foi identificado por Grimes, Millea e Thomas (2010) ao verificar que a renda afetou de forma positiva o número de questões acertadas por professores nos Estados Unidos.

Tabela 15 – Correlação Alfabetização Econômica x Nível Socioeconômico

	ESOMAR	TAE-A
ESOMAR	1,0000	
TAE-A	0,2571*	1,0000
sig.	0,0005	

Correlação de Spearman *Sig. 0,05

Fonte: Elaborado pelo autor.

Entre as diferenças na quantidade de acertos no TAE-A encontradas de acordo com as demais categorias demográficas dos sujeitos, pode-se destacar o Gênero. Indivíduos do sexo masculino obtiveram uma pontuação significativamente maior do que as mulheres, como ilustra a Tabela 16. Esse resultado coincide com o encontrado por Grimes, Millea e Thomas (2010).

Tabela 16 – Alfabetização Econômica por Gênero

Grupo	n	Média	Desvio Padrão	(95% Interv. Confiança)	
Masculino	446	16,34305	3,747812	15,99428	16,69182
Feminino	473	15,28330	3,746761	14,94477	15,62182
Comb.	919	15,79761	3,782536	15,55273	16,04248
Diff		1,059751		0,5743548	1,545148

t = 4,2848 p-valor = 0,0000 graus de liberdade = 917

Fonte: Elaborado pelo autor

Já o movimento das variáveis Idade e Alfabetização Econômica apresentou um padrão de relacionamento positivo. Ou seja, indivíduos mais experientes estão mais propensos a compreender aspectos básicos do funcionamento da economia do que os mais jovens. Esse resultado confirma os achados de Koshale *et al.* (2008), para quem os indivíduos mais novos erram, em média, mais questões do que os mais velhos. A situação, porém, contrasta com a investigação de Lusardi (2012), que identificou uma maior inclinação ao desconhecimento financeiro por parte dos mais velhos. Convém lembrar, entretanto, que a pesquisa de Lusardi (2012) utilizou como amostra apenas idosos. James, Boyle e Bennett (2014) advertem que a partir de uma certa idade, a capacidade cognitiva dos indivíduos pode sofrer uma série de limitações o que, ocasionalmente, poderia afetar o desempenho dos mais velhos em testes de alfabetização econômica.

Tabela 17 – Correlação Alfabetização Econômica x Idade

	Idade	TAE-A
Idade	1,0000	
TAE-A	0,1159*	1,0000
sig.	0,0005	

Correlação de Pearson

*Sig. 0,05

Fonte: Elaborado pelo autor

No que diz respeito ao Estado Civil dos respondentes, verificou-se que os sujeitos casados acertaram, em média, mais do que solteiros, separados ou viúvos, diferença essa com significância estatística de acordo com o teste de Kruskal-Wallis. Esse resultado, entretanto,

deve ser levado em consideração com ressalvas, tendo em vista a grande diferença na quantidade de indivíduos entre as categorias.

Tabela 18 – Alfabetização Econômica por Estado Civil

Estado Civil	Quantidade de Acertos TAE-A (Média)
Solteiro	15.6041
Casado	16,3516
Separado	15,7391
Viúvo	15,0000

Fonte: Elaborado pelo autor.

Tabela 19 – Ranking Médio Estado Civil no TAE-A

Categoria ESOMAR	Rank (Soma)	Rank (Média)
Solteiro	302.538,50	446,88
Casado	110.900,00	506,39
Separado	10.426,00	453,30
Viúvo	716,50	358,25

Qui-quadrado= 8.659 p-valor = 0,0342 graus de liberdade = 3

Fonte: Elaborado pelo autor.

Outra constatação identificada na amostra foi a diferença na quantidade de acertos no TAE-A entre os sujeitos que afirmaram que suas famílias possuem ou não dificuldades financeiras em chegar ao final do mês com a renda recebida. Os indivíduos que afirmaram que suas famílias chegam ao fim do mês com facilidade em relação à situação financeira pontuaram, em média, mais do que os seus pares que confessaram dificuldades. A Tabela 20 traz os resultados. Esse cenário pode ser um indício de que as pessoas com alta Alfabetização Econômica colaboram no planejamento orçamentário familiar, contribuindo com uma gestão financeira adequada da renda domiciliar.

Tabela 20 – Alfabetização Econômica por Situação Financeira Familiar

Em relação à renda familiar mensal, como sua família costuma chegar ao final do mês?	Quantidade de acertos no TAE-A (média)
Com grande dificuldade	14,7551
Com dificuldade	15,3730
Com facilidade	16,2754
Muito facilmente	16,5263

Fonte: Elaborado pelo autor.

Resumindo, temos que indivíduos do sexo masculino, mais velhos, casados e com maior nível socioeconômico estão mais propensos a apresentarem altos índices de Alfabetização Econômica. Esses indivíduos residem em ambientes em que a situação financeira familiar mensal é um pouco mais tranquila. Em contraste, mulheres, jovens, integrantes das camadas socioeconômicas mais baixas e que não vivem com o(a) cônjuge (solteiros, separados ou viúvos) estão sujeitos a errarem mais questões no TAE-A e obterem baixos índices de Alfabetização Econômica, além de enfrentarem maiores dificuldades financeiras dentro do orçamento familiar. Atinge-se, dessa forma, o objetivo específico de avaliar as diferenças socioeconômicas e demográficas entre sujeitos com alta e baixa alfabetização econômica.

Após uma análise detalhada do construto Alfabetização Econômica e das diferenças na quantidade de acertos no TAE-A entre os vários subgrupos socioeconômicos e demográficos da amostra, a próxima etapa da pesquisa demandou a Análise Fatorial Exploratória (AFE) das escalas utilizadas para mensurar os comportamentos e atitudes dos indivíduos em relação ao consumo e ao endividamento.

A Tabela 21 apresenta os resultados da AFE realizada com a escala de atitudes em relação ao consumo:

Tabela 21 – Análise Fatorial Exploratória da Escala Atitudes em Relação ao Consumo
continua

Itens Componentes de cada Fator	F1	F2	F3
	Compulsividade	Impulsividade	Racionalidade
Quando tenho problemas, vou às compras.	0,848		
Quando me sinto mal, tento ir às compras para me animar.	0,829		
Às vezes eu preciso comprar, apenas pelo fato de comprar algo.	0,741		
Se um dia não compro nada, sinto a necessidade urgente de tentar comprar algo.	0,730		
Sei que compro demais, mas não consigo evitar.	0,704		
Eu não me controlo na hora das compras	0,597		
Às vezes me fascina tanto um produto que		0,804	

não posso deixar de comprá-lo.			
Com alguns produtos, sinto a necessidade imediata de comprá-los.		0,796	
Comprar determinados produtos me dá prazer.		0,714	
Anoto os meus gastos.			0,828
Mantenho uma prestação de contas das minhas compras.			0,818
Analiso as faturas (notas fiscais ou recibos) das minhas compras.			0,779
Variância Explicada por fator (total = 64,369%)	29,113%	18,169%	17,087%
Alpha de Cronbach por fator	0,864	0,740	0,748

Método de Extração – Componentes Principais

Método de Rotação – Varimax

Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) – 0,837

Prova de Esfericidade de Bartlett's – p-value < 0,000 ($x^2 = 4520,666$)

Comunalidade extraída dos itens maior ou igual a 0,5; carga fatorial maior ou igual a 0,5; carga cruzada inferior a 0,4 (HAIR *et al.*, 2009).

Medida de confiabilidade, sendo $\alpha = 0,6$ o limite inferior de aceitabilidade (HAIR *et al.*, 2009).

Medida de Adequação da Amostra (MSA), todas acima de 0,5.

Fonte: Elaborado pelo autor

A escala de atitudes em relação ao consumo apresentou boa consistência interna e, assim como na pesquisa de Tang e Luna (1998), resultou em três fatores: Compulsividade, Impulsividade e Racionalidade. Foram retirados os itens 01, 08, 09, 10, 11 e 15 por apresentarem padrões abaixo do recomendado em comunalidades e, dessa forma, garantir uma maior robustez estatística aos construtos. As variáveis observadas na escala foram transformadas nas variáveis latentes através de regressões lineares, permitindo a mensuração e compreensão desses três comportamentos de consumo dos indivíduos.

O mesmo procedimento foi empregado na escala de atitudes em relação ao endividamento, que tem indicado na Tabela 22 os parâmetros obtidos:

Tabela 22 – Análise Fatorial Exploratória da Escala Atitudes em Relação Endividamento

Itens Componentes de cada Fator	F1	F2
	Austeridade	Hedonismo
É importante pagar as dívidas o mais breve possível.	0,801	
Tem que ser muito cuidadoso com o gasto de dinheiro.	0,795	
É importante tentar viver de acordo com o dinheiro que se tem.	0,723	
Usar o crédito permite ter uma melhor qualidade de vida.		0,798
É uma boa ideia comprar algo agora e pagar depois.		0,791
O uso do crédito é uma parte essencial do estilo de vida atual.		0,558
Variância Explicada por fator (total = 56,391%)	30,079%	26,312%
Alpha de Cronbach por fator	0,657	0,591

Método de Extração – Componentes Principais

Método de Rotação – Varimax

Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) – 0,615

Prova de Esfericidade de Bartlett's – p-value < 0,000 ($\chi^2 = 669,695$)

Carga fatorial maior ou igual a 0,5; carga cruzada inferior a 0,4 (HAIR *et al.*, 2009).

Medida de confiabilidade, sendo $\alpha = 0,6$ o limite inferior de aceitabilidade (HAIR *et al.*, 2009).

Medida de Adequação da Amostra (MSA), todas acima de 0,5.

Fonte: Elaborado pelo autor

Conforme previsto na literatura, a escala de atitudes em relação ao endividamento mostrou-se bidimensional, coincidindo com os achados de Denegriet *al.* (2012). Retirou-se os itens 03, 04, 07, 10 e 11 por exibirem valores baixos de comunalidades (menores do que 0,3). Foram identificados dois fatores, Austeridade e Hedonismo que, após a realização da AFE, passaram por uma estimação via regressão linear para obter-se a média de cada sujeito e perceber se estes exibem comportamentos pró ou anti-crédito.

Vale salientar que, diferentemente do que ocorreu com a primeira escala, as interpretações a respeito da escala de atitudes em relação ao endividamento devem ser feitas com algumas precauções. Hair *et al.* (2009), em uma perspectiva conservadora, sugerem retirar itens da escala que apresentem comunalidades abaixo de 0,5. No instrumento aplicado, o item 05 revelou uma comunalidade reduzida, próxima a 0,4. Porém, manteve-se a variável em questão já que, de outra forma, sua exclusão resultaria em um fator com poder de predição sobre apenas duas variáveis observadas. Aranha e Zambaldi (2008) esclarecem que, como cada variável observada possui duas fontes de explicação (a variável latente e uma variância única), aconselha-se que as variáveis latentes sejam compostas por, no mínimo, três variáveis observáveis. O item 11, que foi eliminado da análise e constava no mesmo fator, possui uma comunalidade ainda menor do que o item 05, por isso a opção por esse último.

Comunalidade é a proporção da variância da variável observada explicada por todos os fatores obtidos na AFE (HAIR *et al.*, 2009). Como os construtos da escala são quase que mutuamente excludentes (Austeridade e Hedonismo), esse fato pode ter causado uma baixa comunalidade em diversas variáveis, que seriam preditas por apenas um dos fatores. A utilização de escalas traduzidas de línguas estrangeiras também pode ter influenciado algumas respostas e dificultado, marginalmente, a compreensão e a escolha de alguns itens pelos entrevistados. Carvalho *et al.* (2015) e Quezado *et al.* (2016) aplicaram a escala de atitudes em relação ao endividamento no mesmo contexto geográfico do presente trabalho e também encontraram dificuldades na mensuração dos construtos latentes.

Optou-se, dessa forma, pela manutenção do item 05 no instrumento e na análise dos resultados, tendo como principais justificativas para essa decisão a seguinte conjuntura: i) KMO da escala obteve resultado satisfatório (0,615); ii) a escala é estatisticamente significativa de acordo com os critérios da prova de esfericidade de Bartlett's ($p\text{-value} < 0,000$); iii) MSA de todas as variáveis apresentou valor maior do que 0,5; iv) correlações entre as variáveis de cada construto são estatisticamente significativas ($p\text{-value} < 0,050$); v) cargas fatoriais acima de 0,5; vi) cargas cruzadas inferiores a 0,4; vii) Alpha de Cronbach em níveis aceitáveis; viii) as variáveis incluídas no modelo respondem por mais de 56% da variação dos fatores latentes; e ix) grande suporte da literatura, que identifica a presença de comportamentos austeros e hedônicos nos indivíduos em relação ao seu endividamento. As ferramentas estatísticas não devem ser usadas isoladamente, sendo sempre necessário um suporte teórico que respalde suas conclusões (ARANHA; ZAMBALDI, 2008).

Finalizadas as AFEs e identificados os construtos latentes, foram realizados testes estatísticos para verificar a existência de diferenças nesses comportamentos em relação aos traços socioeconômicos e demográficos da amostra. Na categoria gênero, constatou-se que há diferenças nas atitudes compulsivas e racionais de consumo entre homens e mulheres, conforme sumarizado pela Tabela 23. Impulsividade e Austeridade não apresentaram evidências da existência de desigualdades nesses comportamentos em relação ao gênero do respondente. Os valores das variáveis analisadas foram multiplicados por 100, após a realização dos testes de Kolgomorov-Smirnov, para facilitar a visualização e interpretação dos resultados.

Tabela 23 – Compulsividade e Racionalidade por Gênero

Gênero	Média (x100)	
	Compulsividade	Racionalidade
Masculino	-18,7102	-8,8560
Feminino	18,4165	8,2282

Fonte: Elaborado pelo autor.

A conclusão aparentemente contraditória, que expõe que as mulheres são, ao mesmo tempo, mais racionais e compulsivas que os homens nos comportamentos de consumo, já foi verificada em estudos prévios (DENEGRÍ; ARAVENA; BELLO, 2011), sinalizando que as mulheres têm um perfil de consumo ambivalente. Essa situação pode ser derivada de uma maior influência de estados emocionais no comportamento de compra feminino, que ativaria um gatilho transformando pessoas racionais em compulsivas (DENEGRÍ *et al.*, 2014).

Caso se opte por um tratamento um pouco menos conservador, o comportamento hedônico em relação ao endividamento exibiu manifestações diferentes entre homens e mulheres, considerando um nível de significância estatística de 0,10. Os homens apresentaram atitudes mais hedônicas em relação ao endividamento do que as mulheres, demonstrando atitudes mais favoráveis ou positivas à contratação de crédito, corroborando os achados de Chiguay, Denegri e Escobar (2016).

Tabela 24 – Hedonismo por Gênero

continua

Gênero	Média (x100)
	Hedonismo
Masculino	6,4145
Feminino	-6,2431

Fonte: Elaborado pelo autor.

Diante do estado civil dos entrevistados, observou-se diferenças significativas para o comportamento de compra impulsivo. Os solteiros tendem a ser bem mais impulsivos em oposição aos indivíduos casados, separados ou viúvos. O resultado, entretanto, deve ser observado com cautela em decorrência da grande concentração de respondentes solteiros em comparação com os demais subgrupos. Não foram verificadas distinções entre Compulsividade, Racionalidade, Austeridade e Hedonismo em relação ao estado civil do respondente.

Tabela 25 – Impulsividade por Estado Civil

Estado Civil	Média (x100)
	Impulsividade
Solteiro	6,8807
Casado	-19,0853
Separado	-18,6868
Viúvo	-24,7217

Fonte: Elaborado pelo autor.

Não foram identificadas diferenças significativas entre os comportamentos de consumo e endividamento de acordo com o nível socioeconômico dos indivíduos. Aparentemente, as pessoas pertencentes a extratos sociais baixos, médios e altos comportam-se de forma semelhante no que se refere aos seus hábitos de consumo e endividamento no cotidiano. Alguns estudos identificaram comportamentos positivos em relação ao endividamento em sujeitos em situação de vulnerabilidade econômica, mas não contrastaram esses comportamentos com o de indivíduos de segmentos econômicos mais elevados (MOURA *et al.*, 2006; FRAGA; VIEIRA, 2016).

Ao abordar a idade dos entrevistados, por não se tratar de uma variável categórica, foram realizados testes de correlação entre esse atributo e as variáveis de interesse da pesquisa. A Tabela 26 apresenta os resultados:

Tabela 26 – Correlação Fatores Latentes x Idade

Idade	Correlação
Austeridade	-0,059
Hedonismo	-0,020
Racionalidade	0,012
Impulsividade	-0,156**
Compulsividade	-0,065*
Idade	1,000

**Correlação é significativa a 0,01.

*Correlação é significativa a 0,05.

Fonte: Elaborado pelo autor.

Indivíduos mais jovens tendem a ser mais Impulsivos, Compulsivos, Austeros e Hedônicos nos seus hábitos de consumo e endividamento em comparação aos mais velhos.

Entretanto, apenas as correlações entre idade, impulsividade e compulsividade apresentaram significância estatística ao nível de 0,05. Resultados semelhantes foram encontrados por Jurado, Sejnau e Uríbe-Rodríguez (2011), para quem os jovens são mais impulsivos na hora das compras, principalmente quando se trata de produtos com ênfase tecnológica. Amar *et al.* (2005) constataram que os chefes de família tentam passar um discurso de austeridade em relação ao endividamento no ambiente doméstico, mas acabam apresentando comportamentos opostos ao discurso, incidindo em menores níveis de austeridade.

Encerrando a comparação das médias dos atributos comportamentais entre diferentes estratos sociais da amostra, percebeu-se a existência de comportamentos impulsivos e compulsivos nos sujeitos que afirmaram que suas famílias tinham dificuldades financeiras ao longo dos meses. A Tabela 27 mostra um panorama das médias obtidas dos fatores.

Tabela 27 – Compulsividade e Impulsividade por Situação Financeira Familiar

Em relação à renda familiar mensal, como sua família costuma chegar ao final do mês?	Média (x100)	
	Compulsividade	Impulsividade
Com grande dificuldade	1,8971	10,6025
Com dificuldade	13,0812	9,6280
Com facilidade	-12,8696	-10,5210
Muito facilmente	-22,3108	-0,3139

Fonte: Elaborado pelo autor.

Os entrevistados que afirmaram viver em famílias com dificuldades financeiras mensais apresentaram traços de comportamento compulsivo e impulsivo de consumo. Talvez essa situação seja um indicativo da influência dos hábitos de compra pessoais no ambiente domiciliar, gerando um fenômeno em que indivíduos altamente impulsivos e compulsivos estariam mais propensos a aumentar as dificuldades no controle do orçamento financeiro familiar.

Realizados os testes estatísticos que constataram a presença ou ausência de diferenças significativas entre as particularidades socioeconômicas e demográficas da amostra em relação aos construtos estudados, a próxima etapa da pesquisa necessitava de um maior aprofundamento estatístico para avaliações das hipóteses levantadas.

Dessa forma, aplicou-se o método da regressão logística no sentido de auferir a validade das hipóteses H1 a H6. Antes de iniciar a regressão é necessário conferir se as variáveis atendem aos pressupostos de multicolinearidade. Evita-se, dessa forma, que sejam

incorporadas ao modelo indicadores com correlações elevadas, ou comportamentos semelhantes, o que poderia aumentar o termo de erro da equação. A Tabela 28 apresenta as estatísticas VIF e Tolerância para as variáveis estudadas. Fávero *et al.* (2009) recomendam que o valor máximo para o VIF seja igual a 5 e que valores de Tolerância abaixo de 0,2 deveriam ser rejeitados. Nesse contexto, todas as variáveis apresentaram padrões adequados de multicolinearidade.

Tabela 28 – Pressupostos de Multicolinearidade das Variáveis do Modelo

Variável	Tolerância	VIF
Gênero	0,916	1,091
Idade	0,653	1,532
ESOMAR	0,745	1,342
TAE-A	0,906	1,103
Compulsividade	0,926	1,079
Impulsividade	0,944	1,060
Racionalidade	0,970	1,031
Austeridade	0,969	1,032
Hedonismo	0,964	1,038
Dificuldade Familiar	0,916	1,092
Companhia	0,735	1,361

Fonte: Elaborado pelo autor.

As variáveis Dificuldade Familiar e Companhia são oriundas de transformações de características sociodemográficas. Em função das respostas à pergunta “Em relação à renda familiar mensal, como sua família costuma chegar ao final do mês?”, as respostas ao questionário foram reclassificadas conforme Tabela 29. Assim, foi possível mensurar, dentro da regressão logística, a probabilidade de indivíduos que residem em ambientes familiares com dificuldades financeiras reportarem dívidas.

Tabela 29 – Reclassificação da Variável Situação Financeira Familiar

Categoria Antes	n	Categoria Depois	n
Com grande dificuldade	49	Com dificuldade	478
Com dificuldade	429	Sem dificuldade	441
Com facilidade	403		
Muito Facilmente	38		

Fonte: Elaborado pelo autor.

Já a categoria Estado Civil foi subdivida em apenas dois segmentos: indivíduos que possuem ou não a companhia de um(a) cônjuge. Para isso, agrupou-se os sujeitos solteiros, separados e viúvos em uma categoria (Não Possui Companhia), enquanto os casados permaneceram isolados em outra classe específica (Possui Companhia). A Tabela 30 apresenta o resultado do rearranjo. Buscou-se, com isso, identificar impactos no endividamento pessoal, frutos da presença da companhia de um cônjuge na vida do entrevistado.

Tabela 30 – Reclassificação da Variável Estado Civil

Categoria Antes	n	Categoria Depois	N
Solteiro	677	Possui Companhia (Cônjuge)	219
Casado	219	Não possui Companhia (Cônjuge)	702
Separado	23		
Viúvo	2		

Fonte: Elaborado pelo autor.

Para avaliar as hipóteses H1 a H6 foi realizada uma regressão logística, incluindo os fatores Alfabetização Econômica, Compulsividade, Impulsividade, Racionalidade, Austeridade e Hedonismo como variáveis preditoras do nível de endividamento da amostra. Os indivíduos que afirmaram não possuir dívidas foram classificados com o rótulo 0, enquanto aqueles que estavam endividados receberam o rótulo 1, atendendo ao objetivo da pesquisa que é mensurar o impacto dos conhecimentos e comportamentos econômicos no nível de endividamento pessoal.

A probabilidade de se encontrar, ao acaso, um indivíduo com dívidas na amostra é de 61,1%. Dessa forma, a regressão vai tentar melhorar esse índice de classificação, verificando se as variáveis tidas como preditoras são estatisticamente adequadas para desvincular os endividados dos seus pares não-endividados. Nessa primeira etapa foi utilizada a regressão logística simultânea, com o procedimento Inserir. Essa abordagem é recomendada quando o

objetivo do estudo é explorar possíveis interações referenciadas pela teoria (CANELA, 2007). Os resultados da regressão e seus parâmetros de avaliação e conformidade são apresentados nas Tabelas 31 a 36.

Tabela 31 - Variáveis na Equação

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0	Constante	0,448	0,068	44,002	1	0,000	1,565

Fonte: Elaborado pelo autor.

Tabela 32 - Variáveis fora da Equação

			Score	df	Sig.
Step 0	Variáveis	Compulsividade	11,311	1	0,001
		Impulsividade	4,662	1	0,031
		Racionalidade	0,329	1	0,566
		Austeridade	6,411	1	0,011
		Hedonismo	23,789	1	0,000
		Alf. Econômica	0,666	1	0,798
		Estatísticas Gerais	41,578	6	0,000

Fonte: Elaborado pelo autor.

O *Step0* corresponde ao modelo sem ter sido realizada a inclusão de nenhuma das variáveis. Funciona como uma comparação, onde contrapõem-se a capacidade preditiva da variável dependente ao acaso com aquela derivada da fórmula matemática proposta (*Step 1*). Esse *Step* também serve como um indicativo de quais variáveis possuem um coeficiente significativamente diferente de zero, a partir da realização do teste de Wald. Vale salientar que um coeficiente igual a zero significaria dizer que aquela variável independente não exerce qualquer impacto na variável dependente. Dessa feita, os termos Compulsividade, Impulsividade, Austeridade e Hedonismo sinalizam exercer efeitos relevantes no endividamento pessoal.

Tabela33 - Teste Omnibus dos Coeficientes do Modelo

		Chi-Square	df	Sig.
Step 1	Step	42,856	6	0,000
	Block	42,856	6	0,000
	Model	42,856	6	0,000

continuar

Fonte: Elaborado pelo autor.

O teste de Omnibus é o primeiro exame da validação estatística do modelo. Ele funciona a partir de uma lógica semelhante ao teste de Wald. Diferencia-se por testar a hipótese de que todas as variáveis possuem o coeficiente igual a zero. Assim, é considerado uma prova do modelo global, por avaliar todas as variáveis em conjunto. Nessa regressão, constata-se que o ajuste geral do modelo seria adequado para mensurar o nível de endividamento dos indivíduos.

Tabela 34 - Resumo do Modelo

Step	-2 Log likelihood	Cox&Snell R ²	Nagelkerke R ²
1	1188,808	0,045	0,062

Fonte: Elaborado pelo autor.

Três outras estatísticas são comumente utilizadas em regressão logística para uma apreciação integral do modelo. Os testes de Cox & Snell e Nagelkerke possuem uma funcionalidade parecida com os coeficientes de determinação das regressões múltiplas, informando o quanto da variação da variável dependente é explicada pelo modelo em análise. O teste de Nagelkerke é usualmente preferido por conta dos ajustes realizados, que fazem seu coeficiente variar de 0 a 1 (HAIR *et al.*, 2009). Dessa forma, cerca de 6,20% da variação no endividamento pessoal seria explicado pelos fatores incluídos no modelo. Como ambos os testes podem ser definidos como pseudos-R², deve-se observar seus resultados com um mínimo de precaução, já que os pseudos-R² utilizam como base para seus cálculos a máxima verossimilhança, método que busca maximizar a probabilidade de que um evento ocorra (FÁVERO *et al.*, 2009), ao invés dos mínimos quadrados. A inclusão de variáveis não significantes no modelo (Racionalidade e Alfabetização Econômica) pode estar contribuindo para os baixos valores encontrados nos pseudos-R².

Tabela 35 - Teste de Homer e Lemeshow

Step	Chi-Square	df	Sig.
1	17,289	8	0,027

Fonte: Elaborado pelo autor.

Já o teste de Homer e Lemeshow verifica se existem diferenças significativas entre as classificações realizadas pelo modelo proposto e a realidade observada. Quando da construção de um sistema, espera-se que não haja distinções entre os resultados previstos pelo modelo e os resultados observados a partir dos dados amostrais. Dessa forma, o intuito é aceitar a hipótese nula de que não há diferenças entre os resultados preditos pelo modelo e os observados, o que, conforme observado na Tabela 35, não pode ser descartado. Cabe, assim, analisar o modelo com ressalvas. Novamente a existência de variáveis não significantes no modelo pode estar prejudicando o seu ajuste geral, já que a exclusão destas diminui de forma considerável o valor do Qui-Quadrado ($\text{Chi-Square} = 6,673$, $p\text{-value} = 0,572$), melhorando a robustez do modelo. Além disso constatou-se uma melhora marginal na capacidade preditiva do desenho teórico, que passou a alocar corretamente 64,0% dos indivíduos entre as categorias endividado ou não endividado.

Após a checagem das suposições básicas do modelo global, bem como a verificação se os pressupostos de aceitação foram atingidos, a análise pode ser continuada a partir do estudo do efeito específico que cada variável independente exerce sobre a variável dependente. A Tabela 36 traz esse cenário. Com isso em vista, pode-se verificar a aceitabilidade ou rejeição das hipóteses do trabalho.

Tabela 36 - Variáveis na Equação

Step		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95% C.I. for EXP(B)	
								Lower	Upper
1	Compulsividade	0,220	0,076	8,389	1	0,004	1,246	1,074	1,445
	Impulsividade	0,118	0,070	2,792	1	0,095	1,125	0,980	1,291
	Racionalidade	-0,051	0,070	0,529	1	0,467	0,950	0,829	1,090
	Austeridade	-0,161	0,074	4,685	1	0,030	0,851	0,736	0,985
	Hedonismo	0,316	0,071	19,629	1	0,000	1,371	1,193	1,577
	Alf. Econômica	0,012	0,019	0,432	1	0,511	1,012	0,976	1,050
	Constant.	0,279	0,301	0,858	1	0,354	1,322		

Fonte: Elaborado pelo autor.

Tabela 37 – Verificação das Hipóteses do Modelo

continuar

Hipóteses		Situação Verificada
H1	O índice de Alfabetização Econômica influencia negativamente o nível de endividamento pessoal.	Hipótese rejeitada com ressalvas
H2	Atitudes hedônicas em relação ao endividamento influenciam positivamente o nível de endividamento pessoal.	Hipótese aceita
H3	Atitudes austeras em relação ao endividamento influenciam negativamente o nível de endividamento pessoal.	Hipótese aceita
H4	Atitudes impulsivas de consumo influenciam positivamente o nível de endividamento pessoal.	Hipótese aceita
H5	Atitudes compulsivas de consumo influenciam positivamente o nível de endividamento pessoal.	Hipótese aceita
H6	Atitudes racionais de consumo influenciam negativamente o nível de endividamento pessoal.	Hipótese aceita com ressalvas

Fonte: Elaborado pelo autor.

O efeito encontrado em H1 é, de certa forma, singular. De acordo com os dados amostrais, o TAE-A se relaciona positivamente com o nível de endividamento pessoal. Ou seja, as pessoas com maiores níveis de Alfabetização Econômica estariam mais propensas a estarem endividadas. Essa situação é novamente verificada na Tabela 38, que apresenta a quantidade de acertos no TAE-A para os dois grupos em análise e mostra que, em média, as pessoas endividadas acertaram mais questões do que as que não possuíam dívidas.

Tabela 38 – Alfabetização Econômica por Grupo de Endividados ou Não

Grupo	n	Média	Desvio Padrão	(95% Interv. Confiança)	
Sem dívidas	359	15,76045	3,707684	15,37561	16,14528
Possuo Alguma Dívida	565	15,80708	3,838026	15,48993	16,12423
Comb.	924	15,78896	3,785965	15,54453	16,03339
Diff		-0,46634		-0,5446487	0,4513808

t = -0,1838

p-valor = 0,4271

graus de liberdade = 781,496

Fonte: Elaborado pelo autor.

Esse fenômeno pode ser uma demonstração do que Thaler (2015) denomina de viés do otimismo, no qual as pessoas teriam uma propensão exagerada de confiar em suas próprias habilidades. Pesquisa do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil, 2018) aponta que 51% dos brasileiros avaliam ter um grau ótimo ou bom para gerenciar seu dinheiro e que 21% confiam na própria memória para gerir seus recursos financeiros. Como a amostra é composta

por uma maioria de indivíduos com médio e alto nível de alfabetização econômica, estes podem estar confiando desproporcionalmente nos seus conhecimentos e, dessa forma, incidindo em dívidas apesar do bom nível de instrução apresentado. Ressalte-se, porém, que a relação direta entre Alfabetização Econômica e endividamento, bem como as diferenças nas médias de acertos, não foram estatisticamente significativas, devendo o resultado ser interpretado com restrições.

A hipótese H2 foi confirmada a partir dos dados amostrais. O hedonismo possui um impacto positivo no endividamento. Esse resultado é semelhante ao de diversos estudos que sublinharam o caráter comportamental do endividamento, enfatizando que uma renda insuficiente não seria o único preditor confiável do endividamento pessoal (GERHARD et al., 2015; CAMPARA; VIEIRA; CERETTA, 2016; KUNKEL; VIEIRA; POTRICH, 2015; MOURA *et al.*, 2016; FRAGA; VIEIRA, 2016). Assim, aquelas pessoas que enxergam o endividamento sob uma ótica mais emocional e o julga a partir de critérios subjetivos estariam mais propensas a estarem endividadas.

Em contraponto à H2, H3 sugere o oposto. As pessoas que tratam o endividamento levando em consideração seus princípios objetivos, racionais e práticos possuem uma menor propensão ao endividamento. Em suma, comportamentos austeros possuem um impacto negativo na contração de dívida por parte dos respondentes. A relação inversa entre austeridade e endividamento também foi percebida por outros pesquisadores (CHIGUAY; CORIA; ESCOBAR, 2016; DENEGRI *et al.*, 2017).

H4 trazia a perspectiva de que os sujeitos com atitudes impulsivas de consumo estariam mais sujeitos ao endividamento, circunstância que foi observada nos dados amostrais. O SPC Brasil (2014) identificou o mesmo fenômeno quando constatou que as pessoas que tem como hábito fazer compras por impulso apresentam maiores índices de endividamento. Na presente pesquisa constatou-se que a impulsividade influencia positivamente o endividamento pessoal. O resultado, porém, só alcança significância estatística a um nível de 0,1, o que pode representar um pequeno aumento na margem de erro na extrapolação desse achado a níveis populacionais.

Assim como a impulsividade, a compulsividade no consumo parece exercer influência no endividamento pessoal. Dessa forma, o estudo encontrou evidências de que a hipótese H5 poderia ser aceita. Campara, Vieira e Ceretta (2016) chegaram a conclusões semelhantes ao observar um maior nível de endividamento nas pessoas que apresentaram uma tendência ao consumo compulsivo. Um comportamento compulsivo de compras impacta positivamente no endividamento. Como a compulsividade está ligada a um comportamento patológico de

enxergar as compras como algo imprescindível na vida das pessoas, é razoável supor que aqueles indivíduos que apresentam traços desse comportamento estariam mais propensos ao endividamento.

A última hipótese testada no trabalho, H6, levantava a questão de que atitudes racionais de consumo afetariam negativamente o endividamento pessoal. A regressão logística identificou, de fato, uma relação inversa entre racionalidade e endividamento, dando suporte à aceitação da hipótese. Entretanto, como os níveis aceitáveis de significância estatística não foram verificados, deve-se abordar essa conclusão com restrições. Essa relação antagônica entre racionalidade e endividamento corrobora com a fala de Quintanilla, Luna e Berenguer (1998), que identificam no consumo racional aquele voltado aos aspectos práticos, utilitários e necessários dos objetos que se pretende comprar.

Respondidas as hipóteses que serviram de base para a construção da pesquisa, buscou-se compreender um pouco melhor as causas do endividamento pessoal. Nesse contexto, e considerando o baixo valor encontrado para o pseudo-R² na primeira regressão, uma nova análise foi realizada, dessa vez incluindo todas as variáveis socioeconômicas e demográficas coletadas da amostra, além dos aspectos cognitivos e comportamentais que estiveram presentes na regressão logística original.

Como a proposta era aumentar a força e a robustez estatística do modelo, a segunda regressão logística foi aplicada seguindo o procedimento Avançar RP (probabilidade condicional), aconselhado por Canela (2007) quando se espera que a entrada de variáveis no modelo sigam critérios de ajuste matemático. Hairet *al.* (2009) indicam que esse método resulta na inclusão de todas as variáveis independentes com escores estatisticamente significantes no modelo. As Tabelas 39 a 44 indicam os resultados encontrados para a amostra.

Tabela 39 - Variáveis na Equação

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0	Constante	0,446	0,069	41,197	1	0,000	1,562

Fonte: Elaborado pelo autor.

Tabela 40 - Variáveis Fora da Equação

Step 0	Variáveis		Score	DF	Sig.
	Gênero		0,010	1	0,919
	Idade		23,658	1	0,000
	ESOMAR		0,028	1	0,868
	Alf. Econômica		0,012	1	0,913
	Compulsividade		9,962	1	0,002
	Impulsividade		3,575	1	0,059
	Racionalidade		0,845	1	0,358
	Austeridade		4,445	1	0,035
	Hedonismo		19,772	1	0,000
	Dificuldade Familiar		45,006	1	0,000
	Companhia		19,627	1	0,000
	Estatísticas Gerais		111,395	11	0,000

Fonte: Elaborado pelo autor.

As Tabelas 39 e 40 ilustram os resultados do Teste Wald no *Step 0*, etapa anterior à inclusão de qualquer variável de interesse. A partir dos dados obtidos, percebe-se que algumas das características escolhidas possuem potencial (aquelas com $p\text{-value} > 0,05$) para integrar a regressão linear que busca identificar as causas do endividamento pessoal.

A Tabela 41 traz o teste de Omnibus dos coeficientes do modelo. Como o procedimento adotado nessa segunda regressão foi o Avançar RP, o software estatístico vai incorporando ao modelo as variáveis uma a uma, de acordo com seu nível de significância estatística e o ajuste geral da equação. O software encerra a adição de elementos na regressão no momento em que a adição de uma nova variável significar a violação dos pressupostos de aceitação estatística.

Tabela 41 - Teste Omnibus de Coeficientes do Modelo

		Chi-square	DF	Sig.
Step 1	Step	45,386	1	0,000
	Block	45,386	1	0,000
	Model	45,386	1	0,000
Step 2	Step	28,155	1	0,000
	Block	73,541	2	0,000
	Model	73,541	2	0,000
Step 3	Step	22,696	1	0,000
	Block	96,237	3	0,000
	Model	96,237	3	0,000
Step 4	Step	8,647	1	0,003
	Block	104,884	4	0,000
	Model	104,884	4	0,000
Step 5	Step	6,254	1	0,012
	Block	111,138	5	0,000
	Model	111,138	5	0,000
Step 6	Step	2,617	1	0,106
	Block	113,754	6	0,000
	Model	113,754	6	0,000

Fonte: Elaborado pelo autor.

Analisando a Tabela 41 nota-se que o software realizou seis regressões, sempre adicionando uma nova variável ao modelo. A significância estatística de todos os *Steps* é constatada pelo *p-valor* > 0,05 indicado pela linha com o rótulo *Model* em cada *Step*. O valor de 0,106 encontrado na última etapa significa que não existem diferenças estatisticamente relevantes entre os *Steps* 5 e 6.

Optou-se, assim, pelo modelo estabelecido no *Step* 6 que, de acordo com a Tabela 42, apresentou os maiores valores para os pseudo-R². Apesar de ainda exibir valores modestos para a capacidade do modelo em explicar as variações na variável independente, constatou-se um crescimento considerável na interpretação da regressão, tendo em vista que o pseudo-R² da nova equação é quase três vezes maior do que o encontrado na primeira regressão logística.

Tabela 42 - Resumo do Modelo

Step	-2 Log likelihood	Cox&Snell R ²	Nagelkerke R ²
6	1051,482	0,122	0,166

Fonte: Elaborado pelo autor.

Outro teste que avalia a adequação geral do modelo é o Homer e Lemeshow, apontado na Tabela 43. Como esse teste supõe a hipótese de que não há diferenças significativas entre os resultados previstos pelo modelo estruturado e a base de dados amostrais, espera-se um p -valor > 0,05. Dessa forma, a segunda regressão apresentou indícios de que possui uma capacidade preditiva de identificar os indivíduos em situação de endividamento a partir das variáveis postas na equação. Outro sinal da adequação do modelo foi o aumento do índice de acertos da equação que, ao indicar corretamente 67,3% dos indivíduos entre as categorias disponíveis, alcançou os critérios de validade prática propostos por Hairet *al.* (2009).

Tabela 43 - Teste de Homer e Lemeshow

Step	Chi-Square	df	Sig.
6	7,402	8	0,494

Fonte: Elaborado pelo autor.

Tendo a regressão alcançado alguns padrões mínimos de aceitabilidade a partir de critérios estatísticos, a Tabela 44 elenca as variáveis que integraram o modelo.

Tabela 44 - Variáveis na Equação

Step		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95% C.I. for EXP(B)	
								Lower	Upper
6	Idade	0,038	0,011	11,537	1	0,001	1,038	1,016	1,061
	Compulsividade	0,195	0,079	6,040	1	0,014	1,216	1,040	1,421
	Impulsividade	0,124	0,077	2,607	1	0,106	1,132	0,974	1,316
	Hedonismo	0,343	0,077	19,910	1	0,000	1,409	1,212	1,638
	Dificuldade Familiar	0,984	0,152	42,139	1	0,000	2,676	1,988	3,602
	Companhia	0,629	0,212	8,769	1	0,003	1,876	1,237	2,845
	Contante	-1,130	0,288	15,439	1	0,000	0,323		

Fonte: Elaborado pelo autor.

Assim, o modelo selecionou seis variáveis como as que possuíam maior capacidade discriminativa entre os grupos de endividados ou não. Curioso salientar que Alfabetização Econômica e nível socioeconômico ficaram de fora. Em relação à Alfabetização Econômica, o mesmo fenômeno foi verificado na primeira regressão, sendo mais um indício de que, para a amostra estudada, o grau de conhecimentos em economia básica não exerce influência relevante no nível de endividamento dos indivíduos.

Também digno de nota foi a ausência do nível socioeconômico como uma variável preditora do nível de endividamento pessoal, situação semelhante à encontrada pela Fecomércio-CE (2017). Esse contexto pode sinalizar que o endividamento não se combate apenas com aumento de renda das pessoas, mas principalmente com a mudança de hábitos e atitudes em relação ao crédito e ao consumo, por exemplo. Na regressão, os comportamentos hedônicos, impulsivos e compulsivos impactaram positivamente o nível de endividamento pessoal.

O ambiente familiar também parece ser uma fonte motivadora do endividamento. O modelo constatou que a companhia de um cônjuge no lar influencia positivamente o endividamento. Esse é um fato que mereceria uma análise mais detalhada já que, em tese, indivíduos casados teriam a renda do companheiro como forma de auxiliar nas despesas de casa, ao contrário dos sujeitos solteiros, separados ou viúvos. Além disso, aqueles que afirmaram possuir dificuldades com o orçamento familiar mensal também estão bem mais propensos ao endividamento.

Por fim, identificou-se que a idade, similarmente, dispõe de uma razoável eficácia preditiva do endividamento. Os indivíduos mais velhos estariam mais propensos à contração de dívidas. Esse cenário pode suscitar o desenvolvimento de políticas públicas voltadas à terceira idade, tendo em vista a vulnerabilidade desse público em relação a golpes e fraudes financeiras e ao fato de que muitos idosos são a principal fonte de renda das suas famílias.

11 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa se propôs a investigar o impacto da Alfabetização Econômica, Atitudes em Relação ao Endividamento e Atitudes em Relação ao Consumo sobre o nível de endividamento. A ampliação e democratização do crédito, bem como a adoção de políticas de inclusão financeira vistos nos últimos anos no Brasil podem ter potencializado o nível de endividamento pessoal. Diante desse cenário, buscou-se analisar se a contração de dívidas por parte dos indivíduos estaria ligada a uma carência de conhecimentos econômicos ou a comportamentos em relação ao consumo e ao endividamento que impulsionariam atitudes pró-dívida.

Percebe-se, a partir dos dados coletados na amostra, uma série de indícios que podem contribuir para o entendimento das causas do endividamento pessoal e que serviriam como base para atuação por parte dos agentes públicos que buscam minimizar o impacto desse fenômeno no cotidiano dos indivíduos cearenses.

A partir das análises estatísticas realizadas, observou-se que a alfabetização econômica não seria um preditor confiável do nível de endividamento pessoal. De fato, as pessoas que afirmaram possuir dívidas acertaram mais questões no TAE-A do que aquelas que não estavam endividadas. A ocorrência desse cenário pode estar ligada a um otimismo excessivo por parte dos respondentes na sua capacidade de controlar suas finanças. Indivíduos com maiores pontuações no TAE-A podem estar confiando demasiadamente nos seus conhecimentos econômicos, deixando de perceber que algumas de suas atitudes estariam levando-os a uma situação de endividamento.

Ao avaliar o impacto de comportamentos e atitudes e suas influências no endividamento pessoal, constatou-se que a racionalidade em relação ao consumo também não apresenta indícios de que seja capaz de identificar indivíduos com dívidas. O processo decisório que maximizaria a tomada de decisões de consumo pode estar sendo afetado por diversos fatores internos e externos, limitando a capacidade cognitiva dos indivíduos e levando-os, conseqüentemente, a uma situação de endividamento.

Outros comportamentos, entretanto, apresentaram significância estatística na regressão logística aplicada, sendo considerados bons fatores de predição do endividamento. O consumo compulsivo, por exemplo, na medida em que representa uma necessidade quase patológica de o indivíduo sair às compras em determinadas ocasiões, afeta positivamente o nível de endividamento. Pessoas com altos níveis de consumo compulsivo estão mais propensas a apresentarem dívidas.

Da mesma forma, o consumo impulsivo também exerce uma influência direta no nível de endividamento pessoal. Por se tratar de um comportamento de compras que busca atender desejos imediatos e suprir anseios emocionais, os indivíduos com maiores índices de consumo impulsivo estão mais propensos a contrair dívidas.

Além dos comportamentos de consumo, também foram avaliadas as atitudes em relação ao endividamento dos entrevistados. Algumas pessoas percebem o endividamento sob uma ótica mais cautelosa, observando seus aspectos práticos, objetivos e utilitários. Esses sujeitos, que se caracterizam por demonstrar comportamentos de austeridade frente às dívidas, possuem uma menor probabilidade de estarem endividados.

Contrariamente, o hedonismo em relação ao endividamento é fator propulsor do próprio endividamento. Os indivíduos que apresentaram indícios de comportamento hedonista estão mais propensos a ter dívidas. É razoável imaginar que as pessoas que enxergam algumas características do crédito mais ligadas ao desejo, aspiração e emoção, estariam mais propensas a contrair dívidas com o intuito de satisfazer suas necessidades mais prementes, sendo pouco dispostas a adiar o consumo e observar os critérios mais objetivos de um empréstimo.

Para melhorar o poder preditivo do modelo, foram incorporados os aspectos socioeconômicos e demográficos da amostra, contribuindo para uma maior aproximação das razões do endividamento. A primeira característica agregada à equação foi o nível socioeconômico dos respondentes, que se mostrou incapaz de indicar com eficiência estatística se determinado sujeito estaria ou não endividado. Esse resultado agrega evidências a uma crescente vertente teórica que procura demonstrar que a renda, por si só, não é a causa do endividamento pessoal, tendo em vista as demonstrações de que esse fenômeno acomete as diferentes classes sociais.

A idade aparece como importante atributo capaz de influenciar o endividamento. Pessoas mais velhas, de acordo com os dados levantados, possuem uma maior probabilidade de estarem com dívidas. Essa observação é importantíssima para o desenho de políticas públicas que busquem melhorar a situação financeira das famílias em situação de vulnerabilidade econômica. O estado do Ceará possui muitos domicílios chefiados por idosos, onde a principal fonte renda da casa, muitas vezes, é a aposentadoria ou pensão recebida por estes. O comprometimento da renda dos idosos com o pagamento de juros e dívidas pode impactar diretamente no bem-estar financeiro dos lares cearenses. Faz-se necessário o desenvolvimento de programas que busquem minimizar o endividamento na terceira idade.

Cabe mencionar algumas evidências que dão conta de uma maior propensão ao endividamento nas pessoas que residem com o cônjuge (casados) do que entre aquelas que

não possuem companheiro (solteiros, separados e viúvos). Em tese, seria coerente esperar que o fato de uma pessoa viver com o cônjuge traria um alívio na situação financeira, já que existe a eventualidade de uma fonte de renda adicional colaborando com as despesas do cotidiano. Essa situação não se verificou, talvez porque haja falhas de comunicação entre os cônjuges ou cada pessoa confie sobremaneira no companheiro, acreditando que o outro deveria ser mais responsável e controlado nos seus gastos do que realmente é.

Interligada a essa conjuntura encontra-se a observação de que as pessoas que afirmaram possuir dificuldades financeiras mensais em suas residências estarem mais inclinadas a possuir dívidas. A falta de um controle financeiro familiar adequado possivelmente atrapalha o alcance de um orçamento equilibrado, onde as despesas não ultrapassariam as receitas domiciliares. Pesquisas futuras poderiam averiguar a possível ocorrência de um efeito contágio, onde os indivíduos que residem em domicílios com sujeitos em situação de descontrole financeiro também estariam predispostos a relaxar o seu próprio orçamento pessoal, percebendo o endividamento como um fenômeno quase que natural.

Apreende-se, nesse contexto, que os conhecimentos econômicos e o nível socioeconômico não são fatores suficientes para explicar o nível de endividamento pessoal. Em contrapartida, os comportamentos econômicos dos sujeitos, principalmente compulsividade, impulsividade, hedonismo e austeridade mostraram indícios de que podem prever, com significância estatística, o endividamento pessoal, assim como algumas características demográficas.

Nesse contexto, políticas públicas que busquem minimizar os efeitos adversos do endividamento devem levar em consideração os comportamentos econômicos como variáveis indicativas da propensão ao endividamento pessoal, assim como focar os esforços em subgrupos específicos, como pessoas mais velhas ou casadas.

Os efeitos identificados na pesquisa, entretanto, não devem ser vistos sem considerar algumas limitações na execução do trabalho. A falta de recursos materiais não possibilitou a seleção de uma amostra probabilística, resultando em uma certa concentração de indivíduos nos três níveis socioeconômicos mais elevados e, conseqüentemente, em padrões mais elevados de alfabetização econômica. A opção por uma amostra probabilística talvez obtivesse uma maior representatividade da população cearense. Vale lembrar, entretanto, que buscou-se ao máximo uma diversificação dos respondentes, de modo a encontrar sujeitos com as mais distintas características demográficas.

Deve-se levar em consideração, também, que algumas das hipóteses da pesquisa foram aceitas ou rejeitadas com ressalvas. Isso significa dizer que esses resultados não foram

conclusivos do ponto de vista estatístico, por não alcançarem critérios mínimos de admissibilidade indicados pela literatura especializada. Assim, é importante lembrar que as conclusões das hipóteses aceitas ou rejeitadas com ressalvas devem ser vistas com cautela, sob o risco de encontrar-se algo diverso em outras pesquisas com amostras diferentes.

Como sugestões para futuras pesquisas recomenda-se a utilização de técnicas probabilísticas de seleção de amostras, como forma de aumentar a representatividade da pesquisa. Sugere-se, também, uma investigação mais profunda das finanças dos casais, de forma a compreender melhor quais os motivos que levaram os indivíduos casados a apresentarem uma maior probabilidade de endividamento. Por fim, seria relevante realizar um levantamento apenas com indivíduos com baixa alfabetização econômica, para identificar a suscetibilidade desses em relação aos comportamentos econômicos de consumo e endividamento.

Os resultados do trabalho indicam que a Alfabetização Econômica e os comportamentos racionais de consumo não impactam significativamente no nível de endividamento pessoal entre os indivíduos entrevistados. Por sua vez, os comportamentos de compra impulsivos e compulsivos, além das atitudes hedônicas e austeras em relação ao endividamento apresentaram evidências de influenciar o nível de endividamento dos sujeitos.

REFERÊNCIAS

- ABDUL-MUHMIN, A. G. Consumer attitudes towards debt in an Islamic country: managing a conflict between religious tradition and modernity? **International Journal of Consumer Studies**, v. 32, p. 194-203, 2008.
- ADIMARK. El Niveo Socio Económico Esomar. **Manual de Aplicación**. Disponível em: <<http://www.microweb.cl/idm/documentos/ESOMAR.pdf>>. Acesso em: 09 mar. 2018.
- AGUIAR, E. C.; FARIAS, S. A. Percepção da presença dos outros consumidores e sua relação com emoções e valor hedônico de compra. **RAE**, v. 55, n. 6, p. 712-723, 2015.
- ALBUQUERQUE, F. J. B.; SOUSA, F. M.; MARTINS, C. R. Validação das escalas de satisfação com a vida e afetos para idosos rurais. **Psico**, v. 41, n. 1, p. 85-92, 2010.
- ALMEIDA, O. P.; ALMEIDA, S. A. Confiabilidade da Versão Brasileira da Escala de Depressão em Geriatria, Versão Reduzida. **Arq. Neuropsiquiatr.**, v. 57, n. 2-B, p. 421-426, 1999.
- AMAR, J. A. *et al.* Estrategias y prácticas socializadoras y de alfabetización económica enfamilias de una ciudad multifinanciera de la región Caribe colombiana. **Psicología desde el Caribe**, v. 16, p. 29-63, 2005.
- ARANHA, F.; ZAMBALDI, F. **Análise Fatorial em Administração**. São Paulo: Cengage Learning, 2008.
- ARAÚJO, E. A.; CARMONA, C. U. M. Desenvolvimento de Modelos Credit Scoring com Abordagem de Regressão Logística para a Gestão da Inadimplência de uma Instituição de Microcrédito. **Contab. Vista & Rev.**, v. 18, n. 3, p. 107-131, 2007.
- ATKINSON, A.; MESSY, F. Measuring Financial Literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education Pilot Study. In: ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÓMICO: WORKING PAPERS ON FINANCE, INSURANCE AND PRIVATE PENSIONS, 15., 2012, Paris. **Anais...** Paris: OECD Publishing, 2012.
- ÁVILA, F.; BIANCHI, A. M. **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. São Paulo, 2015. Disponível em: <www.economiacomportamental.org>. Acesso em: 11 mar. 2018.
- BADER, M.; SAVOIA, J. R. F. Logística da Distribuição Bancária: Tendências, Oportunidades e Fatores para Inclusão Financeira. **Revista de Administração de Empresas**, v. 53, n. 2, p. 208-215, 2013.
- BANCO MUNDIAL. **Data**. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/indicador/NE.CON.PETC.ZSend=2015&start=1970&view=char>>. Acesso em: 03 jun. 2017.
- BATRA, R.; AHTOLA, O. T. Measuring Hedonic and Utilitarian Sources of Consumer Attitudes. **Marketing Letters**, v. 2, p. 159-170, 1990.

BARROS, R. P.; REIS, J. G. A.; RODRIGUEZ, J. S. Segmentação no Mercado de Trabalho: a carteira de trabalho na construção civil. **Rev. de Econometria**, v. 10, n. 2, p. 313-335, 1990.

BARROS, T. S. Behavioral Finance: Fatores Psicológicos e Decisões de Investimento. **Revista de Administração de Empresas**, v. 56, n. 6, p. 680-681, 2016.

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

BEZERRA, F. A.; CORRAR, L. J. Utilização da análise fatorial na identificação dos principais indicadores para avaliação do desempenho financeiro: uma aplicação nas empresas de seguro. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 17, n. 42, p. 50-62, 2006.

BRANCO, M. Para especialistas, uso do cheque em transações bancárias não será extinto. **EBC Agência Brasil**. Brasília. 2016. Disponível em: <<http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2016-01/para-especialistas-uso-do-cheque-em-transacoes-bancarias-nao-sera-extinto>>. Acesso em: 27 jun. 2017.

BRASIL. Código Civil. **Código civil brasileiro e legislação correlata**. 2. ed. Brasília: Senado Federal, 2008.

BREI, V. A.; NETO, G. L. O uso da técnica de modelagem em equações estruturais na área de marketing: um estudo comparativo entre publicações no Brasil e no exterior. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 10, n. 4, p. 131-151, 2006.

BRENNAN, L.; ZEVALLOS, Z.; BINNEY, W. Vulnerable consumers and debt: Can social marketing assist? **Australasian Marketing Journal**, v. 19, p. 203-211, 2011.

CAMARGOS, M. A.; ARAÚJO, E. A. T.; CAMARGOS, M. C. S. A inadimplência em um programa de crédito de uma instituição financeira pública de Minas Gerais: uma análise utilizando Regressão Logística. **Revista de Gestão**, v. 19, n. 3, p. 473-492, 2012.

CAMPARA, J. P.; VIEIRA, K. M.; CERETTA, P. S. Entendendo a atitude ao endividamento: Fatores comportamentais e variáveis socioeconômicas o determinam? **RECADM**, v. 15, n. 1, p. 5-24, 2016.

CAMPOS, M. A.; ROCHMAN, R. R. Avaliação do Grau de Satisfação do Investidor Individual Pessoa Física na Negociação de Produtos de Renda Variável. In: ENCONTRO BRASILEIRO DE ECONOMIA E FINANÇAS COMPORTAMENTAIS, 3., **Anais...** [S.l.]: FGV/EAESP. Disponível em: <<http://cef.fgv.br/artigos3oencontro>>. Acesso em: 11 mar. 2018.

CARVALHO *et al.* Educação financeira e propensão ao endividamento entre jovens detentores do cartão de crédito universitário. **F. F. Business**, v.13, n. 15, p. 1-18, 2015.

CARVALHO, H. A.; GERHARD, F.; PEÑALOZA, V. Representação Social do Endividamento Individual. **Revista Pensamento Contemporâneo em Administração**, v. 11, p. 1, 2017.

CHEN, H.; VOLPE, R. P. An Analysis of Personal Financial Literacy Among College Students. **Financial Services Review**, v. 7, n. 2, p. 107-128, 1998.

CHIGUAY, L. M.; DENEGRI, M. C.; ESCOBAR, B. A. Relación entre actitudes hacia el endeudamiento y locus de control del consumidor en estudiantes universitarios. **Suma Psicológica**, v. 23, p. 1-9, 2016.

COETZEE, J. Personal or Remote Interaction? Banking the Unbanked in South Africa. **South African Journal of Economic and Management Sciences**, v. 12, n. 4, p. 448-461, 2009.

COLLINS, J. M. The impacts of mandatory financial education: Evidence from a randomized field study. **Journal of Economic Behavior & Organization**, n. 95, p. 146-158, 2013.

COSTELLO, A. B.; OSBORNE, J. W. Best Practices in Exploratory Factor Analysis: Four Recommendations for Getting the Most From Your Analysis. **Practical Assessment, Research & Evaluation**, v. 10, n. 7, p. 1-9, 2005.

CRUZ NETO, L. A. S.; PEÑALOZA, V.; QUEZADO, I.; GERHARD, F. Atitude ao Endividamento e Comportamento de Gestão Financeira do Consumidor. **REUNA on line**, v. 22, p. 63, 2017.

DAMÁSIO, B. F. Uso da Análise Fatorial Exploratória em Psicologia. **Avaliação Psicológica**, v. 11, n. 2, p. 213-228, 2012.

DELOITTE. **Observatório da Inclusão Financeira**. Angola: Deloitte, 2013.

DENEGRI, et al. Alfabetización Económica en Estudiantes Universitarios de la Carrera de Psicología. **Calidad en la educación**, n. 30, p. 233-249, 2009.

DENEGRI *et al.* Alfabetización económica y actitudes hacia la compra en universitarios posterior a un programa de educación económica. **Revista de Estudios y Experiencias en Educación**, v. 15, n. 29, p. 65-81, 2016.

DENEGRI, M. C. *et al.* Actitudes hacia el consumo, compra y materialismo en estudiantes universitarios de pedagogía en Chile. **Fronteras**, v. 1, n. 2, p. 45-62, 2014.

DENEGRI, M. C. *et al.* Escala de Actitudes hacia el Endeudamiento: validez factorial y perfiles actitudinales en estudiantes universitarios chilenos. **Univ. Psychol.**, v. 11, n. 2, p. 497-509, 2012.

DENEGRI, M. C.; ARAVENA, J. S.; BELLO, M. P. G. Actitudes hacia la compra y el consumo de estudiantes de pedagogía y profesores en ejercicio en Chile. **Psicología desde el Caribe**, v. 28, p. 1-23, 2011.

DENEGRI, M. C.; GÓMEZ, J. G.; ARAVENA, J. S. Consumo y construcción de identidad en profesores de educación primaria en Chile. **EDUCERE Investigación arbitrada**, v. 14, p. 345-359, 2010.

DENEGRI, M. C.; TORO, G. M.; LÓPEZ, S. E. La comprensión del funcionamiento bancario en adolescentes chilenos: un estudio de psicología económica. **Interdisciplinaria**, v. 24, n. 2, p. 137-159, 2007.

DENEGRI, M. *et al.* **Caracterización Psicológica del Consumidor de la IX Región: consumir para vivir y no vivir para consumir**. Temuco: Ediciones Universidad de La Frontera, 1999. p. 7 – 31.

DENEGRI, M. *et al.* Socialização Econômica em Famílias Chilenas de Classe Média: Educando Cidadãos ou Consumidores? **Psicologia & Sociedade**, v. 17, n.2, p. 88-98, 2005.

DIÁRIO DO NORDESTE. **Número de consumidores endividados de Fortaleza cai em dezembro**. Caderno Negócios, dez. 2017. Disponível em: <<http://diariodonordeste.verdesmares.com.br/cadernos/negocios/online/numero-de-consumidores-endividados-de-fortaleza-cai-em-dezembro-1.1867293>>. Acesso em: 05 jan. 2017.

DISNEY, R.; GATHERGOOD, J. **Financial Literacy and Indebtedness: new evidence for UK consumers**. UK : ECONPAPERS, 2011.

DOBNI, C. B. Measuring innovation culture in organizations: the development of a generalized innovation culture construct using exploratory factor analysis. **European Journal of Innovation Management**, v. 11, n. 4, p. 539-559, 2008.

ESTRATÉGIA NACIONAL DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA. **Mapa da Educação Financeira no Brasil**. 2010. Disponível em: <http://www.vidaedinheiro.gov.br/pagina-29-quem_somos_e_o_que_fazemos.html>. Acesso em: 01 fev. 2017.

FABRIGAR, L. R. *et al.* Evaluating the use of Exploratory Factor Analysis in Psychological Research. **Psychological Methods**, v. 4, n. 3, p. 272-299, 1999.

FÁVERO, L. P. *et al.* **Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO DO ESTADO DO CEARÁ. **Fecomércio-CE**. Fortaleza. Disponível em: <<http://www.fecomercio-ce.org.br/site/pesquisas/perfil-do-endividamento-do-consumidor>>. Acesso em: 29 maio 2017.

FELTRIM, L. E.; VENTURA, E. C. F.; DODL, A. B. **Perspectivas e Desafios para Inclusão Financeira no Brasil: visão de diferentes atores**. Brasília: Banco Central do Brasil, 2009. 254 p.

FERNANDES, C. L. F. **Atitudes à Dívida e a Relação com o Nível de Endividamento das PMES Industriais de Fortaleza**. 2009. 88 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Estadual do Ceará, Fortaleza, 2009.

FERREIRA, A. C. A sociedade da austeridade: Poder, medo e direito do trabalho de exceção. **Revista Crítica de Ciências Sociais**, v. 95, p. 119-136, 2011.

FLORES, S. A. M.; VIEIRA, K. M.; CORONEL, D. A. Influência de fatores comportamentais na propensão ao endividamento. **R. Adm. FACES Journal Belo Horizonte**, v. 12, n. 2, p. 13-35, 2013.

FRAGA; VIEIRA. Quem são os inadimplentes do Programa Minha Casa Minha Vida? Analisando a associação da inadimplência com variáveis socioeconômicas e de gerenciamento financeiro. In: ENCONTRO BRASILEIRO DE ECONOMIA E FINANÇAS COMPORTAMENTAIS, 3, 2016, São Paulo. **Anais...** São Paulo: FGV-EAESP, 2016.

FRANCO, K. S. *et al.* A relação entre atributos, atitudes e bem-estar na mudança organizacional. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, v. 32, n. esp., p. 1-10, 2016.

FREITAS, A. F. Organizações de Microfinanças: inovações e desafios para a inclusão financeira. **Revista de Administração da UFSM**, v. 6, n. 1, p. 39-54, 2013.

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

GARZA, M. L. R. *et al.* Análisis del comportamiento de compra para identificar compradores compulsivos em Saltillo, Coahuila, México. **Revista Internacional Administración & Finanzas**, v. 9, n. 6, p. 27-44, 2016.

GEMPP, R. *et al.* Desarrollo del Test de Alfabetización Económica para Adultos TAE-A-25. **Revista Interamericana de Psicología**, v. 41, n. 3, p. 275-284, 2007.

GERHARD *et al.* Consumo na Baixa Renda: Influência dos Valores de Compra Hedônico e Utilitário no Endividamento. **RACE**, v. 14, n. 2, p. 797-824, 2015.

GERTNER, D; DIAZ A. N. Marketing na Internet e comportamento do consumidor: investigando a dicotomia hedonismo vs. utilitarismo na WWW. **Rev. adm. Contemp**, v. 3, n. 3, p. 131-156, 1999.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GODOY, M. P. B., *et al.* Satisfacción con la vida, actitudes hacia la compra y actitudes hacia el em deudamiento. **Revista IIPSI**, v. 18, n. 1, p. 29-46, 2015.

GONÇALVES, L. **Um milhão de lares depende do Bolsa Família no Estado**. Disponível em: <<http://diariodonordeste.verdesmares.com.br/cadernos/cidade/um-milhao-de-lares-depende-do-bolsa-familia-no-estado-1.1864163>>. Acesso em: 13 dez. 2017.

GRIMES, P. W.; MILLEA, M. J.; THOMAS, M. K. Testing the Economic Literacy of k-12 Teachers: a state-wide baseline analysis. **American Secondary Education**, v. 38, n. 3, p. 4-20, 2010.

GUILLEMIN, F.; BOMBARDIER, C.; BEATON, D. Cross-Cultural Adaptation of Health-Related Quality of Life Measures: Literature Review and Proposed Guidelines. **J Clin. Epidemiol.**, v. 46, n. 12, p. 1417-1432, 1993.

HAIR, J. F. *et al.* **Análise multivariada de dados**. 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HASTINGS, J. S.; MADRIAN, B. C.; SKIMMYHORN, W. L. Financial Literacy, Financial Education, and Economic Outcomes. **Annual Review of Economics**, n. 5, p. 347-373, 2013.

HAUKE, J. KOSSOWSKI, T. Comparison of values of Pearson's and Spearman's correlation coefficients on the same sets of data. **Quaestiones Geographicae**, v. 30, n. 2, 2011.

HAYHOE, C. R. *et al.* Differences in Spending Habits and Credit Use of College Students. **The Journal of Consumer Affairs**, v. 34, n. 1, p. 113-133, 2000.

HAYTON, J. C.; ALLEN, D. G.; SCARPELLO, V. Factor retention decisions in exploratory factor analysis: a tutorial on parallel analysis. **Organization Research Methods**, v. 7, n. 2, p. 191-205, 2004.

HEINEBERG, R. **Aspectos determinantes do pagamento de proventos em dinheiro das empresas com ações negociadas na BOVESPA**. 2002. 84 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2002.

HERRERA, M. G. A.; ESTRADA, C. A. G.; DENEGRI, M. C. La alfabetización económica, hábitos de consumo, actitud hacia el endeudamiento y surelación con el bien estar psicológico em funcionarios públicos de la ciudad de Punta Arenas. **Magallania**, v. 39, n. 1, p. 83-92, 2011.

HOLBROOK, M. B.; HIRSCHMAN, E. C. The Experiential Aspects of Consumption: Consumer Fantasies, Feelings, and Fun. **Journal of Consumer Research**, v. 9, p. 132-140, 1982.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Projeção da população do Brasil e das Unidades da Federação**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/apps/populacao/projecao/>>. Acesso em: 25 maio 2017.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Carta de Conjuntura IPEA**. Brasília, 2016. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=29186>. Acesso em: 26 maio 2017.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Ciclo de Vida e Motivações Financeiras (Com Especial Atenção aos Idosos Brasileiros)**. Rio de Janeiro, 1999. Disponível em: <https://ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/TDs/td_0691.pdf>. Acesso em: 13 dez. 2017.

INSTITUTO DE PESQUISA E ESTRATÉGIA ECONÔMICA DO CEARÁ. **Indicadores Sociais do Ceará**. Fortaleza, 2017. Disponível em: <http://www.ipece.ce.gov.br/estudos_sociais/sintese_indicadores_sociais/Indicadores_sociais_ceara_2015.pdf>. Acesso em: 05 jan. 2017.

IVO, G. A. *et al.* A Expansão do Crédito no Brasil: uma Ferramenta para o Desenvolvimento Socioeconômico. **Gestão&Regionalidade**, v. 32, n. 95, p. 160-174, 2016.

JAMES, B. D.; BOYLE, P. A.; BENNETT, D. A. Correlates of Susceptibility in Older Adults Without Dementia. **J Elder Abuse Negl.**, v. 26, n. 2, p. 107-122, 2014.

JAPPELLI, T. Economic Literacy: an International Comparison. **The Economic Journal**, v. 120, p. 429-451, 2010.

JURADO, D.; SEJNAUI, P.; URÍBE-RODRÍGUEZ, A. F. Impulsividad en la compra em Estudiantes universitarios. **Rev. Psicol. Univ. Antioquia**, v. 3, n. 2, p. 25-38, 2011.

KAHNEMAN, D. **Rápido e Devagar**: duas formas de pensar. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

KATONA, G. Psychological Economics. New York: Elsevier, 1975. 438 p. In: MOURA et al., 2016. As Relações entre Materialismo, Atitude ao Endividamento, Vulnerabilidade Social e Contratação de Dívida para Consumo: um Estudo Empírico Envolvendo Famílias de Baixa Renda no Município de São Paulo. ENCONTRO BRASILEIRO DE ECONOMIA E FINANÇAS COMPORTAMENTAIS, 3, 2016, São Paulo. **Anais...** São Paulo: FGV-EAESP, 2016.

KATONA, G. **The Quality and Economic Significance of Anticipations Data**. New York: Princeton University Press, 1960.

KEESE, M. Who Feels Constrained by High Debt Burdens: subjective vs. objective measures of household indebtedness. **Social Science Research Network**, 2010.

KIM, J.; GARMAN, E. T.; SORHAINDO, B. Relationships Among Credit Counseling Clients' Financial Well-being, Financial Behaviors, Financial Stressor Events, and Health. **Financial Counseling and Planning**, v. 14, n. 2, p. 75-87, 2003.

KOSHAL, *et al.* Assessing Economic Literacy of Indian MBA Students. **American Journal of Business**, v. 23, n. 2, 2008.

KUNKEL, F. I. R.; VIEIRA, K. M.; POTRICH, A. C. G. Causas e consequências da dívida no cartão de crédito: uma análise multifatores. **Revista de Administração**, v. 50, n. 2, p. 169-182, 2015.

LARÁN, J. A.; ESPINOZA, F. S. Consumidores satisfeitos, e então? Analisando a satisfação como antecedente da lealdade. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 8, n. 2, p. 51-70, 2004.

LEA, S. E. G. *et al.* The economic psychology of consumer debt. **Journal of Economic Psychology**, v. 14, p. 85-119, 1993.

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

LEITE FILHO, G. A. Padrões de Produtividade de Autores em Periódicos e Congressos na área de Contabilidade no Brasil: um Estudo Bibliométrico. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 12, n. 2, p. 533-554, 2008.

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

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

LOHR, S. L. **Sampling: design and analysis**. 2. ed. Boston: Brooks/Cole, 2010.

LUNA-AROCAS, R.; ARRIETA, S. P.; BOTERO M. M. La compra impulsiva y el materialismo en los jóvenes: estudio exploratorio en estudiantes universitarios de Barranquilla (Colombia). **Psicología desde el Caribe**, v. 14, p. 1-26, 2004.

LUNA-AROCAS, R.; TANG, T. L. La psicología económica del dinero: análisis de la escala ética del dinero (M.E.S.) y la escala de actitudes hacia el dinero (E.A.D.-6). **Revista de Psicología Del Trabajo y de las Organizaciones**, v. 14, n. 3, p. 295-313, 1998.

LUSARDI, A. Financial Literacy and Financial Decision-Making in Older Adults. **Journal of the American Society on Aging**, v. 36, n. 2, p. 25-33, 2012.

LUSARDI, A.; MITCHELL, O. S. The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. **Journal of Economic Literature**, v. 52, n. 1, p. 5-44, 2014.

MANLY, B. J. F. **Métodos estatísticos multivariados: uma introdução**. 3 ed. Porto Alegre: Bookman, 2008. 229 p.

MERESSI, F. S.; SILVA, M. F. S. Mobilidade Socioeconômica no Brasil, padrão de consumo e conflitos socioambientais. **Economia e Sociedade**, v. 25, n. 1, p. 87-108, 2016.

MINUSSI, J. A.; DAMACENA, C.; NESS JUNIOR, W. L. Um modelo de previsão de solvência utilizando regressão logística. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 6, n. 3, p. 109-128, 2002.

MOGILNER, C.; AAKER, J. "The Time vs. The Money Effect": Shifting Product Attitudes and Decisions through Personal Connection. **Journal of Consumer Research**, v. 36, p. 277-291, 2009.

MOURA et al., 2016. As Relações entre Materialismo, Atitude ao Endividamento, Vulnerabilidade Social e Contratação de Dívida para Consumo: um Estudo Empírico Envolvendo Famílias de Baixa Renda no Município de São Paulo. In: ENCONTRO BRASILEIRO DE ECONOMIA E FINANÇAS COMPORTAMENTAIS, 3, 2016, São Paulo. **Anais...** São Paulo: FGV-EAESP, 2016.

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

MUKAKA, M. M. Statistics Corner: A guide to appropriate use of Correlation coefficient in medical research. **Malawi Medical Journal**, v. 24, n. 3, p. 69-71, 2012.

NELSON, J. A.; SHEFFRIN, S. M. Economic Literacy or Economic Ideology. **Journal of Economic Perspectives**, v. 5, n. 3, p. 157-165, 1991.

NEYMOTIN, F. Linking self-esteem with the tendency to engage in financial planning. **Journal of Economic Psychology**, v. 31, p. 996-1007, 2010.

OKADA, E. M.; HOCH, S. J. Spending Time versus Spending Money. **Journal of Consumer Research**, v. 31, p. 313-323, 2004.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. **Measuring Financial Literacy: Questionnaire and Guidance Notes for conducting an Internationally Comparable Survey of Financial Literacy**. Paris: OECD, 2011.

OLIVEIRA, M.; JESUS, F. Arquitetura situacional do crédito: tempo, cognição, afeto e decisão. **Revista Crítica de Ciências Sociais**, v. 101, p. 39-64, 2013.

OLIVEIRA, N. Endividamento das famílias cresce e atinge 58,2%. **Empresa Brasil de Comunicação S/A**. Disponível em: <<http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2016-09/endividamento-das-familias-cresce-e-atinge-582>> Acesso em: 11 mar. 2018.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. **National Strategies for Financial Education: OECD/INFE Policy Handbook**. [S.l.]: OECD Publishing, 2015.

_____. **International survey of Adult Financial Literacy Competencies**. [S.l.]: OECD Publishing, 2016.

_____. **PISA 2012 Results: Students and Money Financial Literacy Skills for the 21st Century**. [S.l.]: OECD Publishing, 2014.

ORTEGA, V. *et al.* Segmentación Psicoeconómica: Obtención y Validación de Perfiles para consumidores adultos jóvenes de nivel socioeconómico medio y alto em Colombia. **SOCIOTAM**, v. 15, n. 2, p. 117-135, 2005.

ORTEGA, V.; RODRÍGUEZ-VARGAS, J. C. Escala de Hábitos y Conductas de Consumo: evidencias sobre dimensionalidad. **International Journal of Clinical and Health Psychology**, v. 4, n. 1, p. 121-136, 2004.

PEÑALOZA, V.; DENEGRI, M.; GERHARD, F. Vamos ala feria? Un estudio sobre las motivaciones para frecuentarlas férias libres. **Pensamiento y Gestión**, v. 38, p. 16-32, 2015.

PINDYCK, R. S.; RUBINFELD, D. L. **Microeconomia**. 6. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

POTRICH, A. C. G.; VIEIRA, K. M.; KIRCH, G. Você é Alfabetizado Financeiramente? Descubra no Termômetro de Alfabetização Financeira. **Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, v. 13, n. 2, p. 153-170, 2016.

QUINTANILLA, I.; LUNA, R.; BERENGUER, G. **La compra compulsiva y la compra patológica**. [S.l.]: Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, 1998.

RANKIA CHILE. **La moneda de inversión em Chile**: 1ª UF. Disponível em: <<https://www.rankia.cl/blog/sii/3223873-moneda-inversion-chile-uf>>. Acesso em: 27 jun. 2017.

RESTREPO, J. S. M. El crédito eclesiástico y La economía agraria em Antioquia, 1670-1800. **Historia Caribe**, v. 8, n. 22, p. 15-42, 2013.

ROGERS, J. The Need for Economic Literacy for Students and Teachers: Insights from John Dewey. **Analyses of Social Issues and Public Policy**, v. 14, n. 1, p. 419-422, 2014.

RIBAS, R. P.; SOARES, S. S. D. O atrito nas pesquisas longitudinais: o caso da pesquisa mensal de emprego (PME/IBGE). **Estud. Econ.**, v. 40, n. 1, p. 213-244, 2010.

RIBEIRO, J. A.; VEIGA, R. T. Proposição de uma escala de consumo sustentável. **Revista de Administração**, v. 46, n. 1, p. 45-60, 2011.

RODRIGUES, M. A. V. **A Nova Gestão Pública na Governação Local**: O caso dos municípios dos distritos de Vila Real e Bragança. 2005. 326 f. Dissertação (Mestrado em Administração Pública) - Escola de Economia e Gestão da Universidade do Minho, Braga, 2005.

SARAIVA, A.; SALES, R. Consumo das famílias contribuiu para PIB continuar retraído, nota IBGE. **Valor Econômico**, Rio de Janeiro, 2016. Disponível em: <<http://www.valor.com.br/brasil/4694171/consumo-das-familias-contribuiu-para-pib-continuar-retraido-nota-ibge>>. Acesso em: 03 jun. 2017.

SAVOIA, J. R. F.; SAITO, A. T.; SANTANA, F. A. Paradigmas da Educação Financeira no Brasil. **Revista de Administração Pública**, v. 41, n. 6, p. 1121-1141, 2007.

SCHETTINI, B. P. *et al.* Novas evidências empíricas sobre a dinâmica trimestral do consumo agregado das famílias brasileiras no período 1995-2009. **Economia e Sociedade**, v. 21, n. 3, p. 607-641, 2012.

SCHMIDT, S.; BOHNENBERGER, M. C. Perfil Empreendedor e Desempenho Organizacional. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 13, n. 3, p. 450-467, 2009.

SEDAIE, B. Economic literacy and the intention to attend college. **Research in Higher Education**, v. 39, n. 3, p. 337-364, 1998.

SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO NO BRASIL. **Consumo e Endividamento**: estudo do Padrão de Comportamento de Adimplentes e Inadimplentes. Disponível em: <https://www.spcbrasil.org.br/uploads/st_imprensa/spc_brasil_analise_perfil_adimplente_inadimplente_corte_21.pdf>. Acesso em: 06 jun. 2017.

_____. **Educação Financeira e a Gestão do Orçamento Pessoal**. Disponível em: <<https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/4072>>. Acesso em: 29 jan. 2018.

SILVA, N. V. **Introdução à Análise de Dados Qualitativos**. São Paulo: Vértice, 1990.

SILVA, S. B. C. N. **Alfabetização Econômica, Hábitos de Consumo e Atitudes em Direção ao Endividamento de Estudantes de Pedagogia**. 2008. 332 f. Tese (Doutorado em Educação) – Faculdade de Educação, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2008.

SOUSA, F. G. P. *et al.* Comportamento de compra no pequeno varejo consumo hedônico e utilitário. **Rev. Ciênc. Admin.**, v. 20, n. 1, p. 285-312, 2014.

SWEET *et al.* The high price of debt: Household financial debt and its impact on mental and physical health. **Social Science & Medicine**, v. 91. p. 94-100, 2013.

THALER, R. H. **Misbehaving: the making of Behavioral Economics**. Nova Iorque: W. W. Norton & Company Inc., 2015.

UNIVERSIDADE DA INTEGRAÇÃO INTERNACIONAL DA LUSOFONIA AFRO-BRASILEIRA. **Relatório de Gestão do Exercício de 2015**. Disponível em: <<http://www.proplan.unilab.edu.br/sobre/coordenacao-de-planejamento/relatorio-de-gestao>>. Acesso em: 25 maio 2017.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ. **Projeto Político Pedagógico do Curso de Bacharelado em Finanças**. Fortaleza, 2011. Disponível em: <<http://www.ufc.br/ensino/cursos-de-graduacao?start=50>>. Acesso em: 29 maio 2017.

_____. **Projeto Político Pedagógico do Curso de Ciências Econômicas - Diurno**. Fortaleza, 2013. Disponível em: <<http://www.ufc.br/ensino/cursos-de-graduacao?start=50>>. Acesso em: 29 maio 2017.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em Administração**. São Paulo: Atlas, 2000.

WALSTAD, W. B.; REBECK, K.; BUTTERS, R. B. **Test of Economic Literacy: Examiner's Manual**. 4. ed. Nova York: Council for Economic Education, 2013.

WÄRNERYD, K. The life and work of George Katona. **Journal of Economic Psychology**, v. 2, p. 1-31, 1982.

WATSON, D.; CLARK, L. A.; TELLEGEN, A. Development and Validation of Brief Measures of Positive and Negative Affect: The PANAS Scales. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 54, n. 6, p. 1063-1070, 1988.

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

ANEXOS

ANEXO A – QUESTIONÁRIO DE ADMINISTRAÇÃO.

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CEARÁ – UECE
CENTRO DE ESTUDOS SOCIAIS APLICADOS – CESA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO – PPGA



Este questionário faz parte de um trabalho acadêmico do Mestrado em Administração. Todas as informações aqui prestadas são anônimas, servindo apenas para validar os procedimentos científicos da pesquisa. Sua colaboração é muito importante.

01 - Por favor, avalie cada afirmação atribuindo uma nota de 1 a 5, de acordo com a escala abaixo:

1- Discordo Totalmente	2- Discordo	3- Indiferente	4- Concordo	5- Concordo Totalmente					
1	Usar o crédito permite ter uma melhor qualidade de vida				1	2	3	4	5
2	É uma boa ideia comprar algo agora e pagar depois				1	2	3	4	5
3	O uso do crédito pode ser muito perigoso				1	2	3	4	5
4	É preferível tentar pagar sempre à vista				1	2	3	4	5
5	O uso do crédito é uma parte essencial do estilo de vida atual				1	2	3	4	5
6	É importante tentar viver de acordo com o dinheiro que se tem				1	2	3	4	5
7	Se alguém se propõe, sempre pode poupar algum dinheiro				1	2	3	4	5
8	É importante pagar as dívidas o mais breve possível				1	2	3	4	5
9	Tem que ser muito cuidadoso com o gasto de dinheiro				1	2	3	4	5
10	A facilidade de obter cartão de crédito é uma causa de endividamento das pessoas				1	2	3	4	5
11	Pedir um empréstimo, às vezes, pode ser uma boa ideia				1	2	3	4	5

02 - Por favor, avalie cada afirmação atribuindo uma nota de 1 a 5, de acordo com a escala abaixo:

1- Nunca	2- Quase nunca	3- Às vezes	4- Quase sempre	5- Sempre					
1	Antes das compras, faço uma lista do que preciso.				1	2	3	4	5
2	Mantenho uma prestação de contas das minhas compras.				1	2	3	4	5
3	Analiso as faturas (notas fiscais ou recibos) das minhas compras.				1	2	3	4	5
4	Anoto os meus gastos.				1	2	3	4	5
5	Com alguns produtos, sinto a necessidade imediata de compra-los.				1	2	3	4	5
6	Às vezes me fascina tanto um produto que não posso deixar de comprá-lo.				1	2	3	4	5
7	Comprar determinados produtos me dá prazer.				1	2	3	4	5
8	Gosto de comprar coisas que não tinha pensado antes.				1	2	3	4	5
9	Eu aproveito a oportunidade para comprar um produto que sabia que perderia se não comprasse na hora.				1	2	3	4	5
10	Eu gosto de comprar produtos novos.				1	2	3	4	5
11	Eu gosto de comprar produtos novos e originais.				1	2	3	4	5
12	Eu não me controlo na hora das compras.				1	2	3	4	5
13	Às vezes eu preciso comprar, apenas pelo fato de comprar algo.				1	2	3	4	5

14	Sei que compro demais, mas não consigo evitar.	1	2	3	4	5
15	Às vezes me sinto culpado por comprar.	1	2	3	4	5
16	Se um dia não compro nada, sinto a necessidade urgente de tentar comprar algo.	1	2	3	4	5
17	Quando me sinto mal, tento ir às compras para me animar.	1	2	3	4	5
18	Quando tenho problemas, vou às compras.	1	2	3	4	5

03 - Em relação à renda familiar mensal, como sua família costuma chegar ao final do mês?

2	Idade					
3	Renda familiar aproximada	R\$				
4	Vínculo	Colaborador Terceirizado	Servidor Técnico Administrativo		Servidor Docente	
5	Estado Civil	Solteiro (a)	Casado (a)	Separado (a)	Viúvo (a)	

(1) Com grande dificuldade	(2) Com dificuldade	(3) Com facilidade	(4) Muito facilmente
----------------------------	---------------------	--------------------	----------------------

1 Gênero Masculino Feminino 04 - Você está endividado?

(1) Nada	(2) Pouco	(3) Muito	(4) MUITÍSSIMO
----------	-----------	-----------	----------------

05 - Por favor, nos quadros abaixo marque com um X ou responda o que se pede:

06 - Qual o vínculo empregatício da pessoa que possui a **MAIOR RENDA** de sua casa?

1	Trabalhos ocasionais e informais: lavadeira, faxineira, diarista, zelador de carros, servente e etc.	
2	Trabalho com carteira assinada: porteiro, serviço doméstico, gari, motorista de ônibus, trocador e etc.	
3	Trabalhador autônomo/independente: pedreiro, mestre de obras, motoboy, taxista, microempresário (Quiosque, pequeno comércio, ambulante).	
4	Empregado administrativo, vendedor, secretária, chefe de seção, técnico especializado. Profissional de carreira técnica (técnico em contabilidade, técnico em informática, desenhista, músico, etc.). Professor primário ou secundário.	
5	Executivo médio (gerentes, subgerente de empresa média ou grande). Profissional de carreiras de nível superior (advogado, médico, arquiteto, engenheiro, agrônomo, etc.). Professor universitário.	
6	Alto executivo (gerente geral) de empresa grande. Diretores de grandes empresas. Empresário proprietário de empresas medianas e grandes. Profissionais independentes de grande prestígio no mercado.	

07 - Qual o **Nível de escolaridade** da pessoa que possui a **MAIOR RENDA** em sua casa?

(1) Educação básica incompleta ou inferior	(2) Básica completa	(3) Média incompleta (incluindo média técnica)	(4) Média completa (técnica incompleta)	(5) Universitária incompleta (técnica completa)	(6) Universitária Completa	(7) Pós-graduação completa (Mestrado, Doutorado ou Equivalente)
--	---------------------	--	---	---	----------------------------	---

ANEXO B – LISTA DE PERGUNTAS.

Por fim, pedimos sua colaboração respondendo às perguntas abaixo. Solicitamos que seja escolhida apenas uma única alternativa para cada questão, e que você responda ao questionário individualmente, sem a ajuda/colaboração de terceiros.

1. Quando optamos por comprar um produto e temos várias alternativas, devemos:

- a) Escolher o melhor em relação a preço e qualidade.
- b) Escolher o que tiver mais benefícios.
- c) Escolher depois de comparar custos e benefícios.
- d) Escolher o de maior valor.

2. Qual o momento mais propício para fazer um financiamento imobiliário?

- a) Quando as taxas de juros, taxas bancárias e taxas administrativas estiverem baixas.
- b) Quando existe inflação.
- c) Quando os bancos ampliam os prazos para pagamento.
- d) Quando o Banco Central baixa a taxa de juros do país.

3. O preço de um bem ou serviço é definido:

- a) Pela oferta e a demanda desse bem ou serviço.
- b) Pelo mercado.
- c) Pelo índice de preços ao consumidor.
- d) Pelo Governo.

4. Qual a principal diferença entre uma conta poupança e uma conta corrente?

- a) A primeira permite gerar juros sobre o dinheiro e acessar benefícios que o banco oferece.
- b) A primeira gera juros sobre o dinheiro e a segunda permite o pagamento imediato de cheques.
- c) A segunda gera juros sobre o dinheiro e a primeira permite o pagamento por meio de cheques.
- d) A primeira tem como objetivo a realização de transações e a segunda se utiliza como meio de especulação.

5. O que determina a demanda (ou procura) de um bem?

- a) Preço e qualidade.
- b) Concorrência de Preços.
- c) Os gostos e preferências dos indivíduos.
- d) Preço, qualidade, concorrência de preços, gostos e preferências dos indivíduos.

6. Se o preço da carne bovina duplica e o preço da carne de frango se mantém, as pessoas provavelmente comprarão:

- a) Mais frango e menos carne bovina.
- b) Mais carne bovina.
- c) Mais frango e a mesma quantidade de carne bovina.
- d) Nem frango nem carne bovina.

7. Uma fábrica de calçados opera dia e noite e, mesmo assim, não consegue produzir sapatos suficientes para atender toda a sua demanda. Se essa fábrica não consegue aumentar a produção e a demanda continua crescendo, o preço dos sapatos provavelmente:

- a) Ficará mais caro.
- b) Ficará mais barato.
- c) Será constante enquanto existir uma forte concorrência.
- d) Não sei.

8. O que é um crédito?

- a) É uma operação em que se pede empréstimo a uma instituição financeira para pagamento posterior.
- b) É a utilização dos fundos de outra pessoa em troca da promessa de devolvê-los junto com os juros correspondentes.
- c) É a concessão de uma permissão dada por uma pessoa a outra para obter a posse de algo.
- d) É uma troca, na qual uma das partes entrega de imediato um bem ou serviço e recebe, mais tarde, o pagamento correspondente mais os juros acumulados.

9. Um exemplo de mercado é:

- a) A Bolsa de Valores.
- b) O mercado central de frutas e verduras.
- c) O serviço oferecido por funcionários de uma loja.
- d) A bolsa de valores, o mercado central de frutas e verduras e o serviço oferecido em uma loja.

10. Quando as fábricas produzem mais mercadorias do que as pessoas desejam comprar, os preços normalmente:

- a) Diminuem.
- b) Aumentam.
- c) Se mantém iguais.
- d) Seguem o índice de inflação.

11. Supondo que fazer tatuagens seja uma nova tendência e esteja na moda, a renda das pessoas que trabalham com esse tipo de negócio provavelmente:

- a) Aumentará.
- b) Diminuirá.
- c) Se manterá igual.
- d) Será investigada pelas autoridades competentes.

12. O IPCA é calculado com base:

- a) Na alta dos salários menos a inflação.
- b) Na soma dos gastos públicos e privados.
- c) Em uma cesta de bens e serviços vinculados aos hábitos médios de consumo.
- d) Em uma pesquisa junto aos produtores para medir seus preços.

13. As receitas da Administração Pública são compostas pelos(as):

- a) Impostos, tarifas e lucros das empresas estatais.
- b) Impostos.
- c) Subsídios.
- d) Tarifas dos Correios.

14. O índice de desemprego é:

- a) Um indicador do número de desocupados em um determinado país.
- b) Um indicador da quantidade de pessoas de um país que não podem trabalhar.
- c) Um indicador da quantidade de pessoas adultas de um país que se encontram sem emprego.
- d) Um indicador da quantidade de desempregados e/ou desocupados dentro da população economicamente ativa de um país.

15. Quando sabemos que estamos vivenciando um processo deflacionário?

- a) Quando existe um processo regular e generalizado de diminuição dos preços em um país.

- b) Quando existe um processo de diminuição do Produto Interno Bruto.
- c) Quando existe uma série de fenômenos sociais que acabam aumentando o custo de vida.
- d) Quando o cálculo do IPCA em um determinado ano é negativo.

16. Quem paga o ICMS?

- a) O consumidor final.
- b) O produtor.
- c) O distribuidor.
- d) Os acionistas.

17. Um dos primeiros sinais de que uma economia está se recuperando é:

- a) Diminuição do desemprego.
- b) Aumento dos estoques acumulados nas empresas.
- c) Uma redução no nível de preços.
- d) Um aumento na demanda ou no consumo interno.

18. Qual é o custo econômico do desemprego?

- a) Recursos produtivos ociosos.
- b) Alteração dos preços na economia.
- c) Efeitos na alocação e distribuição de recursos.
- d) Recursos ociosos, alteração de preços e efeitos na alocação e distribuição de recursos.

19. Normalmente concede-se uma isenção alfandegária para quem deseja:

- a) Exportar.
- b) Investir.
- c) Depositar dinheiro no banco.
- d) Importar.

20. Alguns dos principais objetivos econômicos em uma nação são:

- a) Nível alto de produção e estabilidade no índice de emprego.
- b) Diminuição do desemprego e redução de preços.
- c) Estabilidade dos preços e melhoras na saúde e educação da população.
- d) Nível alto de produção, menor desemprego e preços estáveis.

21. Qual das seguintes medidas seria mais eficaz para aumentar a produtividade do país no curto prazo?

- a) Implantar um imposto sobre novas invenções.
- b) Aumentar a regulação e participação do governo na economia.
- c) Investir em melhoramentos da tecnologia.
- d) Aumentar o salário dos trabalhadores.

22. O(s) fator(es) condicionante(s) básico(s) para o crescimento econômico é (são):

- a) A disponibilidade de recursos produtivos.
- b) Avanços na tecnologia e na produtividade.
- c) A atitude da sociedade em relação a poupança.
- d) A disponibilidade de recursos produtivos, a atitude da sociedade em relação a poupança e avanços tecnológicos.

23. Há um déficit fiscal no orçamento público quando:

- a) O governo realiza um gasto que a lei impede o seu financiamento.
- b) Os gastos públicos superam as receitas.
- c) As importações do país são maiores do que as exportações.
- d) Quando o governo emite um título da dívida soberana.

24. Em economia, qual o conceito mais adequado para câmbio?

- a) Preço de intercâmbio de uma moeda de um país com a de outro.
- b) Divisa que serve para realizar transações com o resto do mundo.
- c) Comissões cobradas pelas casas de câmbio.
- d) Preço do intercâmbio da moeda e a divisa que permite realizar transações internacionais.

25. Normalmente, qual o momento mais apropriado para comprar dólares?

- a) Quando a moeda nacional está desvalorizada.
- b) Quando a moeda nacional está valorizada.
- c) Em momentos de incerteza.
- d) A qualquer momento.

Muito obrigado pela sua colaboração. Caso queira, você pode solicitar ao pesquisador os resultados finais do trabalho.