

PERFIL DO INDIVÍDUO EM RELAÇÃO À CONCESSÃO DE CRÉDITO

Cíntia Meireles Urbina - Mestre em Economia e Finanças – MPE/FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS – EESP

Prof. Dr. William Eid Jr. – EEASP - FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

RESUMO

O artigo verifica quais são os fatores que influenciam a propensão do indivíduo a contratar crédito, como, por exemplo, sua renda familiar, número de cartões de crédito e qual é a sua percepção em relação ao seu nível de conhecimento sobre os juros que são cobrados para a utilização de crédito. Desde 2002, tem havido uma forte expansão do uso de crédito particularmente a modalidade cartão de crédito no Brasil e tal fato contribuiu para o aumento do endividamento das famílias, que não souberam administrar suas finanças justamente por não terem entendimento apropriado em relação ao funcionamento dos juros compostos. Uma *survey* foi feita para verificar o perfil do brasileiro que se endivida e utilizou-se *fuzzy-set* (QCA) para a análise dos dados. Os resultados mostram evidências de que indivíduos com baixo poder aquisitivo, baixo nível de conhecimento sobre os juros cobrados para a utilização de crédito, possuidor de dependentes e grande número de cartões de crédito são mais propensos a contraírem dívidas.

Palavras Chave: Endividamento. Propensão à Dívida. Variáveis Sociodemográficas. *fuzzy-set* (QCA).

1. INTRODUÇÃO

O cartão de crédito vem se tornando um dos principais instrumentos financeiros em razão da crescente facilidade de acesso ao crédito dos brasileiros. Essa tendência é verificada não somente no Brasil, mas também mundialmente.

As várias facilidades promovidas pelo cartão de crédito como a possibilidade de compras por telefone e internet e agilidade no pagamento foram responsáveis por sua popularidade no mercado de crédito brasileiro. Hirschman (1979) argumenta que os cartões de crédito são convenientes comparativamente a outros instrumentos financeiros, pois além de propiciarem uma maneira sem esforço de gastar facilitam também a obtenção de crédito aos seus usuários.

A agilidade dada na aquisição de vários cartões de crédito tanto em Bancos como em lojas de varejo, supermercados e seguradoras contribui para que os consumidores acabem tomando mais crédito do que conseguem pagar, levando-os muitas vezes a buscar recursos no crédito rotativo para o pagamento das dívidas (DURKIN, 2000) ou para a obtenção de recursos em situações de emergência (KIM; DEVANEY, 2001).

A recente popularidade e expansão desses serviços financeiros, em alguns casos, reduziu a prudência de credores representando um risco tanto para as instituições como para os consumidores (MUSSE; YOSHINAGA; EID JR, 2010). Sabe-se que a utilização de crédito gera um custo relevante a seus usuários no que tange ao pagamento de juros, principalmente em um cenário de crise econômica em que a taxa Selic, principal instrumento utilizado pelos Bancos para definir suas taxas de empréstimos e financiamentos, encontra-se em patamares elevados contribuindo a um maior aumento dos juros cobrados em cartões de crédito.

O acesso ao crédito fácil, portanto, a falta de conhecimento especialmente em relação ao pagamento de juros envolvidos no empréstimo e a incapacidade de formar e manter uma reserva para gastos inesperados levam os brasileiros a se endividarem gradativamente contribuindo, desta forma, para a perda de sua capacidade em honrar suas dívidas.

O papel da composição familiar pode ser também um fator crítico em relação ao endividamento (BROWING; LUSARDI; 1996). Pais separados, por exemplo, são os que menos conseguem fazer poupança e esse tipo de estrutura familiar vem crescendo desde as últimas décadas.

O objetivo deste trabalho é verificar, portanto, quais fatores influenciam a propensão do indivíduo a tomar crédito, levando em consideração suas características pessoais como, sua idade, número de dependentes, sua renda familiar e qual é a sua percepção em relação ao seu nível de conhecimento em relação à taxa de juros que são cobradas para utilizar crédito.

O estudo contribui para a literatura, pois utiliza a metodologia *fuzzy-set* (QCA) para auxiliar na compreensão de qual é o perfil do indivíduo que têm mais predisposição a se endividar.

Esse trabalho está estruturado em 5 capítulos. O primeiro capítulo apresenta a introdução do tema e discute o interesse pela pesquisa. No segundo capítulo é apresentado uma revisão da literatura sobre o viés exponencial. O terceiro capítulo detalha os aspectos metodológicos aplicados na pesquisa, no quarto capítulo há uma descrição dos resultados obtidos. No quinto capítulo são apresentadas as considerações finais, bem como as sugestões para as futuras pesquisas relacionadas ao tema.

2.REVISÃO DA LITERATURA

O que impulsiona a decisão financeira das famílias? O modelo econômico assume que os indivíduos escolhem consumir, tomar empréstimo ou poupar de acordo com suas preferências, suas expectativas e o custo benefício entre pedir emprestado e poupar.

Em relação ao conhecimento sobre taxa de juros compostos, Stango e Zinman (2009) argumentam que os consumidores exibem viés de pagamento/juros em relação a sua decisão de tomar empréstimo, ou seja, há uma tendência sistemática do consumidor à subestimar a taxa de juros de empréstimo dado o principal, o pagamento mensal e a duração do empréstimo tomado.

Tal fato pode ser causador de um número grande de endividados no país já que a falta de informação sobre os pagamentos futuros pode resultar em valor de empréstimo e pagamento de juros maiores que sua capacidade de pagamento gerando um comprometimento de suas rendas.

Stango e Zinman (2009) sugerem que a presença desse viés nos indivíduos justificaria a propensão do indivíduo a tomar mais empréstimo, poupar menos, possuir mais ativos de curto prazo e conseqüentemente deprimir sua acumulação geral de riqueza.

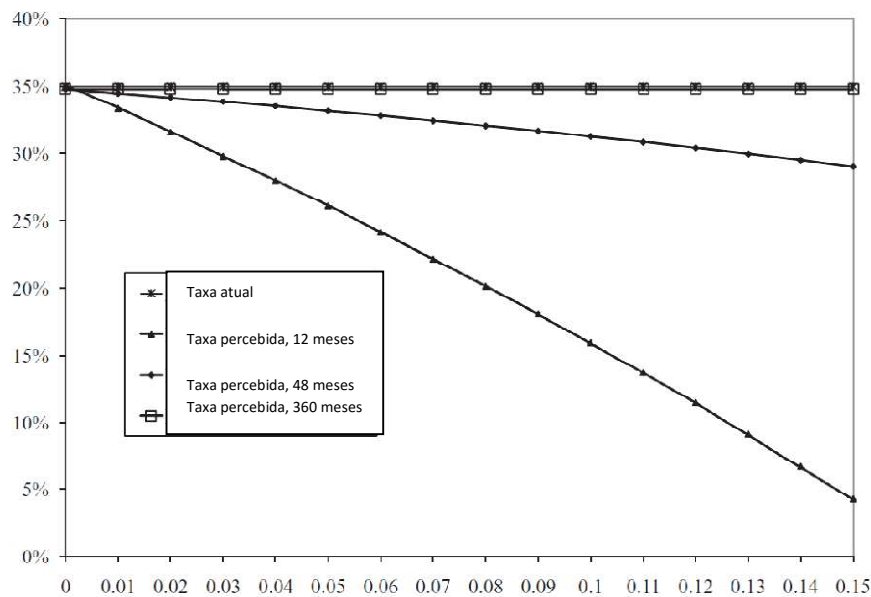


Gráfico 1 - Percepção da taxa de juros de empréstimo com viés de crescimento exponencial

Fonte: Stango e Zinman (2009)

O gráfico acima mostra que a taxa percebida em endividamentos de curto prazo apresenta um viés maior no curto prazo. Este fato pode justificar a tendência do indivíduo a tomar mais crédito em prazos menores, como por exemplo, incorrer em maior utilização do cartão de crédito e compras a prazo.

Usuários de cartões de crédito, desta forma, tendem a subestimar os valores pagos, já que há a possibilidade de parcelamento das compras que acabam contribuindo, para o consumo excessivo. A facilidade do cartão de crédito, não utilizada de forma correta e controlada, portanto, pode levar o indivíduo a contrair dívidas, afetando, desta forma, seu orçamento familiar e levando-o a grandes prejuízos financeiros já que estimula seus gastos de uma forma não controlada.

Wang, Lu e Malhotra (2011) assumem que o prejuízo causado pela utilização do cartão de crédito decorre de uma falsa idéia de renda. Como o indivíduo não precisa do dinheiro no momento da compra, ou seja, não necessita de um desembolso imediato, ele acaba incorrendo em gastos maiores que o seu orçamento permitiria.

Recentes estudos mostram evidências empíricas que os consumidores cometem erros quanto aos valores de juros pagos em seus empréstimos justamente por não terem conhecimentos financeiros. Barbiarz e Robb (2014) verificaram que uma boa educação financeira além de contribuir para melhores decisões fazem com que o indivíduo

desenvolva maior percepção sobre os riscos envolvidos em determinados comportamentos econômicos.

A crescente utilização do cartão de crédito, portanto, seja ela como meio de pagamento ou como ferramenta de crédito somadas à falta de conhecimento em relação ao juros que serão pagos têm levado uma boa parte dos brasileiros ao endividamento e a inadimplência.

O perfil do indivíduo, como por exemplo, sua idade, gênero, *status* marital, número de dependentes também podem exercer influência em relação ao seu grau de endividamento. Browning e Lusardi (1996) verificaram que estruturas familiares compostas por casais sem filhos apresentam maiores poupanças enquanto que pais solteiros tem a menor taxa de poupança e maior endividamento.

3.METODOLOGIA

3.1 Coleta de Dados

A amostra analisada possui indivíduos com diferentes perfis, renda familiar e faixa etária. Foi passado ao mailing list do GV- cef (Centro de Estudos em Finanças) da Fundação Getulio Vargas e em redes sociais um “*link*” com 18 questões sobre o comportamento do consumidor em relação à concessão de crédito. As questões que serão utilizadas neste artigo são referentes às características dos indivíduos como: gênero, idade, *status* marital, número de dependentes e renda familiar. As demais questões fazem referência ao número de cartões de crédito que o indivíduo possui, quanto de seu salário está comprometido com o pagamento de dívidas/empréstimos e sua percepção em relação ao seu nível de conhecimento sobre os juros que são cobrados para a utilização de crédito. Foram respondidos um total de 377 questionários no 2º semestre de 2015 entre os meses de novembro e dezembro.

3.2. Especificação do Método

O método escolhido para análise foi o *fuzzy-set* QCA (Qualitative Comparative Analysis). Este método procura encontrar combinações de variáveis independentes simultâneas que levam ao resultado desejado, que neste estudo se refere ao grau de endividamento do indivíduo.

Epstein et al (2008) argumenta que o *fuzzy-set* QCA é mais adequado do que uma regressão para explorar configurações causais e simultâneas em que as variáveis

independentes têm impacto apenas quando relacionadas a outras variáveis estudadas.

Enquanto a regressão é apropriada para examinar a tendência que um determinado fator tem em relação a uma variável dependente, o método *fuzzy-set* QCA é útil para a análise de uma suficiência causal.

A combinação de fatores que levam ao resultado desejado, porém, não é única. Rihoux e Ragin (2009) verificaram que o método *fuzzy-set* QCA permite diversas configurações das variáveis estudadas que podem levar ao resultado esperado. Essa concepção de causalidade, portanto, engloba a noção de que uma variável pode ter um efeito completamente diferente se estiver na ausência ou presença de outra variáveis.

Longest e Visey (2008) verificam que no método *fuzzy-set* QCA o termo "configuração" é mais utilizado que "variável" já que a variável é transformada para representar o nível de participação de um indivíduo em um determinado grupo. Os membros do grupo podem ter qualquer valor entre 0 e 1, sendo 1 totalmente inclusivo e 0 totalmente exclusivo. Assim para os valores entre 0 e 1, os valores acima de 0,5 estão mais incluídos do que excluídos de um conjunto e são descritos com letra maiúscula, enquanto que valores próximos a zero estão muito mais excluídos que incluídos e são descritos com letra minúscula.

É importante ressaltar que o método *fuzzy-set* QCA, portanto, avalia a relação entre um resultado e todas as combinações possíveis booleanas dos fatores, ou seja, dado um conjunto de resultado Y e conjunto de fatores A e B o método examina quais são as combinações (A.B, A.b, a.B ou a.b) mais prováveis para produzir Y.

A apresentação mais comum de avaliar a relação entre X e Y utilizando o método *fuzzy-set* é descrita na equação:

$$I_{XY} = \sum \min(x_i, y_i) / \sum x_i \quad (1)$$

onde X faz referência a configuração antecessora, por exemplo A.B, e Y corresponde ao conjunto de resultados, xi representa cada membro na configuração X e yi representa cada caso do conjunto Y (LONGEST; VISEY, 2008)

Ragin (2006) argumenta que quanto mais o valor I_{XY} estiver próximo de 1 então haverá maior consistência nos dados, ou seja, ao se confirmar a afirmação que X é um subgrupo de Y, conclui-se em termos lógicos que "se X, então Y".

Outra forma complementar de se testar os dados se dá por meio da avaliação da cobertura em relação ao resultado, ou seja, o quanto Y está coberto por X:

$$C_{XY} = \sum \min (x_i, y_i) / \sum y_i \quad (2)$$

Os dois testes, porém, podem apresentar resultados antagônicos, já que elevada consistência pode produzir baixa cobertura.

Ragin (2006) exemplifica tal fato com uma pesquisa sobre adultos nos Estados Unidos que possuem formação em excelentes universidades, altas notas, pais com nível superior e possuidores de alta renda. Espera-se que 100% desses indivíduos, devido à essas características, sejam capazes de evitar a situação de pobreza. Os resultados mostram que há uma consistência alta, ou seja, a maioria desses indivíduos são capazes de evitar a pobreza, porém, do ponto de vista prático, existem muito poucos indivíduos com esta combinação, ou seja, é difícil verificar combinações de várias circunstâncias muito favoráveis em indivíduos da amostra.

Tabela 1 - Descrição das variáveis empregadas

| Variáveis | Descrição |
|----------------|--|
| Dívida | 0 - 8, sendo 0 sem dívidas e 8 mais de 100% da renda está comprometida com pagamento de dívida/empréstimo |
| Gênero | <i>dummy</i> , sendo 0 feminino e 1 masculino |
| Idade | idade do respondente, em anos |
| Estado Civil | <i>dummy</i> , sendo 0 solteiro, separado, divorciado ou viúvo e 1 casado ou união estável |
| Dependentes | número de dependentes |
| Nº de Cartões | quantidade de cartões que o indivíduo possui |
| Renda Familiar | renda familiar aferida ao mês, em reais |
| Percepção | percepção sobre o nível de conhecimento do respondente em relação aos juros que são cobrados para utilizar crédito |

Fonte: Elaborado pelos autores.

Para analisar qual o grau de endividamento do respondente, foi elaborada uma questão em que o indivíduo deveria responder o quanto de seu salário está comprometido com o pagamento de dívidas e ou empréstimos. As alternativas variavam desde não possuir dívida ao comprometimento de mais de 100% do salário. Para cada uma das alternativas foi dada uma nota de 0 a 8 conforme seu grau de endividamento.

Com relação à questão sobre renda familiar, as alternativas variam entre valores de até R\$2.000,00 (valor mínimo) até rendas familiares de mais de R\$50.000,00 (valor máximo). Utilizou-se a média dos valores correspondentes em cada alternativa para o cálculo da renda familiar. Desta forma, em um item em que a renda familiar poderia

variar entre R\$5.000,00 a R\$15.000,00, por exemplo, o valor utilizado foi de R\$10.000,00.

A questão referente à percepção, se baseia em qual é o nível de conhecimento que o indivíduo julga ter sobre os juros que são cobrados para utilizar o crédito. O respondente tinha a opção de responder: nenhum, baixo, médio, bom ou excelente. Para cada uma das alternativas foi dada uma nota de 0 a 4, sendo 0 para nenhum conhecimento e 4 para um nível de conhecimento excelente.

4. RESULTADOS

4.1. Estatísticas Descritivas

Tabela 2 - Estatística Descritiva das variáveis

| Variáveis | Média | Desvio Padrão | Mín | Máx |
|----------------|-----------|---------------|-------|--------|
| Dívida | 1,22 | 1,46 | 0 | 7 |
| Gênero | 0,64 | 0,48 | 0 | 1 |
| Idade | 37,87 | 13,00 | 18 | 72 |
| Status_Marital | 0,5251 | 0,5 | 0 | 1 |
| Dependentes | 0,68 | 1,04 | 0 | 8 |
| Nº de Cartões | 2,27 | 1,32 | 0 | 10 |
| Renda Familiar | 10.225,46 | 7.523,60 | 1.000 | 25.000 |
| Percepção | 3,02 | 1,00 | 0 | 4 |

Fonte: Elaborado pelos autores.

A Tabela 2 apresenta a estatística descritiva das variáveis investigadas. Com relação à variável dependente (Dívida), a média das respostas foi 1,22, ou seja, 63,20% dos respondentes não têm dívida ou seu salário está comprometido em até 10% com pagamento de dívidas e/ou empréstimos. A renda familiar de 58,89% dos respondentes é de até R\$ 15.000,00 e 66,31% possui até 2 cartões de crédito. A percepção é boa ou excelente sobre seu nível de conhecimento em relação aos juros cobrados para utilizar crédito para 75,06% dos respondentes.

Com relação ao gênero, 63,93% dos respondentes são do sexo masculino. A média de idade é 37,87 anos sendo que 50,4% da amostra tem idade entre 24 a 40 anos. Com relação ao status marital 52,52% dos respondentes tem união estável ou são casados e 61,80% não possuem dependentes.

4.2 Resultados utilizando *fuzzy set* (QCA)

Para a utilização do comando *fuzzy-set* (QCA) no *stata* é necessário que para cada uma das variáveis analisadas seja estabelecida uma letra maiúscula que a represente. Desta forma, denominou-se 7 letras que fazem correspondência a cada uma das variáveis:

Tabela 3 - Letras correspondentes à variáveis a serem investigadas

| Variável | Letra Correspondente | Variável | Letra Correspondente |
|-------------|----------------------|----------------|----------------------|
| Divida | Y | Status Marital | E |
| Idade | A | Cartões | N |
| Gênero | M | Renda Familiar | X |
| Dependentes | F | Percepção | P |

Fonte: Elaborado pelos autores.

A primeira análise com relação as variáveis verifica quais são as configurações que contém o maior número de indivíduos da amostra, conforme mostra tabela abaixo:

Tabela 4 - Melhor ajuste das variáveis

| Melhor ajuste | Frequência | Percentual |
|---------------|------------|------------|
| AMFENXP | 22 | 5,84 |
| AMFENxP | 11 | 2,92 |
| AMFEnXP | 24 | 6,37 |
| AMFEnxP | 17 | 4,51 |
| aMfeNxP | 10 | 2,65 |
| aMfenXP | 19 | 5,04 |
| aMfenxP | 25 | 6,63 |
| amfenxP | 14 | 3,71 |
| amfenxp | 15 | 3,98 |

Fonte: Elaborado pelos autores.

A configuração aMfenxP possui um número maior de indivíduos, ou seja, corresponde à 6,63% dos respondentes. Portanto, indivíduos com menor idade, do sexo masculino, com menor número de dependentes, que não são casados ou não possuem união estável, possuidores de poucos cartões de crédito e alta percepção sobre o seu nível de conhecimento em relação aos juros que são cobrados para utilizar o crédito, são os que mais aparecem na amostra analisada (freq.= 25).

Tabela 5 - Consistência em relação a Y versus valor definido (0,800)

| Configurações | Consist. em | | F | P | Nº de melhor ajuste |
|---------------|-------------|----------------|--------|-------|---------------------|
| | relação a Y | Valor definido | | | |
| amFEnxp | 0,931 | 0,800 | 33,380 | 0,000 | 2 |
| aMFeNxp | 0,915 | 0,800 | 5,060 | 0,025 | 1 |

Fonte: Elaborado pelos autores.

O teste é realizado utilizando um teste de Wald (que utiliza uma distribuição F) e compara-se a consistência em relação a Y *versus* um valor definido de (0,800), pois no *fussy set* QCA quanto mais o valor I_{XY} estiver próximo de 1 então haverá maior consistência nos dados, ou seja, pode-se confirmar que X é um subgrupo de Y. Os resultados indicam que as configurações amFEnxp e aMFeNxp são as únicas configurações que são significativamente mais consistentes que 0,800 a um nível de 5%.

Tabela 6 - Consistência em relação a Y versus Consistência em relação a N

| Configurações | Consist. em relação a Y | Consistência em N | Consistência | | Nº de melhor ajuste |
|---------------|-------------------------|-------------------|--------------|-------|---------------------|
| | | | F | P | |
| amFeNxp | 0,908 | 0,328 | 9,86 | 0,002 | 1 |
| amFEnxp | 0,931 | 0,634 | 4,04 | 0,045 | 2 |
| aMFeNxp | 0,915 | 0,557 | 7,42 | 0,007 | 1 |
| AmFeNxp | 0,924 | 0,272 | 16,82 | 0,000 | 1 |

Fonte: Elaborado pelos autores.

Os testes acima exibem os resultados de cada configuração e sua consistência (inclusão em Y) e sua consistência em N (inclusão em 1-Y). Desta forma, um *p-value* significativo demonstra que a consistência em relação a Y e a consistência em relação a N são estatisticamente diferentes para uma configuração particular.

Tabela 7 - Consistência em relação a Y versus valor definido (0,700)

| Configurações | Consist. em | | F | P | Nº de melhor ajuste |
|---------------|-------------|----------------|-------|-------|---------------------|
| | relação a Y | Valor definido | | | |
| amFeNxp | 0,908 | 0,700 | 4,81 | 0,029 | 1 |
| amFEnxp | 0,931 | 0,700 | 14,66 | 0,000 | 2 |
| aMFeNxp | 0,915 | 0,700 | 17,70 | 0,000 | 1 |
| AmFeNxp | 0,924 | 0,700 | 7,90 | 0,005 | 1 |
| AmFEnxp | 0,864 | 0,700 | 5,11 | 0,024 | 1 |
| AMFenxp | 0,890 | 0,700 | 6,54 | 0,011 | 3 |
| AMFeNxp | 0,863 | 0,700 | 5,32 | 0,022 | 1 |

Fonte: Elaborado pelos autores.

Pelas tabelas acima, pode-se concluir que amFeNxp, amFEnxp, aMFeNxp e AmFeNxp são as configurações que possuem maior consistência em relação ao grau de endividamento do respondente, respectivamente: 0,908, 0,931, 0,915 e 0,924. Essas configurações são significativamente mais consistentes que 0,700 a um nível de 5%.

Tabela 8 - Cobertura

| Configuração | Cobertura Bruta | Cobertura Exclusiva | Consistência da Solução |
|--------------|-----------------|---------------------|-------------------------|
| a*F*e*N*x*p | 0,032 | 0,022 | 0,913 |
| a*m*F*E*x*p | 0,034 | 0,034 | 0,947 |
| m*F*e*N*p | 0,013 | 0,003 | 0,928 |

Fonte: Elaborado pelos autores.

A consistência total da solução é 0,933, ou seja, as configurações acima explicam Y que corresponde ao grau de endividamento do respondente. Por meio do teste de cobertura é possível verificar que a cobertura total é de 0,069, ou seja, é uma baixa cobertura. Isso significa que as configurações da tabela englobam poucos respondentes da amostra. Este resultado se deve a análise ser feita com sete variáveis e também ao fato da amostra englobar apenas 377 respondentes.

O teste de consistência foi feito também para 5 variáveis apenas em que a 1ª configuração corresponde ao gênero (M), dependentes (F), número de cartões (N), renda familiar (X) e percepção sobre o nível de conhecimento em relação à taxa de juros e na 2ª configuração há apenas a troca da variável gênero (M) por *status* marital (E) permanecendo as demais variáveis: F, N, X e P, conforme demonstram tabelas abaixo:

Tabela 9 - Consistência em relação a Y versus Consistência em relação a N

| Configurações | Consist. em relação a Y | Consist. em relação a N | | | Nº de melhor ajuste |
|---------------|-------------------------|-------------------------|------|-------|---------------------|
| | | | F | P | |
| mFNxp | 0,887 | 0,566 | 6,03 | 0,014 | 3 |
| eFNxp | 0,885 | 0,497 | 8,42 | 0,004 | 4 |

Fonte: Elaborado pelos autores.

Tabela 10 - Consistência em relação a Y versus valor definido (0,700)

| Configurações | Consist. em relação a Y | Valor definido | | | Nº de melhor ajuste |
|---------------|-------------------------|----------------|-------|-------|---------------------|
| | | | F | P | |
| mFNxp | 0,887 | 0,700 | 11,51 | 0,001 | 3 |
| eFNxp | 0,885 | 0,700 | 15,62 | 0,000 | 4 |

Fonte: Elaborado pelos autores.

Tabela 11 - Cobertura

| Configuração | Cobertura Bruta | Cobertura Exclusiva | Consistência da Solução |
|--------------|-----------------|---------------------|-------------------------|
| m*F*N*x*p | 0,043 | 0,043 | 0,887 |
| e*F*N*x*p | 0,038 | 0,038 | 0,885 |

Fonte: Elaborado pelos autores.

Os resultados advindos da análise *fuzzy set* (QCA) mostram que os respondentes pertencentes à configuração mFNxp, ou seja, mulheres (m) com um maior número de dependentes (F), detentoras de um maior número de cartão de créditos (N), menor renda familiar (x) e menor nível de percepção em relação ao seu nível de conhecimento em relação a taxa de juros (p) apresentam uma alta consistência em relação a Y, ou seja, se endividam mais assim como os respondentes que independente do gênero e que não possuem união estável (e), com dependentes (F), detentores de um maior número de cartão de crédito(N), menor renda familiar (x) e menor nível de percepção em relação ao nível de conhecimento em relação a taxa de juros (p) também apresentam uma alta consistência em relação a Y, ou seja, possuem maior grau de endividamento.

4.2. Implicações do Estudo

Os resultados do estudo permitem a análise de informações determinantes em relação aos fatores que podem estar relacionados a propensão do indivíduo a tomar crédito. Recomendações relativas a como obter equilíbrio nas finanças pessoais como a diminuição do uso dos cartões de crédito e conseqüentemente diminuição no endividamento podem ser feitos a partir dos resultados encontrados nesta pesquisa, que beneficiarão principalmente profissionais ligados à área de educação financeira e público em geral que estejam interessados em equilibrar suas finanças. Este estudo fornece também informações sobre o perfil dos indivíduos que têm maior propensão a tomar crédito, permitindo, desta forma, aos profissionais da área financeira recomendações mais eficazes para orientar seus clientes em suas finanças pessoais.

5. CONCLUSÃO

Os resultados obtidos neste artigo mostram que um número elevado de cartões de crédito contribui para o comprometimento maior do salário do indivíduo em relação ao pagamento de dívida. A facilidade ao acesso ao crédito que os brasileiros experimentaram nas últimas décadas especialmente em relação ao cartão de crédito, corrobora a conclusão de Hirschman (1979) de que os cartões de crédito além de

propiciarem uma maneira sem esforço de gastar facilitam também a obtenção de crédito fácil aos seus usuários, que no Brasil é feita sem critério para a maioria dos consumidores já que os cartões podem ser obtidos em lojas de varejo, supermercados e seguradoras.

Outro problema que se verifica são os altos custos vinculados às alternativas de crédito de curto prazo que somados ao viés exponencial (STANGO; ZINMAN, 2009) fazem com que os indivíduos tomem mais crédito do que deveriam, levando - os muitas vezes a perda de controle de suas finanças pessoais. Uma alternativa para não incorrer em altos custos de juros seria a formação de uma reserva para emergência, na qual os indivíduos pudessem recorrerem em situações de gastos não planejados.

Rha et al (2006) assumem que indivíduos que economizam para atingir seus objetivos, possuem despesas previsíveis e são detentores de reservas como mecanismo de auto-controle, são propensos a gastar menos que sua renda comparado a aqueles que não têm regras de poupança.

Chase (2011) verifica, porém, que para indivíduos que possuem baixa renda é mais difícil adquirir e manter reservas porque eles gastam grande proporção de seu salário com necessidades básicas. O uso do cartão de crédito nesses casos é considerado pelos os usuários uma ferramenta útil para a gestão dos recursos em situações de emergência (KIM; DEVANEY, 2001) já que muitos consumidores não conseguem criar reserva.

Outro fator verificado neste estudo é que indivíduos que não possuem união estável, que têm dependentes, baixa renda familiar e baixa percepção em relação ao seu nível de conhecimento em relação aos juros cobrados para utilizar crédito são os que mais se endividam. O papel da composição familiar, portanto, pode ser um fator crítico em relação ao endividamento (BROWING; LUSARDI; 1996).

A necessidade de educação financeira, desta forma, se torna necessária para que indivíduos tomem as melhores decisões em relação a seus gastos. Babiartz e Robb (2014) constaram que a educação financeira é particularmente proeminente em situações de recessão econômica, pois tal situação exige maior responsabilidade pessoal em termos financeiros e obriga os indivíduos a lidarem com um mercado financeiro cada vez mais complexo .

O estudo, entretanto, teve um alcance restrito ao utilizar como amostra indivíduos cadastrados no mailing list do GV- cef (Centro de Estudos em Finanças) da Fundação Getulio Vargas e em redes sociais. A pesquisa também se limitou a apenas

alguns conjuntos de dados para análise, como por exemplo, o nível de conhecimento sobre o juro que são cobrados para utilizar o crédito. Desta forma, um possível estudo futuro poderia estender a amostra a outras parcelas da população brasileira, bem como analisar quais são as alternativas de crédito mais utilizadas pelos indivíduos mais propensos a se endividar.

Referências

BABIARZ, Patryk; ROBB, Cliff A. Financial literacy and emergency saving. *Journal of Family and Economic Issues*, v. 35, n. 1, p. 40-50, 2014.

BERTAUT, Carol C.; HALIASSOS, Michael. Credit cards: facts and theories. Available at SSRN 931179, 2005.

BROWNING, Martin; LUSARDI, Annamaria. Household saving: Micro theories and micro facts. *Journal of Economic literature*, v. 34, n. 4, p. 1797-1855, 1996.

CHASE, Stephanie; GJERTSON, Leah; COLLINS, J. Michael. Coming up with cash in a pinch: Emergency savings and its alternatives. *CFS Issue Brief*, v. 6, 2011.

DURKIN, Thomas A. Credit cards: Use and consumer attitudes, 1970-2000. *Fed. Res. Bull.*, v. 86, p. 623, 2000.

EPSTEIN, Jessica et al. Comparative employment performance: a fuzzy-set analysis. In: *Method and substance in macrocomparative analysis*. Palgrave Macmillan UK, 2008. p. 67-90.

HIRSCHMAN, Elizabeth C. Differences in consumer purchase behavior by credit card payment system. *Journal of Consumer Research*, v. 6, n. 1, p. 58-66, 1979.

LONGEST, Kyle C. et al. fuzzy: A program for performing qualitative comparative analyses (QCA) in Stata. *Stata Journal*, v. 8, n. 1, p. 79, 2008.

MUSSE, Isabel Ferraz; YOSHINAGA, Claudia Emiko; EID JR, William. Determinants of Access to Credit for Low-Income Population in Brazil from 2002 to 2008. Available at SSRN 1737865, 2010.

RAGIN, Charles C. Set relations in social research: Evaluating their consistency and coverage. *Political Analysis*, v. 14, n. 3, p. 291-310, 2006.

RAGIN, Charles C.; RIHOUX, Benoît (Ed.). *Configurational Comparative Methods: Qualitative Comparative Analysis (QCA) and Related Techniques*. Sage, 2009.

RHA, Jong-Youn; MONTALTO, Catherine Phillips; HANNA, Sherman D. The effect of self-control mechanisms on household saving behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, v. 17, n. 2, 2006.

RIHOUX, Benoit et al. Qualitative comparative analysis (QCA): State of the art and prospects. In: *APSA 2004 Annual Meeting, Panel 47-9*. 2004.

STANGO, Victor; ZINMAN, Jonathan. Exponential growth bias and household finance. *The Journal of Finance*, v. 64, n. 6, p. 2807-2849, 2009.

WANG, Lili; LU, Wei; MALHOTRA, Naresh K. Demographics, attitude, personality and credit card features correlate with credit card debt: A view from China. *Journal of economic psychology*, v. 32, n. 1, p. 179-193, 2011.

WHITAKER, Elizabeth Ann; BOKEMEINER, Janet L.; LOVERIDGE, Scott. Interactional associations of gender on savings behavior: Showing gender's continued influence on economic action. *Journal of Family and Economic Issues*, v. 34, n. 1, p. 105-119, 2013.

KIM, Haejeong; DEVANEY, Sharon A. The determinants of outstanding balances among credit card revolvers. *Journal of Financial Counseling and Planning*, v. 12, n. 1, p. 67, 2001.