

2. Revisão de Literatura

Este capítulo apresenta o referencial teórico do presente estudo. A revisão de literatura foi dividida em três partes, melhor detalhadas a seguir, de forma a estabelecer uma conexão lógica entre os assuntos abordados.

A primeira parte trata da concessão de crédito a pessoas físicas e sua relação com o desenvolvimento econômico, ressaltando sua importância e influência na economia do país e da família e como seu crescimento vem de encontro à busca da sociedade moderna pelo consumo como forma de expressão social. Traz elementos da história da evolução do crédito nos Estados Unidos, país onde o crédito para consumo é um dos principais pilares da economia, e no Brasil. Apresenta, ainda, o cartão de crédito com papel de destaque na viabilização do acesso fácil ao crédito para consumo.

A segunda parte refere-se ao endividamento pessoal, comportamentos e motivações relacionados ao processo de endividamento, e também suas consequências potenciais para o indivíduo e sua família.

A terceira e última parte trata das trocas intertemporais. A partir de elementos identificados em diversos estudos acadêmicos, busca-se identificar os potenciais elementos que influenciam o comportamento do indivíduo no momento em que precisa escolher entre o “viver hoje” ou o “planejar para o amanhã”.

2.1. Importância do Crédito

A associação entre crédito e crescimento econômico tem sido objeto de vários estudos recentes e, apesar das variadas abordagens existentes, todas, de alguma forma, reforçam a existência dessa relação (ANDRADE, 2009).

O crédito é uma ferramenta indispensável para criação e circulação de riquezas. Sem crédito, os comerciantes, por exemplo, teriam que investir exclusivamente capital próprio e isso limitaria bastante o tamanho de seus

negócios. Em uma economia de mercado desenvolvida, empresas e consumidores podem gastar acima de suas receitas/rendas disponíveis a curto prazo, desde que haja um sistema de crédito (PEREIRA, 2008). As instituições financeiras possuem papel fundamental nos processos de crescimento e de desenvolvimento econômico, em especial na captação de recursos e concessão de créditos. Portanto, são os principais agentes de fomento à produção de riqueza de um país (PEREIRA, 2008).

Segundo Davies e Lea (1995), o uso do crédito, caracterizado pela postergação de pagamento acordada entre as partes envolvidas, não se constitui em um acordo de cunho exclusivamente econômico. Há aspectos sociais e psicológicos envolvidos, principalmente quando se trata de dívidas de alto valor. Para os indivíduos de baixa renda, o crédito é visto, adicionalmente, como elemento essencial para sua sobrevivência, como estratégia para dilatação de sua receita mensal e satisfação de suas necessidades (ROCHA, MELLO, 2002; BRUSKY, FORTUNA, 2002).

Rocha, *et al.* (2012) enumeraram alguns aspectos, identificados na literatura existente, do hábito de consumo uso de crédito pelos pobres:

- Crédito como poupança invertida e antecipação do consumo: em função do orçamento restrito, os pobres consideram sua renda insuficiente para poupar. No entanto, mostram-se capazes de assumir o pagamento mensal de prestações ou do cartão de crédito.
- Crédito como forma de controle do orçamento: a aquisição da dívida para consumo como forma de forçar o controle do próprio orçamento.
- Crédito como forma de distinção: o crédito funcionando como demarcador social entre os próprios pobres. Ter uma conta bancária pode significar ter recursos excedentes, o que gera distinção entre o grupo de indivíduos.
- Crédito como dádiva: o costume de “emprestar o nome” é uma forma de ceder seu crédito para uso de outrem. É comum entre parentes e amigos e constitui uma forma de hierarquização mas, ao mesmo tempo, é visto como obrigação social.

2.1.1.

Breve Histórico da Evolução do Crédito nos EUA e no Brasil

Para Manning (2000), a concessão de crédito para consumo foi uma das principais revoluções sociais e culturais promovidas após a II Guerra Mundial e se transformou em um dos principais pilares da economia americana. Esse crédito, impulsionado pela crescente evolução tecnológica da época, se expandiu principalmente por meio dos cartões de crédito. Já em 1914, cartões de crédito eram oferecidos a consumidores mais afluentes como estratégia de grandes varejistas para vender itens mais caros e buscar a fidelidade daquele consumidor.

O *boom* econômico ocorrido após o final da I Guerra Mundial impulsionou o forte crescimento do crédito ao consumidor. Grandes campanhas de marketing de empresas de bens de consumo estimulavam o mercado a comprar e, naquele momento, estar limitado à sua renda correspondia a um comportamento antiquado.

A partir de 1920, os cartões de crédito foram estendidos aos consumidores de baixa renda e à classe média, que se beneficiaram da nova ferramenta para acessar bens desejados, mascarando sua real situação financeira e tornando seu poder de compra equiparável ao de consumidores de classes mais abastadas. O crédito parcelado, assim como o “fiado”, aumentou expressivamente, baseado, primordialmente, nas relações sociais e laços de confiança entre credores e devedores. Segundo Manning (2000), a relação entre confiança e crédito formava a base onde se desenvolviam negócios na época. Na segunda metade de 1930, cerca de 45% das compras eram feitas no “fiado” (MANNING, 2000).

Parece haver uma relação entre consumo, poupança e períodos de recessão. As dificuldades passadas durante a Grande Depressão e as guerras mundiais fizeram o americano poupar mais: durante esse período, o índice de poupança pessoal saltou de 14% para 24% (MANNING, 2000). Após o fim da II Guerra Mundial, o consumo interno passou a ser incentivado pelo governo dos EUA, uma vez que a produção interna, em grande parte destinada à Europa durante a II Guerra, se defrontava com demanda bastante reduzida no pós-guerra imediato.

No caso recente dos EUA, a expansão excessiva do crédito produziu a famosa “bolha imobiliária”, que resultou na grave crise econômica que o país

atravessou após o ano de 2007. Não havia um critério minucioso para concessão de financiamentos, principalmente os imobiliários, já que pessoas com renda abaixo da necessária para arcar com os pagamentos e, até mesmo, imigrantes ilegais não tinham dificuldade para negociar ou renegociar a compra de sua casa própria (IPEA, 2012). Com estímulo da legislação local, o crédito passou a alavancar a posição devedora das famílias americanas, com o objetivo de aumentar seu consumo. Com a queda dos preços dos imóveis, toda essa engrenagem entrou em colapso, levando à crise econômica iniciada em 2008. O cerne da crise se concentrou na falta de liquidez dos ativos de diversas instituições financeiras norte-americanas e seu elevado índice de inadimplência. Com a redução de circulação da moeda e do crédito, o mercado se contraiu e a produção diminuiu, impactando indicadores sociais (PEREIRA, 2008) e, posteriormente, estendendo-se a todo o mundo.

Com relação ao Brasil, apesar de o país possuir o sistema bancário mais desenvolvido da América Latina, até 1994, pouca atenção se dava ao mercado de crédito, possivelmente em função dos efeitos da hiperinflação. Após 1994, com a redução das taxas de inflação, as operações de crédito começaram a crescer rapidamente (NICTER, *et al.*, 2002). No decorrer do governo do Presidente Luis Inácio Lula da Silva, a equipe econômica adotou novo enfoque de acesso ao crédito, mais focado na bancarização das classes mais baixas e na concessão de crédito, tanto para consumo, quanto para produção, pelo sistema financeiro nacional. Assim, o governo passou a ter um objetivo claro de aumentar a inclusão de cidadãos no sistema financeiro nacional, tendo, como base, três pilares principais: a massificação de contas simplificadas (bancarização); o estímulo à oferta de crédito por meio da destinação de parte dos recursos do recolhimento compulsório sobre os depósitos à vista; e a formação de cooperativas de crédito de livre associação (BARONE, 2008).

Entre as mudanças institucionais implantadas nos anos 2000, fundamentais para o avanço do crédito no período subsequente, destacam-se (IPEA, 2012):

- Lei no 10.735, de 11 de setembro de 2003, que estimula a bancarização para a população de baixa renda e a obrigatoriedade de direcionamento de 2% dos depósitos à vista, recolhidos compulsoriamente ao Banco Central, ao microcrédito (BARONE, SADER, 2008),

regulamentando valores e prazos de parcelamento, assim como fixando a taxa de juros a ser aplicada.

- a regulamentação do crédito consignado (Lei no.10.820, de 17/12/2003), que ampliou o acesso de trabalhadores com carteira assinada e aposentados a uma linha de crédito com juros bem menores que os do crédito pessoal tradicional;
- a criação do Sistema de Informações de Crédito do Banco Central (SCR), que deu mais segurança ao sistema financeiro.
- a Resolução no. 3005 do BCB, de julho de 2002, produziu alterações na contabilização do Fundo de Compensação de Variações Salariais (FCVS), que implicaram o aumento da parcela de recursos da poupança destinada ao financiamento habitacional;
- a aprovação da Lei no. 10.931, de 2/8/2004, que disciplinou a aplicação da alienação fiduciária criada em 1997, simplificando a retomada do bem dado como colateral para o empréstimo, e instituiu o valor incontroverso – instrumento que estabelece, no caso de disputas judiciais, a continuidade do pagamento da parte da prestação não contestada; e
- a mesma Lei no. 10.931 instituiu o patrimônio de afetação, que consistiu na adoção de um patrimônio próprio para cada empreendimento, e o regime especial de tributação (RET) do patrimônio de afetação, para blindar o empreendimento em relação a débitos do empreendedor, dando segurança aos compradores de imóveis na planta em caso de problemas financeiros da construtora.

As mudanças implementadas trouxeram uma mudança importante de foco do governo. Se, por um lado, anteriormente era privilegiado o crédito produtivo como mecanismo gerador de emprego e renda, passou-se a incentivar o crédito popular, promovendo o consumo e, por consequência, gerando demanda na economia para criação de empregos e geração de renda.

No entanto, a dificuldade de acesso dos brasileiros de baixa renda ao sistema financeiro favorece o desenvolvimento de mecanismos e soluções diversos, de forma a atender suas necessidades financeiras e de consumo. O crédito pode ser em dinheiro ou crédito parcelado e se origina de diferentes fontes, classificadas como formais, semiformais e informais, de acordo com o nível de

burocracia existente para acesso ao crédito. No crédito em dinheiro estão os empréstimos, sejam os bancários ou de agiotas, e o adiantamento de cartões de crédito e cheques. No crédito parcelado se encontram as opções mais frequentemente usadas: cartão de crédito, cheque pré e crediário, além do fiado, e outros sistemas de crédito “mais populares”. O crédito parcelado permite a aquisição imediata de bens e é constantemente utilizado pelas classes mais baixas, apesar do ainda alto percentual de compras em dinheiro (BRUSKY, FORTUNA, 2002). A figura 5 apresenta quadro resumo das fontes de crédito utilizadas identificadas por Brusky e Fortuna (2002). A quantidade de asteriscos (*) indica a intensidade de uso. Quanto mais asteriscos, maior o uso.

Fig.5 - Quadro Resumo de Fontes de Crédito utilizadas pela Baixa Renda

	DINHEIRO	USO	PARCELADO	USO
FORMAL	Empréstimo bancário com finalidade específica	*	Cheque especial	**
	Adiantamento de cartão de crédito	*	Cheque pré	***
	Empréstimo da IMF ⁽¹⁾	*	Cartão de crédito	****
	Troca de cheque no banco	*	Crediário em loja grande	*****
	Crédito Pessoal bancário sob linha de crédito	**		
	Empréstimo de financeira	**		
SEMIFORMAL	Troca de cheque em agiota	*	Crediário na loja menor	*****
	Empréstimo em caixinha da empresa	**	Crediário de fornecedor	*****
	Empréstimo de empregador	***		
	Empréstimo de agiota	***		
INFORMAL	Empréstimo de parentes e amigos	****	Sorteio	**
			Fiado	*****
			Crédito dos outros	*****

(1) Instituição de Microfinanças

Fonte: Brusky e Fortuna (2002)

Na modalidade formal, o cartão de crédito e o crediário apresentam o maior índice de utilização, sendo este último usado, principalmente, para compras de grande porte como móveis e eletrodomésticos. Mesmo reconhecendo os altos juros que incidem nas parcelas do cartão e do crediário, os entrevistados admitem ser essa a “única forma de comprar o que precisam”. No caso do crediário, o valor da parcela é muito importante e deve “caber” no orçamento (BRUSKY e FORTUNA, 2002). Os empréstimos com instituições financeiras são vistos, pelo consumidor de baixa renda, como alternativas caras e que devem ser evitadas (NICHTER, *et al*, 2002).

Na modalidade semiformal, os empréstimos com empregadores e agiotas são os mais utilizados para crédito em dinheiro. No caso dos primeiros, apresenta-se como vantagem a não cobrança de juros, mesmo de valores mais elevados (BRUSKY, FORTUNA, 2002). Os descontos são feitos diretamente em folha, pelo empregador, e dispensam documentação e garantias. O uso de agiotas é pouco apreciado, principalmente pela cobrança de juros alta e pela forma de cobrança em caso de não pagamento, considerada agressiva. Por sua vez, o crediário na loja menor é bastante apreciado pela população de renda mais baixa, por sua facilidade e rapidez na aprovação, mas exige fidelidade do consumidor ao estabelecimento.

Na concessão informal de crédito em dinheiro, recorre-se a conhecidos, sejam parentes ou amigos. Trata-se de estratégia bastante utilizada para menores quantias. Apesar da inexistência de burocracia e facilidade de acesso, é uma modalidade de concessão mais limitada e que, gera ainda, o desconforto e constrangimento, para ambos os lados, no caso de recusa.

O fiado, diferentemente do crediário, não é pago em parcelas, não envolve cobrança de juros e o prazo de pagamento é curto. Não há burocracia, mas uma relação de confiança. É uma prática bastante comum nas classes de renda mais baixa e, geralmente, utilizado para consumo de produtos de primeira necessidade.

O “crédito dos outros” ou “empréstimo do nome” é a forma que aqueles que não reúnem condições para solicitar uma linha de crédito, seja de que tipo for, encontram para acessar o crédito e fazer suas compras. Surge como uma prática bastante utilizada e demanda, mais uma vez, uma relação de confiança entre as partes. No entanto, no caso de não pagamento, a consequência é o “emprestador” arcar com o prejuízo ou ficar com o “nome sujo”, sem acesso a crédito (BRUSKY, FORTUNA, 2002)

A figura 6 apresenta quadro de estratégias preferencialmente utilizadas para cada um desses acontecimentos.

Fig.6–Necessidades Financeiras e Mecanismos para Acesso ao Crédito

NECESSIDADES FINANCEIRAS E MECANISMOS ATUAIS					
		Baixíssima Renda	Baixa Renda	Medio-baixa Renda	
EMERGENCIAS	Doença Gastos médicos	parente agiota fiado venda de bens	parente empregador venda de bens financeira agiota	parente linha de crédito no banco empréstimo no cartão cheque pré	
	EVENTOS DO CICLO DA VIDA	Morte	lista na vizinhança parentes financiamento na funerária	parentes financiamento na funerária agiota seguros	parentes financiamento na funerária empréstimo no cartão linha de crédito no banco
		Casamento	poupança	poupança parentes	poupança parentes crediário empréstimo bancário
Outras Festas		poupança crediário dos outros fiado	poupança crediário	empréstimo bancário caixinha	
OPORTUNIDADES	Reforma da casa	empréstimo empregador crediário dos outros sorteio	empréstimo empregador caixinha empréstimo bancário	parentes empréstimo bancário	
	Educação	uso não identificado	parentes	indenização de emprego anterior	
	Iniciar negócio	uso não identificado	indenização de emprego anterior	indenização de emprego anterior	
	Ampliar Negócio	uso não identificado	crediário cartão de crédito cheque agiota empréstimo IMF sorteio	crediário empréstimo bancário cartão de crédito cheque empréstimo IMF sorteio	
EVENTOS SAZONAIS	Final de ano	crediário dos outros fiado	crediário caixinha	crediário caixinha cheque pré cheque especial cartão linha de crédito no banco	
	Carnaval e São João	fiado parentes	crediário parentes	cartão cheque pré	
	Impostos	uso não identificado	uso não identificado	pagamento em parcelas	
	Material escolar	parentes	crediário cheque pré	crediário cheque pré cartão	

Fonte: Brusky e Fortuna (2002)

2.1.2. Cartão de Crédito

É indiscutível o papel do cartão de crédito num mundo centrado no consumo. Independentemente da motivação que leva o indivíduo a comprar, ele é um importante facilitador na construção de estilos de vida.

O cartão de crédito é uma ferramenta que facilita o consumo, não somente pela sua portabilidade e segurança, mas pelo fácil acesso ao crédito, principalmente em momentos de dificuldade econômica ou incertezas pessoais, e um enorme diferencial moderno na vida de trabalhadores e classes mais baixas. Diferentemente de um empréstimo, a “mágica do plástico” dispensa explicações a familiares e aos bancos (MANNING, 2000), garantindo confidencialidade e acesso imediato ao crédito. Brusky e Fortuna (2002) identificaram que os cartões de crédito eram amplamente utilizados por sua facilidade de acesso e uso pela baixa renda brasileira, apesar de representar um risco no caso de não pagamento em dia.

Para Bernthal, *et al.*(2005), a principal importância dos cartões de crédito está não somente na sua habilidade de conceder poder de compra imediato ou suprir impulsos consumistas, mas também na sua ação como facilitador da criação de um estilo de vida e inserção das pessoas na sociedade moderna. O cartão de crédito é um meio conveniente para aumento do poder de compra das famílias, satisfazendo suas aspirações materiais (MANNING, 2000; GIOVINAZZO, *et al*, 2008).

Manning (2000), em seu livro *CreditCardNation – the consequences of America’s addiction to credit*, discorre sobre a evolução do mercado de crédito nos Estados Unidos, principalmente por meio de cartões de crédito, e como isso afetou a forma pela qual os consumidores americanos compram, se endividam e vivem até hoje. Além disso, analisa as atitudes de cada geração relacionadas a débito e endividamento, resultado dessa forma de evolução. Os cartões de crédito propiciaram a aquisição de objetos de consumo não disponíveis para as gerações passadas, revelando-se uma ferramenta de gestão de estilo de vida, seja pelo aumento de compra, seja como fomentador de comportamentos patológicos de consumo (BERNTHAL *et al*, 2005).

A conveniência associada aos cartões e, principalmente, a facilidade de obter crédito rápido, fizeram com que o padrão de vida dos americanos

melhorasse, pelo menos, aparentemente. Em muitos casos, o cartão de crédito funcionou como “sobrevida” para trabalhadores desempregados que se sentiam amparados no processo de procura por um novo emprego. Uma das estratégias adotadas na época era a de aplicar para o maior número possível de cartões, para ter mais tempo e mais crédito em caso de demissão. Em 2000, havia cerca de 1.5 bilhões de cartões em circulação nos Estados Unidos, uma média de 10 por *cardholder* (portador de cartão) (MANNING, 2000).

Durante a década de 1980, a indústria de cartões alavancou seu crescimento por meio de bem sucedidas campanhas de marketing, avançando em mercados da classe média, incluindo empregados de escritório e operários, que estavam sofrendo com o desemprego e a recessão da época. Ainda no meio da década de 1980, estudantes universitários se tornaram alvo dos bancos, assim como aposentados. Mais tarde, no final dos anos 1980 e início dos anos 1990, os bancos voltaram sua atenção para pobres e falidos (MANNING, 2000). Com mensagens que objetivavam destacar a simplicidade de acesso ao crédito e a concretização de sonhos e desejos, os bancos aumentavam sua penetração e o número de pessoas no crédito rotativo, aumentando, assim, seus lucros.

O uso do cartão faz parte de uma estratégia de vida. Para uns, de sobrevivência, complementando a renda que não existe e que se faz necessária para uma vida com o mínimo de dignidade. Para outros, representa o acesso imediato a uma classe social superior, ao prazer de ter e poder expor, ao consumo pelo desejo e pelo prazer (MANNING, 2000). No entanto, os efeitos colaterais nas famílias de baixa renda podem ser negativos. Altos juros e multas podem, rapidamente, multiplicar o débito original e colocar o consumidor em grande dificuldade. Essa contradição está presente no processo de consumo por meio do cartão e é verbalizada por seus usuários (LITWIN, 2008). Entretanto, Fogel e Scheneider (2011) também relacionaram rendas mais altas com maior uso do crédito de forma irresponsável e com consequentes problemas financeiros. Para Dean et al (2013), o uso do cartão de crédito é um importante indicador do perfil de uso de financiamentos e empréstimos em geral.

Em pesquisa realizada com mulheres de baixa renda americanas, Littwin (2008) identificou as principais vantagens no uso do cartão de crédito para esse grupo:

- 1) Uso em emergências: em função da suscetibilidade a crises materiais e graves problemas financeiros, o acesso ao cartão de crédito foi considerado fundamental, garantindo rápido acesso ao crédito e tempo para que os problemas sejam solucionados, sem o risco de privação de necessidades básicas ou de problemas psicológicos mais graves, como depressão e estresse.
- 2) Método de pagamento para os “não bancarizados”: possuir o cartão de crédito significa estar incluso em uma sociedade em que as transações financeiras acontecem por meio de cartões.
- 3) Acesso a uma ferramenta de financiamento da classe média: para muitas mulheres, o cartão de crédito se tornou símbolo da sociedade americana e foi citado como um elemento viabilizador do acesso a bens desejados, pela compra direta ou como garantia para outras transações. Além disso, surgiu como símbolo de status e poder e formador da identidade civil (ser recusado para um cartão seria quase um ato de discriminação). Alguns consumidores mantêm a percepção de que a concessão do cartão é um privilégio por tempo limitado e, muitas vezes, assumem dívidas acima do desejado para aproveitar ao máximo esse benefício.

Para os usuários do cartão de crédito, ele exerce uma influência direta na forma como gastam e se endividam, atuando como elemento de tentação e sedução para a compra, fazendo com que gastem mais do que o desejado (LITWIN, 2008).

As pessoas tendem a subestimar a intensidade de suas dificuldades no futuro (LITWIN, 2008). O “efeito cartão de crédito” colabora para a ilusão temporária do acesso sem o dispêndio do dinheiro, já que o pagamento só acontece no futuro (BARROS, BOTELHO, 2012). Tecnicamente chamado de “desconto hiperbólico”, esse efeito gera a percepção de que os benefícios da compra hoje são maiores do que os custos de pagamento futuro, o que pode levar a uma decisão de compra equivocada. O termo é normalmente utilizado para referenciar indivíduos que apresentam uma taxa de desconto decrescente para suas trocas no tempo. Quando são solicitados a comparar uma gratificação menor, mas imediata, com outra maior, mas de longo prazo, a taxa de desconto no horizonte de tempo diminui (FREDERICK *et al*, 2002).

A tentação da compra ocorre com indivíduos de todos os níveis de renda, mas aqueles das classes mais baixas podem sofrer consequências mais severas em função de sua restrição financeira (LITWIN, 2008).

Littwin (2008) chamou de “sofisticados” os indivíduos que conseguiram estabelecer seus limites para uso do cartão de crédito, sem se permitir influenciar pelo crédito fácil e rápido. No entanto, essa sofisticação somente se dá, em sua maioria, pela vivência de problemas relacionados a dívidas (LITWIN, 2008).

2.2. Endividamento

A cultura de consumo e o ambiente econômico favorável servem de estímulo para comportamentos de compra além dos limites do orçamento familiar. No entanto, após crédito farto, brasileiros se sentem mais “apertados” em suas dívidas, conforme já mencionado na introdução desse trabalho.

O endividamento se apresenta como principal estratégia da baixa renda para lidar com suas necessidades financeiras. As famílias podem reduzir seu nível de consumo em função de uma dívida ou buscar aumentos de renda temporários, mas após a quitação de uma dívida, uma nova é absorvida (BRUSKY, FORTUNA, 2002). Para Dean et al (2013), existe hoje a “cultura da dívida”, onde o débito deixou de ser algo necessário, porém indesejável, para se tornar um “direito”.

Apesar disso, existe uma intenção clara de sempre pagar e honrar seus compromissos, mas não é raro deixar um amigo ou conhecido em situação delicada após ter “emprestado” seu nome (BRUSKY e FORTUNA, 2002). Os problemas financeiros da baixa renda surgem, normalmente, por fatores externos tais como desemprego, alteração de renda, divórcio, doença e morte e desequilibram a situação financeira da família (MATTOSO, 2002).

O consumidor é encorajado a utilizar o máximo do limite de crédito de seu cartão, limite este que, normalmente, é muito maior do que o necessário e desejado (HENRY, GARBARINO e VOOLA, 2013). Davis e Lea (1995) identificaram uma relação cíclica entre o número de cartões de crédito e a propensão ao endividamento: mais cartões levariam a maior débito e maior débito

levaria à adesão a mais cartões. A frequência de uso também seria um indicador de débito potencial.

Estudos mostram que indivíduos com maior esperança no futuro tendem a se endividar mais (FLEMMING, 2008; BARROS, BOTELHO, 2012). Barros e Botelho (2012) desenvolveram trabalho em que uma das hipóteses era a de que baixo risco percebido geraria maior propensão ao endividamento; no entanto, não conseguiram estabelecer essa relação.

Considerando que as compras e escolhas financeiras não são regidas apenas pelo pensamento racional, pode-se entender o endividamento pessoal como uma consequência, não só de uma gestão financeira inadequada, mas também de motivações emocionais (TOLOTTI, 2007). Para Ponchio e Aranha (2009), fatores econômicos adversos não são suficientes para levar as pessoas a se endividarem. Deve-se levar também em consideração variáveis sócio-demográficas e psicológicas.

Não há indicativo de que pessoas mais propensas a utilização de crédito e endividamento pessoal possuam características demográficas específicas, como raça, sexo (DEAN, *et al*, 2013) número de filhos (LIVINGSTON, LUNT, 1992) ou nível de renda disponível (LIVINGSTON, LUNT, 1992; DEAN, *et al*, 2013). Entretanto, algumas características, como renda mais baixa, visão de curto prazo e baixa capacidade de gestão de sua vida econômico-financeira, foram encontradas em pessoas endividadas (LEA, WEBLEY, WALKER, 1995).

Dean *et al* (2013) identificaram que o comportamento negativo em cartão de crédito (não pagar fatura em dia e usar seu limite na totalidade) é um indicador da presença de outros tipos de dívida. Além disso, concluíram que o débito existente no cartão de crédito pode ser usado como medida de diagnóstico da liquidez desse consumidor, de sua educação (ou falta de) financeira e de seu auto-controle (ou falta de) relacionado a gastos financeiros.

Para Norvilitis, *et al* (2003), uma pessoa que tem expectativas irreais sobre ganhos futuros está mais propensa a se endividar. A tolerância ao endividamento parece guardar relação com a perspectiva temporal. Para Davies e Lea (1995), a perspectiva de um futuro melhor pode influenciar consumidores de baixa renda a tomarem uma decisão de endividamento imediato. Essa visão de futuro não se baseia, necessariamente, em uma lógica baseada na racionalidade. Em estudo de Eskilson e Wiley (1999), estudantes eram otimistas com relação ao seu futuro

profissional e ganho financeiro potencial, independentemente de seu desempenho escolar. Mesmo aqueles com notas mais baixas, subestimaram o tempo para pagamento de suas dívidas e encargos e superestimaram sua capacidade de pagamento do mesmo. Nos indivíduos de baixa renda, o endividamento é corriqueiro e a inadimplência é encarada com naturalidade (MATTOSO, 2005).

No trabalho de Fleming (2008) para entender as emoções relacionadas ao processo de tomada de crédito, os entrevistados afirmaram que se endividariam para atingir um objetivo que os ajudasse a realizar um sonho.

Para Matin, *et al* (2002), os pobres geralmente têm seus ciclos de vida antecipados em relação ao restante da população como, por exemplo, casamento, nascimento de filhos, necessidade de moradia, funerais etc. Para isso, eles necessitam também de antecipação de financiamentos para cobrir tais gastos precoces em suas vidas. Brusky e Fortuna (2002) também avaliaram e analisaram os acontecimentos pessoais e sociais relacionados ao endividamento, identificando-os como: emergências (doenças, médicos), oportunidades (reforma da casa, educação, etc.), eventos do ciclo da vida (morte, casamento, etc.) e eventos sazonais (Natal, Páscoa, etc.). Entretanto, em função de sua rendalimitada, também estavam mais propensos a se tornarem inadimplentes com suas dívidas, o que representava um risco de crédito maior para as entidades financeiras (GIOVINAZZO et al, 2008)

Segundo Malburg (2010), muitas pessoas encontram-se tão endividadas que recorrem a outros empréstimos para solucionar a crise, sem avaliar corretamente sua situação. Isso leva a decisões impulsivas e compromisso com juros exorbitantes e que não poderão ser pagos.

Algumas características do comportamento do consumidor de baixa renda parecem estar relacionadas ao uso de produtos e serviços financeiros e foram apresentadas por Rocha e Mello (2002), conforme a seguir:

- Atitudes com relação a incerteza, risco e segurança: em função das constantes adversidades vivenciadas pela baixa renda, sejam elas de cunho financeiro, de saúde ou emocional, esses indivíduos desenvolvem estratégias para aumentar seu controle sobre o futuro, reduzindo sua incerteza.
- Gratificação imediata: trata da preferência por um presente mais fácil e um futuro distante mais árduo em contraposição a um presente mais árduo

e um futuro mais tranquilo. Ao escolher o presente mais fácil, caracteriza-se a gratificação imediata.

- Fatalismo: os pobres seriam mais fatalistas e não acreditam exercer influência sobre seu destino.
- Orientação para a auto-realização: valorização daqueles que conseguem sobrepor suas dificuldades e alcançar a realização pessoal.
- Relacionamentos: há uma valorização das relações pessoais, muitas vezes se sobrepondo aos interesses individuais.

Livingston e Lunt (1992), Lunt e Livingston (1991), Norvilitis, *et al* (2006) e O'Guinn e Faber (1989) identificaram o desejo/necessidade pela gratificação imediata e o consumo compulsivo como indicadores de débito potencial. Por outro lado, o consumidor, ao reconhecer sua vulnerabilidade ao impulso do consumo, parece ser positivamente afetado em sua responsabilidade no uso do mesmo. Ao reconhecer suas próprias tendências impulsivas e entender os riscos associados, muitas vezes em função de experiências prévias particulares ou de outros, o consumidor passa a ser mais prudente no uso do cartão de crédito (HENRY *et al*, 2013). Já indivíduos com elevado autocontrole são mais propensos a economizar dinheiro e gastar menos (BAUMEISTER, 2002; ROMAL, KAPLAN, 1995) e menos propensos a gastar por impulso (STRAYHORN apud NORVILITIS, 2006).

Para Wattanasuwan (2005), não se deve partir do princípio de que a escolha do consumidor é racional e lógica, e de ótica utilitária, já que o consumo é uma forma de se inserir na sociedade.

2.3.

Trocas Intertemporais

As trocas ou escolhas intertemporais são decisões envolvendo compensações entre custos e benefícios, que ocorrem em momentos diferentes no tempo (FREDERICK *et al*, 2013).

Para Bergadaà (1990), ao tratar do comportamento de consumidores numa sociedade, estamos falando de ações geradas através de motivação, decisão e finalmente, o ato e suas consequências. O tempo tem, então, papel central na pesquisa e análise de comportamentos, uma vez que incorpora a realidade e a

visão subjetiva de passado e futuro. O passado e o futuro estão, incondicionalmente, ligados através do presente, que conclui ações passadas e “lança as sementes” para os eventos futuros. Passado e futuro estão contidos no presente (BERGADAÀ, 1990).

Segundo Hoch e Loewenstein (1991), o indivíduo está sempre envolvido numa busca de equilíbrio entre o presente e o futuro, e seus respectivos benefícios e consequências. No entanto, algumas situações podem levá-lo a uma impaciência extrema. No consumo hedônico, a procura por experiências prazerosas de consumo podem ser muito mais relevantes para os consumidores do que a aquisição utilitária de produtos (HIRSCHMAN, HOLBROOK, 1982), e existe um conflito entre o atendimento imediato desse desejo e a racionalidade que permeia o autocontrole (HOCH, LOEWENSTEIN, 1991).

Frederick, *et al* (2002) distinguiram o desconto temporal da preferência temporal. O desconto temporal é utilizado, genericamente, para abranger qualquer motivo pelo qual se tenha menor preocupação com o futuro e suas consequências, incluindo fatores que diminuam a utilidade esperada de uma consequência futura, tais como incerteza e mudança de gostos. O termo preferência temporal refere-se, mais especificamente, ao aspecto utilitário da decisão entre usar hoje ou retardar esse uso para o futuro.

As mudanças desse tipo na perspectiva do tempo tem sido chamadas de “miopia” por economistas e “impulsividade” por psicólogos, caracterizadas por uma escolha que não teria sido feita se analisada fria e racionalmente (HOCH, LOEWENSTEIN, 1991). Gianetti (2011), no prefácio de seu livro *O valor do amanhã*, divide os indivíduos, com relação ao seu posicionamento nas trocas feitas no tempo, ou trocas intertemporais, em dois campos: a posição credora (míope), ou a que “paga agora, vive depois”, em que se abre mão de algo no presente para obter algo esperado no futuro; ou a posição devedora (hipermétrope), ou “vive agora, paga depois”, representadas pelas situações em que valores ou benefícios usufruídos mais cedo acarretam algum tipo de custo a ser pago à frente. Há consenso entre cientistas e, aparentemente, consumidores também, com relação à falta de legitimidade das decisões tomadas em situações onde a impaciência leva à miopia temporal. Ações hipermétopes seriam mais legítimas, por serem baseadas em maior racionalidade e autocontrole (HOCH, LOEWENSTEIN, 1991).

Com relação à orientação para o futuro, Giannetti (2011) pergunta: “até que ponto ela reflete uma escolha autônoma baseada em valores ou uma falta de opção, isto é, a influência de fatores cerceadores que impedem a sociedade de afirmar suas preferências e encontrar seu grau desejado de cuidado com o amanhã?” Segundo o autor, tudo depende: (a) das condições em que se formam o horizonte e o modo de lidar com o futuro na sociedade, e (b) das características do seu ambiente institucional (regras do jogo).

Para Thirlwall (1998), o acúmulo de riqueza através da reserva de moeda mede o grau de desconfiança dos indivíduos em relação ao futuro. Quanto maior a reserva, maior a insegurança. As expectativas sobre o que está por vir introduzem na análise econômica a ideia de incerteza, dificultando ou impossibilitando a previsão de resultados. Além disso, elas significam que o futuro afeta o presente, gerando profundas implicações para o entendimento de eventos atuais e da política econômica. Para Frederick, *et al* (2002), as escolhas intertemporais refletem uma interação entre motivos psicológicos diferentes e, muitas vezes, rivais, o que resulta em formas diferentes de se fazer essa escolha e de se comportar perante o futuro.

Os resultados analisados por Alwitt e Donley (1996) mostraram que o comportamento de consumidores pobres, que vivenciavam muita incerteza, era racional e compatível com a situação enfrentada. Havia tendência dos pobres americanos a uma adaptação rápida para aproveitamento de oportunidades e eventos inesperados. Com uma renda limitada e controlada por outros, acreditavam que suas vidas eram controladas por outros e que tinham baixa capacidade de influência sobre seu destino.

A taxa de desconto temporal aparenta diminuir com a passagem do tempo. Além disso, varia em função das diferentes escolhas/trocas intertemporais: ganhos são mais descontados que perdas, pequenas quantias são mais descontadas que grandes quantias e sequências de resultados são mais descontadas que um resultado único isolado (FREDERICK, *et al.*, 2002).