



FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL  
CÂMPUS DE NAVIRAÍ – CPNV



**Franciely Sanabria Nascimbene**

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

**ENDIVIDAMENTO PESSOAL DOS CONSUMIDORES: Um  
estudo sob a ótica das Finanças Comportamentais**

Orientador: Prof. Dr. Victor Fraile Sordi

Naviraí-MS

2020

## **ENDIVIDAMENTO PESSOAL DOS CONSUMIDORES: Um estudo sob a ótica das Finanças Comportamentais**

Franciely Sanabria Nascimbene

### **RESUMO**

A cultura do endividamento é impulsionada pela facilidade de aquisição de crédito e o imediatismo, na qual está sendo mais importante a sensação de “ter” ao invés de “ser”. O endividamento ganhou destaque nas finanças comportamentais, pelo fato de que estes aspectos comportamentais podem acarretar problemas financeiros não só ao indivíduo, como também a toda sociedade. O objetivo deste estudo foi discutir o endividamento pessoal dos consumidores sob a perspectiva das finanças comportamentais. Para tanto, empregou-se uma pesquisa descritiva com abordagem qualitativa e quantitativa, aplicando-se um questionário fechado a uma amostra aleatória de 148 indivíduos. Os resultados sugerem que a amostra de participantes pesquisada, mesmo possuindo um alto nível de renda e escolaridade em relação à média nacional, estão sujeitos a vieses cognitivos quando o assunto são decisões financeiras e endividamento.

**Palavras-chave:** Finanças Comportamentais. Endividamento. Autocontrole. Viés do Presente.

## 1 INTRODUÇÃO

Ao longo dos anos alguns economistas e psicólogos, dentre eles, Richard Thaler, Robert Shiller, Daniel Kahneman e Amos Tversky, foram percebendo que fatores psicológicos influenciavam fortemente na eficiência das decisões financeiras dos indivíduos, dando início a uma área de estudos específica, intitulada como finanças comportamentais.

Lobão (2012, p. 10) conceitua as finanças comportamentais como sendo: “uma corrente de estudo em finanças que flexibiliza o pressuposto da racionalidade completa aproveitando o conhecimento acerca da forma como os indivíduos se comportam”.

Com a necessidade de evolução nos estudos tradicionais em finanças, as finanças comportamentais procuram modelos mais detalhados e mais realistas para as decisões individuais e para o mercado financeiro (MACEDO JUNIOR, 2003).

Essa nova perspectiva visualiza que o indivíduo ao tomar decisões leva em consideração, fatores emocionais, hábitos, experiências pessoais, acontecimentos passados, disponibilidade de informações, necessidades imediatas, dentre outros componentes psicológicos, não esperando que, tanto os indivíduos como o mercado, sejam totalmente racionais e eficientes como era de certa forma esperado nas abordagens mais tradicionais.

Um dos principais focos das finanças comportamentais é o endividamento pessoal (THALER, 2018). Conforme analisa Silva (2008), a cultura do endividamento é impulsionada pela facilidade de aquisição de crédito e o imediatismo, no qual está sendo mais importante a sensação de “ter” ao invés de “ser”. Ou seja, compra-se para a satisfação pessoal e não por que precisa.

O endividamento ganhou destaque nas finanças comportamentais, pelo fato que estes aspectos comportamentais podem acarretar problemas financeiros não só ao indivíduo, como também a toda sociedade. No Brasil, conforme a Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic) da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), 65,1% das famílias brasileiras estão endividadas, terceiro maior patamar da série histórica (CNC, 2020).

Diante da importância e emergência da temática, o objetivo deste estudo foi discutir o endividamento pessoal dos consumidores sob a perspectiva das finanças comportamentais. Questionários digitais foram aplicados a uma amostra aleatória de indivíduos buscando caracterizar o perfil de endividamento e a possível tendência ao viés do presente pelos mesmos.

Busca-se neste estudo, maior reflexão sobre novas formas de reduzir a influência desses vieses e heurísticas, minimizando os erros cometidos e os comportamentos inadequados.

## **2 REVISÃO DA LITERATURA**

### **2.1 Finanças comportamentais**

Finanças comportamentais é um campo de conhecimento voltado ao estudo das escolhas dos indivíduos (agentes) financeiros, a partir de observações empíricas e de pressupostos psicologicamente realistas (FRANCESCHINI, 2015). Ainda segundo a autora, trata-se de uma aplicação dos avanços da psicologia moderna e experimental às decisões financeiras dos agentes, contrapondo a premissa tradicional da racionalidade dos agentes. Em complemento, Lucena et al. (2014) destacam que as Finanças Tradicionais se constituem por um questionamento microeconômico neoclássico, colocando como ideia central que os agentes econômicos tomam decisões racionais nos aspectos financeiros.

Para Ávila e Bianchi (2015), a incessante crença sobre a racionalidade não é sustentada quando o indivíduo é surpreendido com perguntas específicas como, por exemplo, sobre determinada pessoa ou instituição. Quando é examinada de perto alguma experiência pessoal, toda fantasia referente ao comportamento ideal é enfraquecida.

Aguiar et al. (2016) discutem os fundamentos das finanças comportamentais, descrevendo que este campo de estudo parte da premissa de que os indivíduos muitas vezes agem irracionalmente, motivados por desvios cognitivos. Kimura, Basso e Krauter (2006) sustentam que o comportamento humano é influenciado por fatores psicológicos, muitas vezes distorcendo a realidade. Estes aspectos psicológicos denominados de vieses cognitivos fazem com que os indivíduos façam escolhas irracionais, o que contrapõe a premissa da racionalidade dos agentes nos estudos econômicos e financeiros tradicionais.

Para Rossato, Beskow e Pinto (2019), as finanças comportamentais abordam os agentes econômicos não somente pelos aspectos da economia e finanças, mas também utilizando a psicologia, ou seja, trata-se de um campo de estudo multidisciplinar. A partir desta convergência interdisciplinar, constitui-se um modelo detalhado do comportamento humano, considerando uma inovação surpreendente para a compreensão dos fenômenos financeiros (KIMURA, 2003).

Pela ótica das finanças comportamentais, as ações dos indivíduos passam a ser

avaliadas pela complexidade do próprio agente e de seus comportamentos, não mais apenas por modelos matemáticos que são simples abstrações da realidade (MOREIRA et al, 2012).

## **2.2 Autocontrole**

O autocontrole é a habilidade responsável por evitar o comportamento movido por impulsos dos indivíduos, sendo este um importante objeto de estudo tanto na economia quanto na psicologia (NUNES et al., 2015). Segundo os mesmos autores, na economia essa habilidade está relacionada com a capacidade de realizar escolhas intertemporais consistentes, planejadas anteriormente, enquanto na psicologia está relacionada com a capacidade de conter os comportamentos, emoções e pensamentos.

Para Miotto (2013) o autocontrole está ligado com romper hábitos, suportar as tentações e manter a autodisciplina. O autor ainda ressalta que a gestão das despesas tem correlação positiva com o autocontrole, em contrapartida, tem correlação negativa com a inadimplência.

Os indivíduos que apresentam um nível elevado de autocontrole estão menos suscetíveis a se endividarem, apresentando um menor risco de inadimplência, já que conseguem, em certa medida, fazerem escolhas equilibrando o presente e futuro, ou seja, apresentam um índice menor de escolhas enviesadas (WÄRNERDYD, 1989). Pela vertente oposta, os agentes com baixos níveis de autocontrole tem preferência por recompensas imediatas, apresentando assim o viés do presente.

Segundo Nunes et al. (2015) o autocontrole é uma grande influência nas decisões financeiras, pois é responsável pela capacidade de inibir e também de resistir à situações tentadoras, como por exemplo o quanto consumir, o quanto poupar, o quanto se endividar.

## **2.3 Viés do presente e desconto hiperbólico**

A explicação favorita para problemas de autocontrole, oferecida pelos economistas, refere-se à ocorrência do viés do presente (NUNES et al., 2015). O viés do presente diz respeito ao processo de atribuir um maior peso para o momento que ocorre mais cedo à medida que esse se aproxima, causando um conflito entre dois “eus” de um indivíduo, o “eu” do curto e o “eu” do longo prazo. Em outras palavras, o indivíduo tende a privilegiar os benefícios de curto prazo, imediatos, em detrimento do longo prazo.

Pelo viés do presente as recompensas recebidas no presente pesam mais do que

recompensas futuras. Quando as recompensas se encontram muito distantes no tempo, deixam de ser valiosas (ARIELY, 2008). Segundo os estudos das finanças comportamentais isso ocorre pelo chamado desconto hiperbólico.

A teoria do desconto hiperbólico sugere que o desconto não é consistente com o tempo. Ele não é linear nem ocorre a uma taxa constante. Pelo contrário, os valores atribuídos a recompensas decrescem rapidamente para pequenos períodos de adiamento e passam a diminuir mais lentamente para adiamentos maiores (LAIBSON, 1997). Em outras palavras, o indivíduo é menos sensível a adiamentos no longo prazo, do que a adiamentos no curto prazo.

Para o processo de endividamento, isso significa que, alguns indivíduos atribuem maior peso a benefícios recebidos em curto prazo, do que em recompensas a serem recebidas no futuro.

### **3 METODOLOGIA**

Empregou-se uma pesquisa descritiva com abordagem qualitativa e quantitativa, aplicando-se um questionário fechado, entre os dias 13 de agosto de 2020 e 03 de outubro de 2020, a uma amostra não probabilística por conveniência (GIL, 2008), distribuindo os questionários por meios digitais, nas redes sociais da autora, em grupos de *Facebook*, *Whatsapp* e em páginas de educação financeira. Obtivemos uma amostra de 148 indivíduos.

As respostas foram analisadas qualitativamente e quantitativamente à luz das evidências disponíveis na literatura. Sobre a pesquisa qualitativa, Gibbs (2009) afirma tratar-se de uma pesquisa que visa discutir um determinado assunto e a partir da discussão, entender, descrever e ter a possibilidade de explicar os fenômenos sociais de diversas maneiras diferentes. Já a pesquisa quantitativa para Manzato e Santos (2012), é utilizada para medir opiniões, reações, sensações, hábitos e atitudes, de um público alvo, representando-os através de estatísticas comprovadas.

Com relação ao tipo, esta pesquisa é descritiva, já que busca descrever características específicas da amostra de respondentes quanto ao endividamento. Gil (2008) aponta que a pesquisa descritiva tem como objetivo principal descrever as características de uma população, fenômeno ou, então, estabelecer relações entre variáveis com propósito de obter informação do objeto de pesquisa, como conhecimentos, crenças, comportamento, entre outros.

Em relação aos procedimentos técnicos, utilizou-se uma pesquisa de campo, por

intermédio de aplicação de questionários digitais. diretamente a uma amostra de respondentes disponíveis. A pesquisa de campo é um tipo de pesquisa que se caracteriza pelas informações obtidas diretamente com a população pesquisada (FONSECA, 2002).

Para a coleta de dados utilizou-se questionários digitais do tipo fechado (Ver APÊNDICE I). Para Pinto (2010), o questionário constitui-se de uma série ordenada de perguntas, tendo como objetivo adquirir informações sobre o objeto em estudo. Utilizou-se o *Google Forms* para construção dos questionários.

Conforme supracitado foram utilizados dados primários coletados diretamente dos respondentes. Tendo a responsabilidade de garantir a fidelidade das informações. Os dados coletados foram analisados através de estatística descritiva simples, com frequência e percentuais de respostas. Além de cruzamento entre respostas e variáveis socioeconômicas. Os dados foram tratados e analisados com a utilização de planilhas do Excel (Pacote Office). A interpretação dos resultados também foi feita pelo viés qualitativo em contraste com a literatura disponível sobre a temática.

#### 4 DISCUSSÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Os dados coletados revelam características importantes quanto ao endividamento da amostra de respondentes que participaram da pesquisa.

##### 4.1 Caracterização da Amostra

A amostra de respondentes desta pesquisa foi caracterizada de acordo com algumas variáveis socioeconômicas. Na Tabela 01 pode-se observar as características da amostra pelas variáveis gênero, faixa etária, estado civil e escolaridade.

**Tabela 01 - Perfil dos entrevistados segundo as variáveis: sexo, faixa etária, estado civil, e escolaridade.**

Variáveis	Alternativas	Frequência	%
Sexo	Masculino	79	53,4
	Feminino	69	46,6
Estado Civil	Casado(a)	82	55,4
	Solteiro(a)	61	41,2

	Divorciado(a)	5	3,4
Nível de escolaridade	Ensino Superior Incompleto	60	40,5
	Ensino Superior Completo	30	20,3
	Pós-graduação (Especialização)	24	16,2
	Ensino Médio Completo	14	9,5
	Pós-Graduação (Mestrado e Doutorado)	10	6,8
	Ensino Fundamental Completo	5	3,4
	Ensino Fundamental Incompleto (1º ao 9º ano)	2	1,4
	Outros	2	1,4
	Ensino Médio Incompleto (1º ao 3º ano)	1	0,7
Faixa etária	20 a 24 anos	39	26,4
	30 a 39 anos	39	26,4
	25 a 29 anos	30	20,3
	40 a 49 anos	23	15,5
	50 a 59 anos	11	7,4
	15 a 19 anos	5	3,4
	60 anos ou mais	1	0,7

Fonte: Elaborado pela autora (2020).

Conforme disposto na Tabela 01, identificou-se que o perfil dos participantes foi composto por 53,4% pelo “sexo masculino” e 46,6% pelo “sexo feminino”. A maior parte dos respondentes são “casados”, com percentual de 55,4%, seguidos pelos “solteiros”, com 41,2%.

Pode-se verificar, também, que o grau de escolaridade predominante é o de “ensino superior incompleto” com 40,5%, seguido pelo “ensino superior completo” com 20,3% e pela “pós-graduação (Especialização)” com 16,2%, destacando-se o elevado nível de escolaridade

dos participantes, se compararmos com a população brasileira.

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, usando os dados mais recentes coletados em 2019, os níveis de ensino superior incompleto e superior completo correspondem a 21,4% da população brasileira, levando em consideração pessoas com 25 anos ou mais de idade. (IBGE, 2020).

Como será visualizado por intermédio das análises da amostra a seguir, o fator renda aparentemente não está diretamente relacionado ao endividamento. Não é a renda disponível dos indivíduos, mas sim a maneira como ela é administrada que impactam o endividamento (CERBASI, 2003). Na Tabela 02, pode-se observar a distribuição da amostra conforme a variável renda familiar/domiciliar.

**Tabela 02 – Perfil dos entrevistados segundo a variável renda familiar**

Variável	Alternativas	Frequência	%
Renda Domiciliar	Até R\$ 1.045,00 (até 1 sal.)	8	5,4
	R\$1.046,00 a R\$ 2.090,00 (até 2 sal.)	30	20,3
	R\$2.091,00 a R\$4.180,00 (até 4 sal.)	48	32,4
	R\$4.181,00 a R\$10.450,00 (até 10 sal.)	37	25
	R\$10.451,00 a R\$20.900,00 (até 20 sal.)	22	14,9
	Acima de R\$ 20.901,00 (acima de 20)	3	2

Fonte: Elaborado pela autora (2020).

Conforme exposto na Tabela 02, dentre os participantes da pesquisa, 32,4% indicaram possuir renda domiciliar entre “R\$2.091,00 a R\$4.180,00 (até 4 sal.)”, e 25% de “R\$4.181,00 a R\$10.450,00 (até 10 sal.)”. Observa-se, dessa forma, um nível elevado de renda da amostra, se comparada com a população brasileira. A “Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua: Rendimento de todas as fontes 2019” do IBGE, demonstra que metade da população brasileira vive com menos de um salário-mínimo mensal (IBGE, 2019).

Observa-se que a amostra de respondentes neste estudo, possui níveis de renda e escolaridade mais elevados que a média da população nacional. Em tese, escolaridade e renda são tradicionalmente fatores correlacionados com a alfabetização financeira (POTRICH; VIEIRA; KIRCH, 2015). No entanto, as teorias sobre finanças comportamentais apontam que mesmo indivíduos com maior escolaridade e renda estão sujeitos a más decisões financeiras e ao endividamento (SANTOS; BARROS, 2011).

#### 4.2 Perfil e Nível de Endividamento

A amostra de respondentes também foi analisada pelo perfil e nível de endividamento, conforme as análises a seguir.

**Tabela 03 – Características do Endividamento**

Variáveis	Alternativas	Frequência	%
Existência de Dívidas	Sim	104	70,3
	Não	44	29,7
Tipos de Dívidas	Cartão de Crédito.	72	48,6
	Empréstimos e Financiamentos (Casa, Carro, Moto, Negociação de Dívidas etc.).	60	40,5
	Não possui dívidas.	38	25,7
	Carnês ou Crediários em Lojas.	24	16,2
	Cheques Pré-datados.	8	5,4
	Contas Atrasadas (Água, Luz, Telefone, Internet, TV por Assinatura etc.).	6	4,1
	Outros	3	2,1

Fonte: Elaborado pela autora (2020).

Em relação ao endividamento, como observa-se na Tabela 03, 70,3% dos respondentes admitiram ter algum tipo de dívida, sendo os tipos de dívidas predominante, “Cartão de Crédito”, correspondente a 48,6%, seguido de “Empréstimos e Financiamentos” com 40,5%.

Este resultado corrobora com o relatório de pesquisa de endividamento do consumidor (PEIC), desenvolvida mensalmente pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo, que sugere que uma porcentagem considerável dos brasileiros está

endividada devido ao uso de cartão de crédito, sendo este a principal fonte de endividamento (CNC, 2020).

Ao lado do cartão de crédito, o financiamento de bens móveis e de bens imóveis também aparecem como principais fontes de endividamento de servidores públicos de uma universidade gaúcha. Em tese, salários fixos e maior segurança no emprego, incita um controle maior dos gastos e do endividamento (FLORES; VIEIRA; CORONEL, 2013).

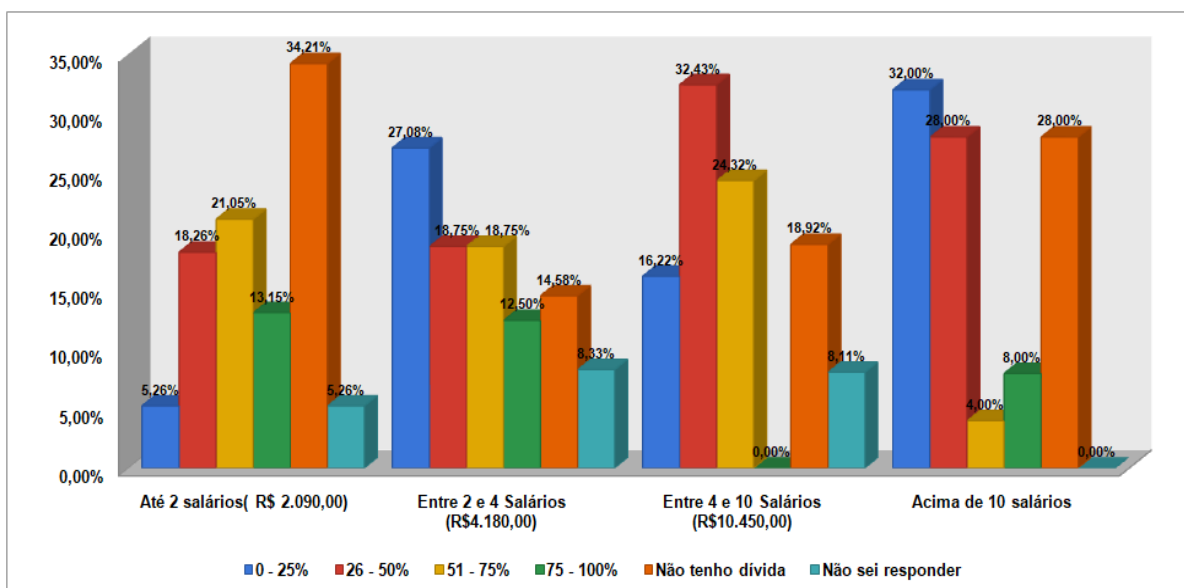
**Tabela 04 - Nível de comprometimento do orçamento com dívidas.**

Variáveis	Alternativas	Frequência	%
Parcela da renda mensal utilizada para o pagamento de dívidas	Até dois quartos (26 a 50%)	35	23,6
	Não possuo dívidas.	34	23
	Até um quarto (0 a 25%)	29	19,6
	Até três quartos (51 a 75%)	27	18,2
	Quase toda a minha renda mensal (76 a 100%)	13	8,8
	Não sei responder	10	6,8

Fonte: Elaborado pela autora (2020).

Em relação ao comprometimento da renda (Gráfico 01), a maioria dos respondentes indicam comprometer de 26% a 50 % de suas rendas domiciliares com dívidas, sendo que 23% declararam não possuir dívidas. Mesmo a amostra possuindo predominante um nível de renda elevado, os índices de endividamento também se encontram altos, sendo que no total 70,2% admitiram comprometer parte significativa de suas rendas com dívidas. Assim como na pesquisa de Silva, Souza e Fazan (2015) que apresentou cenário semelhante, com estudantes universitários.

**Gráfico 01 - Renda domiciliar e comprometimento com dívidas**



Fonte: Elaborado pela autora (2020).

Com o estrato da amostra de respondentes que indicam possuir renda domiciliar de até 2 salários (R\$2.090,00), pode-se verificar, conforme exposto no Gráfico 01, que a maioria indicou não possuir dívidas, com o índice de 34,21%, o índice mais baixo entre todos os estratos de renda da pesquisa. Porém, dos 60,53% que afirmam comprometer uma parte de sua renda para pagamento de dívidas, 13,5% afirmam comprometer quase toda a sua renda no pagamento de dívidas, o índice mais alto entre todos os estratos. 5,26%, não souberam responder.

Ao analisarmos o estrato da amostra de respondentes que indicam ter renda entre 2 e 4 salários (R\$4.180,00), podemos verificar que houve um aumento do nível de endividamento em relação a faixa de renda anterior (menor faixa). Como podemos ver no Gráfico 01, aumentaram os índices de comprometimento de 0 a 25%, ficando em 27,08%, e diminuíram os índices dos que não possui dívidas, ficando com 14,58%, uma queda de mais de 50%.

Na faixa de renda domiciliar “entre 4 a 10 salários (R\$10.450,00)”, o nível de comprometimento “de 0 a 25%”, recua a 16,22%, mas o nível de comprometimento “de 26 a 50%” dispara para 32,43%. Já na maior faixa de renda domiciliar, acima de 10 salários, percebe-se que 28% declaram não possuir dívidas, e 60% dos respondentes dessa faixa, comprometem no máximo 50% da renda com dívidas.

Como pode-se verificar, os níveis de renda domiciliar aparentam não interferir diretamente e proporcionalmente nos níveis de endividamento, o que reforça a tese de que a disponibilidade de renda impacta no endividamento (FLORES; VIEIRA; CORONEL, 2013), mas outros fatores, como acesso a crédito, falta de educação financeira, e, sobretudo, aspectos

psicológicos e emocionais, são os grandes “vilões” do endividamento (SANTOS; BARROS, 2011).

### 4.3 Viés do presente e desconto hiperbólico

A amostra de respondentes também foi analisada quanto aos conceitos de viés do presente e desconto hiperbólico. O questionário possuía três questões que visavam tratar desses conceitos, conforme disposto na Tabela 05.

**Tabela 05 – Viés do presente e desconto hiperbólico**

Questões	Alternativas	Frequência	%
Qual dessas situações você prefere?	Receber R\$ 900,00 hoje, assim que terminar de responder esse questionário.	101	68,2
	Receber R\$ 1.000,00 daqui a um mês	47	31,8
	Receber R\$ 1.000,00 hoje, assim que terminar de responder esse questionário.	90	60,8
	Receber R\$ 1.250,00 nessa mesma data no ano que vem	58	39,2
	Receber R\$ 1.250,00 nesta mesma data no ano que vem	92	62,2
	Receber R\$ 1.562,00 nessa mesma data daqui a dois anos.	56	37,8

Fonte: Elaborado pela autora (2020).

Na Tabela 05, fica claro que boa parte dos indivíduos preferem benefícios imediatos, no presente e desprezam as recompensas pela espera de recebimentos no futuro. Demonstrando uma esperada impaciência, um certo imediatismo que pode estar relacionado a dificuldades com autocontrole e escolhas intertemporais (ARIELY, 2008).

Os dados demonstram que 68,2% dos respondentes preferem receber R\$900,00 hoje ao invés de esperar para receber R\$1.000,00 daqui a um mês, apontando que a posse imediata do dinheiro é considerada mais vantajosa que um acréscimo de 11% no capital recebido em 30 dias. Taxa maior que qualquer investimento em renda fixa e que em muitos investimentos de renda variável (VALOR INVESTE, 2020).

Já na pergunta seguinte, houve uma queda no índice de imediatismo para 60,8% dos respondentes, que foram questionados se preferiam receber R\$1.000,00 hoje, ou esperariam receber R\$1.250,00, nessa mesma data no ano que vem. Nesse caso, a recompensa pela espera

seria de 25% em um ano. Também um rendimento superior a maioria dos investimentos disponíveis, mas inferior aos 11% de rendimento em apenas 30 dias da questão anterior.

Mesmo assim, 7,4% mudaram de opinião quando a recompensa pareceu ser mais atrativa. Se compararmos os 11% de aumento no capital recebido pela espera de um mês, ao aumento de 25% no capital recebido na espera por 12 meses, percebemos que a decisão aparenta não ser racional, pelo olhar estritamente econômico. Deve haver outras questões envolvidas.

Para as finanças comportamentais, tais escolhas são decorrentes do chamado viés do presente e de problemas de autocontrole, como conflitos intrapessoais entre tentações e a capacidade de autocontrole (NUNES et al., 2015).

Para esses autores, o viés do presente trata-se da dificuldade das pessoas em fazer escolhas intertemporais, ou seja, escolhas que misturem as necessidades de curto prazo com as necessidades a longo prazo. Como é o caso da situação simulada nas questões da tabela 05. Não raramente, privilegia-se o curto prazo ao longo prazo. A falha de autocontrole ocorre quando a tentação domina a capacidade de um indivíduo de resistir a esse tipo de escolha.

Na questão seguinte o índice se manteve constante em relação à questão anterior, mesmo com as duas opções sendo com horizonte de tempo de longo prazo. 62,2% preferem receber R\$1.250,00 nesta mesma data no ano que vem, ao invés de receberem R\$1.562,00 nessa mesma data daqui a dois anos. A espera de mais um ano, nesse caso, também seria recompensada com 25% de acréscimo no capital recebido, assim como a espera da questão anterior.

Nesse sentido, os dados confirmam a teoria do desconto hiperbólico, já que os participantes indicaram ser menos sensíveis a adiamentos no longo prazo, do que a adiamentos no curto prazo (LAIBSON, 1997).

#### **4.4 Inadimplência**

Buscou-se analisar a amostra de respondentes também pela possível inadimplência e suas principais causas. É preciso salientar que é comum no dia a dia, as pessoas confundirem os conceitos de endividamento e inadimplência (SILVA; SOUZA; FAZAN, 2015). Inadimplência são dívidas em atraso. Mas, existem dívidas saudáveis, adimplentes. Essa confusão também apareceu na amostra de respondentes da pesquisa.

Dos 29,7% da amostra, que afirmaram não possuir dívida na primeira questão do

questionário, 14% nas questões seguintes que indicavam os tipos de dívidas e quais estavam inadimplentes, passaram a indicar que possuíam dívidas.

Em relação à inadimplência, 68,9% dos respondentes admitiram estar com suas dívidas em dia, em contrapartida, 31,1% possuem dívidas em atraso como visualizado na Tabela 06. Silva, Souza e Fazan (2015) obtiveram resultados semelhantes em sua pesquisa ao analisar o perfil dos acadêmicos do curso de Gestão Financeira da FATEC de Bragança Paulista - SP.

**Tabela 06: Causas da inadimplência dos participantes**

<b>Alternativas</b>	<b>Frequência</b>	<b>%</b>
Não estou inadimplente (Não tenho dívidas em atraso).	102	68,9
Falta de Planejamento.	16	10,8
Era a única forma de adquirir um determinado bem ou serviço naquele momento.	16	10,8
Compras Desnecessárias.	12	8,1
Gastos maiores que a sua renda.	11	7,4
Desemprego.	11	7,4
Investimentos que deram errado.	5	3,4
Outros	5	3,4
Acidente/Doença/Morte.	2	1,4
Divórcio/Separação/Nascimento de Filhos	2	1,4

Fonte: Elaborado pela autora (2020).

Conforme expresso na Tabela 06, aspectos relacionados ao autocontrole e a educação financeira (Falta de Planejamento, Compras Desnecessárias e Gastos maiores que a sua renda), correspondem às causas da inadimplência para 48,75% dos indivíduos que indicam estarem inadimplentes. Ou seja, a fatores que teoricamente podem ser controlados pelos indivíduos. Outra evidência que reforça a necessidade de se criar estímulos e mecanismos para favorecer o autocontrole e as escolhas intertemporais.

A Tabela 07 demonstra que a maior preocupação ao se comprar a prazo, financiar ou contratar empréstimos, está no valor da taxa de juros com 48%, seguido de 25,7% de

preocupação com o quanto irão pagar no total da operação.

**Tabela 07: Principal preocupação dos entrevistados ao comprar a prazo, financiar ou tomar empréstimos.**

Alternativas	Frequência	%
O valor da taxa de juros.	71	48
Quanto vou pagar no total.	38	25,7
Valor das parcelas.	28	18,9
Prazo que tenho para o pagamento.	7	4,7
Outros.	4	2,7

Fonte: Elaborado pela autora (2020).

Tais dados sugerem uma contradição interessante. Os cartões de crédito são reconhecidamente os principais vilões do endividamento, inclusive na amostra pesquisada neste estudo como podemos ver na Tabela 03. Coincidentemente, a taxa de juros dos cartões de crédito são as maiores no comparativo com as demais modalidades de crédito (BONILLO, 2020). Se os participantes se preocupam mais com os valores das taxas e com o quanto irão pagar ao final das operações, o cartão de crédito, pela perspectiva racional, não seria a modalidade de crédito mais adequada.

Em síntese, os dados analisados reafirmam que, embora a amostra apresente alta escolaridade e renda domiciliar, os indivíduos nem sempre agem racionalmente, estando a mercê de vieses cognitivos como o viés do presente, que dificulta as decisões intertemporais, confirmando a teoria do desconto hiperbólico.

Nesse sentido, ações que visem melhorar o processo de decisão financeira e educar financeiramente esses indivíduos, devem levar em consideração a existência de tais vieses e não se concentrar inteiramente na premissa do ser humano totalmente racional. Historicamente, políticas públicas visando a educação financeira abordaram os seres humanos como agentes racionais, propondo a qualificação como chave para melhores decisões. Este estudo confirma que somente a qualificação não basta, incentivos, recompensas, mecanismos

comportamentais são essenciais nesse processo (THALER, 2018).

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste estudo foi discutir o endividamento pessoal dos consumidores sob a perspectiva das finanças comportamentais. Os resultados sugerem que a amostra de participantes pesquisada, mesmo possuindo um alto nível de renda e escolaridade em relação à média nacional, estão sujeitos a vieses cognitivos quando o assunto são decisões financeiras e endividamento.

O estudo confirmou o cartão de crédito e o financiamento de bens móveis e imóveis, como os mais representativos quanto ao endividamento pessoal. Os dados reafirmam que os sujeitos da pesquisa estão a mercê do viés do presente, que dificulta as decisões intertemporais, privilegiando as necessidades imediatas de curto prazo. Isso acontece, sobretudo, pelas dificuldades de autocontrole.

Os resultados também confirmam a teoria do desconto hiperbólico, sugerindo que a amostra pesquisada também é menos sensíveis a adiamentos no longo prazo, do que a adiamentos no curto prazo.

A pesquisa apontou a importância da educação financeira, ferramenta necessária para auxiliar os agentes econômicos a fazer suas escolhas mais conscientes, e diante disso planejar seu futuro e conseguir uma qualidade de vida maior. No entanto, apenas a qualificação não basta. Incentivos, recompensas, mecanismos comportamentais são essenciais nesse processo.

Futuras pesquisas que se aprofundem em possíveis ações que visem melhorar as decisões financeiras individuais, que ajudem os consumidores a perceberem o que está envolvido em suas próprias decisões, são indicadas para uma melhor compreensão do fenômeno.

## REFERÊNCIAS

AGUIAR, E. S., ARAÚJO, L. M. G., CARMO, T. S., PRAZERES, R. V. D., SOEIRO, T. M. A influência de gênero, idade, formação e experiência nas decisões de investimentos: uma análise do efeito confiança. **Revista Evidenciação Contábil & Finanças**, v. 4 n. 3, p. 44-55. 2016.

ARIELY, Dan. **Previsivelmente irracional**. Elsevier Brasil, 2008.

ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria (Ed.). **Guia de economia comportamental e experimental**. 1ª ed. - São Paulo: Economia Comportamental.org, 2015. Disponível em: <<http://www.economiacomportamental.org/guia-economia-comportamental.pdf>> Acessado em 05 out. 2020.

BONILLO, Fábio. **Confira como funcionam as modalidades mais comuns de crédito**. 2020. Disponível em: <https://www.terra.com.br/economia/confira-como-funcionam-as-modalidades-mais-comuns-de-credito,6c08e0c4b38da310VgnCLD200000bbcceb0aRCRD.html>. Acesso em: 28 out. 2020.

CERBASI, Gustavo. **Dinheiro: os segredos de quem têm**. São Paulo. Editora Gente, 2003.

CNC. Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo. **Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor, 2020**. Disponível em: <<http://www.cnc.org.br/sites/default/files/2020-09/An%C3%A1lise%20Peic%20-%20setembro%20de%202020.pdf>>. Acesso em: 12 out. 2020.

FONSECA, João José Saraiva da. **Apostila de metodologia da pesquisa científica**. João José Saraiva da Fonseca, 2002.

FLORES, S. A. M.; VIEIRA, K. M.; CORONEL, D. A. Influência de fatores comportamentais na propensão ao endividamento. **Revista de Administração FACES Journal**, v. 12, n. 2, 2013.

FRANCESCHINI, C. 2015. Introdução a finanças comportamentais. In: ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria (Ed.). **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. 1ª ed., São Paulo, EconomiaComportamental.org, p. 176-489, 2015.

GIBBS, Graham. **Análise de dados qualitativos: coleção pesquisa qualitativa**. Bookman Editora, 2009. Disponível em: [https://books.google.com.br/books?hl=ptBR&lr=&id=t1TWL4\\_\\_w4cC&oi=fnd&pg=PA7&dq=pesquisa+qualitativa&ots=G4cQkYa3iz&sig=Kg3ifRXhM0ICCETUPC\\_Bx\\_-7Ahg#v=onepage&q=pesquisa%20qualitativa&f=false](https://books.google.com.br/books?hl=ptBR&lr=&id=t1TWL4__w4cC&oi=fnd&pg=PA7&dq=pesquisa+qualitativa&ots=G4cQkYa3iz&sig=Kg3ifRXhM0ICCETUPC_Bx_-7Ahg#v=onepage&q=pesquisa%20qualitativa&f=false). Acessado em: 10 out. 2020.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. Editora Atlas SA, 2008. Disponível em: <https://biblioteca.isced.ac.mz/bitstream/123456789/707/1/M%C3%A9todos%20de%20Pesquisa%20Social.pdf>. Acessado em: 10 out. 2020.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua: Educação 2019**. Rio de Janeiro: IBGE, 2020. Disponível em: <[https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101736\\_informativo.pdf](https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101736_informativo.pdf)>. Acesso em: 12 out. 2020.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Pesquisa de orçamentos familiares 2017-2018: Avaliação nutricional da disponibilidade domiciliar de alimentos no Brasil**: IBGE, 2020. Disponível em: <<https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101704.pdf>>. Acesso em: 12 out. 2020.

KIMURA, Herbert; BASSO, Leonardo Fernando Cruz; KRAUTER, Elizabeth. Paradoxos em finanças: teoria moderna versus finanças comportamentais. **Revista de Administração de Empresas**, v. 46, n. 1, p. 41-58, 2006.

KIMURA, Herbert. Aspectos Comportamentais Associados Às Reações do Mercado de Capitais. **RAE eletrônica**, v. 2, n. 1, p. 0-0, 2003.

LAIBSON, David. Golden eggs and hyperbolic discounting. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 112, n. 2, p. 443-478, 1997.

LOBÃO, Júlio. **Finanças Comportamentais**. Leya, 2018.

LUCENA, Wenner Glaucio Lopes et al. Fatores que influenciam o endividamento e a inadimplência no setor imobiliário da cidade de Toritama-PE à luz das finanças comportamentais. **Holos**, v. 6, p. 90-113, 2014.

LUCCI, Cintia Retz et al. A influência da educação financeira nas decisões de consumo e investimento dos indivíduos. **Seminário em Administração**, v. 9, 2006.

MACEDO JUNIOR, J. S. **Teoria do prospecto: uma investigação utilizando simulação de investimentos**. 2003. 173 f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) - Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC, Florianópolis, 2003. Disponível em : <<https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/85921/199597.pdf?sequence=1>>Acessado em: 30 abr. 2020.

MANZATO, Antonio José; SANTOS, Adriana Barbosa. **A elaboração de questionários na pesquisa quantitativa**. Departamento de Ciência de Computação e Estatística–Universidade de Santa Catarina. Santa Catarina, 2012. Disponível em: <[http://www.inf.ufsc.br/~vera.carmo/Ensino\\_2012\\_1/ELABORACAO\\_QUESTIONARIOS\\_PESQUISA\\_QUANTITATIVA.pdf](http://www.inf.ufsc.br/~vera.carmo/Ensino_2012_1/ELABORACAO_QUESTIONARIOS_PESQUISA_QUANTITATIVA.pdf)> Acessado em: 10 jun. 2020.

MIOTTO, Ana Paula. **Antecedentes e consequências da gestão das finanças domésticas: Uma investigação com consumidoras da classe C**. 2013. Tese de Doutorado.

MOREIRA, Bruno César de Melo et al. **Três ensaios sobre finanças comportamentais e neuroeconomia: testando o efeito dotação, efeito overconfidence e efeito gratificação instantânea em crianças**. 2012. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/99280/311615.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>Acessado em: 28 out 2020.

NUNES, Bernardo; ROGERS, Pablo e CUNHA, Gustavo. O papel do autocontrole nas decisões financeiras. In: ÁVILA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria (Ed.). **Guia de Economia comportamental e experimental**. Economia Comportamental.org, 2015.

PINTO, Anna Florência de Carvalho Martins. **Metodologia do trabalho científico: planejamento, estrutura e apresentação de trabalhos acadêmicos segundo as normas da ABNT**. Belo Horizonte: Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, 2010.

POTRICH, Ani Caroline Grigion; VIEIRA, Kelmara Mendes; KIRCH, Guilherme. Determinantes da alfabetização financeira: análise da influência de variáveis socioeconômicas e demográficas. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 26, n. 69, p. 362-377, 2015.

ROSSATO, Vanessa Piovesan; BESKOW, Rhuan Pivetta; PINTO, Nelson Guilherme Machado. O Endividamento e os seus Consequentes nas Capitais Brasileiras de 2010 a 2017. **Revista de Administração IMED**, v. 9, n. 1, p. 94-113, 2019.

SANTOS, José Odálio dos; BARROS, Carlos Augusto Silva. O que determina a tomada de decisão financeira: razão ou emoção?. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 13, n. 38, p. 7-20, 2011.

SILVA, J. T. L.; SOUZA, D. A.; FAJAN, F. D. Análise do endividamento e dos fatores que influenciam o comportamento de alunos universitários. **Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia**, v. 12, p. 1-15, 2015.

SILVA, Sonia Bessa da Costa Nicacio et al. **Alfabetização econômica, hábitos de consumo e atitudes em direção ao endividamento de estudantes de pedagogia**. Campinas, SP, Brasil. 2008. Disponível em: <[http://repositorio.unicamp.br/bitstream/REPOSIP/251759/1/Silva\\_SoniaBessadaCostaNicacio\\_D.pdf](http://repositorio.unicamp.br/bitstream/REPOSIP/251759/1/Silva_SoniaBessadaCostaNicacio_D.pdf)> Acessado em: 25 set. 2020.

THALER, Richard H. **Misbehaving-** A construção da economia comportamental. Leya, 2018.

VALOR INVESTE (Brasil). **Os melhores investimentos em 2020:** veja a evolução dos retornos das principais aplicações financeiras e índices no ano. 2020. Disponível em: <<https://valorinveste.globo.com/objetivo/hora-de-investir/noticia/2020/04/01/os-melhores-investimentos-em-2020.ghtml>> Acesso em: 20 out. 2020.

WÄRNERYD, Karl-Erik. On the psychology of saving: An essay on economic behavior. **Journal of Economic Psychology**, v. 10, n. 4, p. 515-541, 1989.

## APÊNDICE I

### Questionários (Google Forms)

1. Você possui dívidas? (Financiamentos, Empréstimos, Compras Parceladas, Contas Atrasadas, etc..) \*

- Sim
- Não
- Não sei.

2. Atualmente, suas dívidas são em: (Pode assinalar mais de uma opção) \*

- Empréstimos e Financiamentos (Casa, Carro, Moto, Negociação de Dívidas, etc..).
- Cheque Especial.
- Cartão de Crédito.
- Carnês ou Crediários em Lojas.
- Cheques Pré-datados.
- Contas Atrasadas (Água, Luz, Telefone, Internet, TV por Assinatura, etc..).
- Não possuo dívidas.
- Outro:

3. Sobre suas dívidas em atraso (inadimplência), qual foi a causa do endividamento? (Pode assinalar mais de uma opção) \*

- Desemprego.
- Falta de Planejamento.
- Acidente/Doença/Morte.
- Gastos maiores que a sua Renda.
- Divórcio/Separação/Nascimento de Filhos
- Compras Desnecessárias.
- Investimentos que deram errado.
- Era a única forma de adquirir um determinado bem ou serviço naquele momento.
- Não estou inadimplente (Não tenho dívidas em atraso).
- Outro:

4. Você saberia informar a parcela de sua renda mensal (Renda da Família, Renda da sua Casa, Domicílio) utilizada para o pagamento de dívidas? \*

- Até um quarto (0 a 25%) da minha renda mensal é utilizado para o pagamento de dívidas.
- Até dois quartos (26 a 50%) da minha renda mensal são utilizados para o pagamento de dívidas.
- Até três quartos (51 a 75%) da minha renda mensal são utilizados para o pagamento de dívidas.
- Quase toda a minha renda mensal (76 a 100%) é utilizada para pagamentos de dívidas.
- Não sei responder.
- Não possuo dívidas.

5. Qual a sua maior preocupação ao comprar bens ou serviços à prazo ou a contratar um empréstimo ou financiamento? \*

- Valor das Parcelas.
- Prazo que tenho para o pagamento.
- Quanto vou pagar no total.
- O valor da taxa de Juros.
- Outro:

6. Qual dessas situações você prefere? \*

- Receber R\$ 900 hoje, assim que terminar de responder esse questionário.
- Receber R\$ 1000 daqui a um mês.

7. Qual dessas situações você prefere? \*

- Receber R\$ 1000 hoje, assim que terminar de responder esse questionário.
- Receber R\$ 1250 nessa mesma data no ano que vem.

8. Qual dessas situações você prefere? \*

- Receber R\$ 1250 nesta mesma data no ano que vem.
- Receber R\$ 1562 nessa mesma data daqui a dois anos.

9. O que você provavelmente faria se recebesse uma quantia relevante de dinheiro que não esperava receber? \*

- Compraria os bens e serviços que preciso no momento.
- Investiria o dinheiro buscando rendimentos.
- Pagaria minhas dívidas.
- Guardaria o dinheiro.
- Outro:

## Dados Socioeconômicos

Sexo \*

- Feminino
- Masculino

Outro:

Faixa etária \*

- 15 a 19 anos
- 20 a 24 anos
- 25 a 29 anos

- 30 a 39 anos
- 40 a 49 anos
- 50 a 59 anos
- 60 anos ou mais

Outro:

#### Escolaridade \*

- Não estudou
- Ensino Fundamental Incompleto (1º ao 9º ano)
- Ensino Fundamental Completo
- Ensino Médio Incompleto (1º ao 3º ano)
- Ensino Médio Completo
- Ensino Superior Incompleto
- Ensino Superior Completo
- Pós-graduação (Especialização)
- Pós-Graduação (Mestrado e Doutorado)

Outro:

#### Renda total em sua casa (família, domicílio) \*

- Até R\$ 1.045,00 (até 1 salário)
- R\$1.046,00 a R\$ 2.090,00 (até 2 salários)
- R\$2.091,00 a R\$4.180,00 (até 4 sal.)
- R\$4.181,00 a R\$10.450,00 (até 10 sal.)
- R\$10.451,00 a R\$20.900,00 (até 20 sal.)
- Acima de R\$ 20.901,00 (acima de 20)

Outro:

#### Estado civil \*

- Solteiro
- Casado
- Separado ou Divorciado
- Viúvo

#### Ocupação \*

- Desempregado
- Assalariado (Empregado)
- Trabalha por conta própria (Autônomo)
- Empregador (Empresário)
- Aposentado/Pensionista/Inativo
- Rendas Alternativas (aluguéis/juros/arrendamentos)