



Universidade de Brasília – UnB
Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade – FACE
Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais – CCA
Bacharelado em Ciências Contábeis

EDUARDA AUGUSTA SALES RODRIGUES GOMES DA SILVA

Dependência financeira do crédito e as implicações no bem estar dos indivíduos

BRASÍLIA – DF
2015

Professor Doutor Ivan Marques de Toledo Camargo
Reitor da Universidade de Brasília

Professor Doutor Mauro Luiz Rabelo
Decano de Ensino de Graduação

Professor Doutor Roberto de Góes Ellery Júnior
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Professor Doutor José Antônio de França
Chefe do Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais

Professora Doutora Diana Vaz de Lima
Coordenadora de Graduação do curso de Ciências Contábeis – Diurno

Professor Doutor Marcelo Driemeyer Wilbert
Coordenador de Graduação do curso de Ciências Contábeis – Noturno

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA

EDUARDA AUGUSTA SALES RODRIGUES GOMES DA SILVA

Dependência financeira do crédito e as implicações no bem estar dos indivíduos

Trabalho de conclusão de curso (Monografia) apresentado como exigência parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis apresentado para banca avaliadora do Departamento de Ciências Contábeis e Atuarias da Faculdade de Economia Administração e Contabilidade.

Orientador: Prof. Dr. César Augusto Tibúrcio Silva

BRASÍLIA – DF
2015

Eduarda Augusta Sales Rodrigues Gomes da Silva

Dependência financeira do crédito e as implicações no bem estar dos indivíduos

Monografia apresentada ao curso de graduação em Ciências Contábeis e Atuariais da Universidade de Brasília (UnB) como requisito para obtenção do título de bacharel em Ciências Contábeis e Atuariais.

Brasília, de de 2015.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Doutor César Augusto Tibúrcio Silva
Universidade de Brasília (UnB)

Prof^a. Doutora Mariana Guerra
Universidade de Brasília (UnB)

AGRADECIMENTOS

Agradeço em primeiro lugar a Deus, por ser a minha base de sustentação e força. Agradeço a minha família, em especial aos meus pais Vilma e Jaff, por dedicarem todo o seu amor e sua disposição na minha formação. Agradeço à Marina, minha irmã mais velha, não só pelo seu exemplo de profissional dedicada, mas também por todo o seu apoio nessa jornada. Às minhas amigas que me acompanham desde o ensino fundamental e também às amigas que fiz já na universidade, obrigada por toda a alegria compartilhada tornando essa caminhada mais leve. Ao meu orientador, César Augusto Tibúrcio Silva, por dedicar sua atenção, paciência e principalmente pelo seu apoio. Agradeço ao projeto de extensão Saúde Integral da professora Lenora Gandolfi, por meio do qual realizei a coleta de dados que serviu de base de sustentação à pesquisa. À Universidade de Brasília agradeço por me proporcionar a experiência do ensino, da pesquisa e da extensão. Agradeço também a todos os professores, que por meio do seu conhecimento, ajudaram na minha formação como pessoa e profissional.

RESUMO

A educação financeira tornou-se uma preocupação crescente em diversos países, gerando um aprofundamento nos estudos sobre o tema, devido ao fato das pessoas terem suas vidas afetadas pelas decisões de natureza financeira que tomam. Por exemplo, nas decisões de consumo dos indivíduos geralmente prevalece a postura de postergação do pagamento das mais diversas compras efetuadas diariamente. Tal postura se reflete em dívidas recorrentes, sendo esse problema de grande relevância entre famílias de baixa renda, pois além de apresentar mais dificuldade de se manter com seus proventos, tem que enfrentar as complicações oriundas das dívidas. O presente trabalho aborda o tema uso do crediário. No Brasil, as taxas de juros da compra a prazo são altas, as pessoas são alertadas para o fato de que pagam muito de juros, mas muitas delas acreditam que sem a tomada do crédito não há a possibilidade de efetuar suas compras. O objetivo é verificar a aceitação da compra a prazo pelos indivíduos e as possíveis implicações do uso frequente do crediário sobre o seu bem estar. Para tanto, foram aplicados questionários em residências do Distrito Federal e entorno, buscando-se perceber o relacionamento dos respondentes com o crediário (dependência) e a influência, ou não, de dívidas recorrentes no seu comportamento. Os resultados das análises estatísticas revelaram que a maioria dos respondentes se sente mal em fazer dívidas, entendem que não deveriam fazer dívidas no futuro, mas não deixam de fazer suas compras no crédito por sentir que dependem do seu uso.

Palavras Chave: Educação Financeira. Comportamento. Crédito. Bem estar. Finanças Pessoais.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	7
2 REFERENCIAL TEÓRICO	9
2.1 Finanças Pessoais	9
2.2 Educação Financeira e Comportamento	10
2.3 Endividamento	12
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	15
3.1 Primeira parte do questionário	15
3.2 Segunda parte do questionário	16
3.3 Terceira parte do questionário	16
3.4 Quarta parte do questionário	18
4 ANÁLISES E DISCUSSÃO.....	21
4.1 Características dos respondentes	21
4.2 Características socioeconômicas.....	22
4.3 Dependência Financeira do Crediário e Observação de Detalhes das Dívidas.....	24
4.4 Implicações da aceitação do crediário sobre o comportamento ou o bem estar dos respondentes	26
4.5 Análises estatísticas.....	28
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	32
REFERÊNCIAS	33
APÊNDICE A - Questionário.....	36
APÊNDICE B – Resultados	37

1 INTRODUÇÃO

Acredita-se que consumidores mais educados financeiramente tem mais disposição no sentido de evitar falências pessoais e créditos de fontes inseguras, pois terão consciência de que isso leva a um benefício por parte do seu bem estar pessoal e familiar, reduzindo a inadimplência e outras perdas inerentes a falências pessoais. Portanto, é importante a habilitação da população para lidar com as mais diversas situações do dia-a-dia envolvendo o dinheiro. O tema apresenta grande relevância, pois quando adquirem e aprimoram tais capacidades, os indivíduos tornam-se mais atuantes no âmbito financeiro, ampliando o seu bem-estar.

Acredita-se também que qualidade de vida está ligada a uma boa saúde financeira. Sendo assim, a proposta foi tentar entender as implicações que decisões de cunho financeiro tem sobre o bem estar das pessoas, mais especificamente, perceber se decisões de consumo frequentes dos indivíduos, como a escolha recorrente do crediário, influenciam o seu bem estar ou seu comportamento. Portanto, o objetivo da pesquisa foi tentar perceber a aceitação da compra a prazo ou o grau de relação do indivíduo com o crediário e a influência disso sobre o seu comportamento/bem estar. Complementarmente, foram relacionadas as características individuais dos envolvidos na pesquisa com as variáveis “dependência do crediário” e “observância de detalhes das dívidas (prazo e valor das prestações)”, ou seja, buscou-se perceber se essas características individuais consideradas no trabalho explicam os comportamentos financeiros de “dependência do crediário” e “preocupação financeira”.

Para atingir esses objetivos, foram coletados dados levantados por meio de questionários. O uso de questionário para a busca de informações se deve ao fato de que essa estratégia traduz os objetivos específicos da pesquisa, tendo como base o problema formulado (FIGUEIREDO & SOUZA, 2008). Os questionários foram aplicados “porta a porta” em residências do Distrito Federal e entorno, por conveniência de acesso, havendo a preocupação de elaborar as questões de forma que fossem respondidas pessoalmente e de forma oral pelos participantes, para que não fossem perdidos dados de pessoas que por ventura não soubessem ler e/ou escrever.

Os respondentes eram indagados sobre algumas informações de características individuais, como idade, gênero e local de residência, e outras informações que envolviam a situação financeira da família como um todo. O nível de aceitação do crédito foi medido por meio de perguntas que analisam o grau com que o respondente compra a prazo, ou seja, qual é

o nível de relação dessa pessoa com o crediário. E o impacto da aceitação do uso do crédito no bem-estar desse indivíduo, medido com perguntas de como se sentiam com relação ao fato de possuírem dívidas recorrentes e se deixavam de fazer planos por causa disso.

Os resultados encontrados por meio de análises estatísticas apontaram que a maioria das pessoas se enxerga como endividada, no sentido de que acreditam na dependência do uso do crédito quando efetuam suas compras, sendo também da maioria a crença de que isso se reflete negativamente em seu comportamento diário e em seus planos para o futuro. Observou-se também um resultado que não era esperado e se revelou de forma interessante nesta pesquisa, pois ao questionar a “disponibilidade” de endividamento futuro, num sentido de propensão a contratação de novas compras no crediário, a maioria das pessoas respondeu negativamente, muito embora tenham uma relação corriqueira com as compras à prazo. Em outras palavras, a maioria dos respondentes se sente mal em fazer dívidas, entende que não deveria fazer dívidas no futuro, mas não deixa de fazer suas compras no crédito por sentir que depende do seu uso.

Quanto a hipótese que buscava relacionar características individuais dos respondentes com o seu comportamento financeiro, observou-se que a correlação foi reduzida para todas as variáveis consideradas. Para verificar melhor como as características das pessoas em conjunto influenciam no comportamento financeiro, foi necessário utilizar regressão linear múltipla. O resultado foi o seguinte: das características consideradas nesse trabalho, quanto maior a idade, o fato de ser mulher e o número de moradores na residência, maior é a dependência financeira do uso do crédito. Quanto à preocupação financeira, os resultados revelaram que há uma relação diretamente proporcional com a Idade, Sexo Feminino, Renda estável e número de moradores na casa.

Em geral, trabalhos científicos diferem quanto ao material, método, enfoque, técnica, mas não em relação à forma ou à estrutura (MARCONI e LAKATOS, 2003). Este trabalho foi estruturado em cinco seções. A introdução contextualiza o trabalho e traz o objetivo, a seguir vem o referencial teórico, logo após os procedimentos metodológicos, análises e discussões e as considerações finais com sugestão de pesquisas futuras a partir do tema aqui levantado.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Finanças Pessoais

Livros de Finanças Pessoais, em geral, abordam o tema como a ciência que agrupa o estudo e a aplicação de conceitos financeiros nas decisões financeiras de um indivíduo ou família, utilizando-se de instrumentos como, por exemplo, o orçamento doméstico, opções de financiamento, tipos de investimentos e o acompanhamento e planejamento financeiro ao longo da vida.

Acredita-se que o orçamento pessoal ou familiar é o princípio de todo planejamento financeiro. Para que se tenha controle sobre os recursos movimentados ou acumulados durante um período, é essencial conhecer de onde vem e para onde está indo o dinheiro em análise. Esse controle pode ser obtido, por exemplo, por meio da elaboração de um orçamento pessoal/familiar.

Quando se faz um orçamento sem saber necessariamente para que está servindo, pode se tornar algo cansativo, repetitivo e ainda pode-se criar uma ilusão de que as contas estão rigorosamente em dia e fecham positivamente no fim do mês. Mas, aprofundando mais a análise e, segundo Martins (2004), tentando manter uma rotina de anotar tudo, todos os ganhos e dispêndios, os efeitos podem ser surpreendentes ao final do mês. Um orçamento bem feito dá o suporte necessário para manter os gastos controlados e até mesmo ajudar a encontrar problemas de gastos desnecessários ou excesso de gastos nas despesas mensais.

O planejamento financeiro, como diz Gitman (2004), é também um aspecto importante, pois oferece a direção, orientação e o controle das decisões tomadas para que se possa atingir os objetivos pretendidos, pois permitir que o futuro financeiro seja guiado ao acaso, pode conduzir a penosas consequências. Conforme Cerbassi (2004), alguns itens são importantes para um planejamento financeiro bem sucedido: controlar os gastos; estabelecer metas; ter disciplina; e obter a total administração do que se acumulou ao longo da vida, ou seja, do patrimônio conquistado.

O orçamento doméstico costuma ser desconhecido ou ignorado por muitas famílias (EWALD, 2004). Não se deve negligenciar a importância do controle financeiro familiar por meio do orçamento e planejamento. Ao ignorar o orçamento doméstico muitas famílias perdem o controle e é muito comum faltar dinheiro antes do mês acabar (EWALD, 2004). Isso pode gerar consequências como grandes períodos de dificuldades financeiras.

Mas também não se pode assumir que apenas o controle do orçamento doméstico por meio de planejamento financeiro possa determinar a racionalização e otimização de todas as decisões financeiras, por exemplo. Além de buscar o aprimoramento dos conhecimentos técnicos em relação a dinheiro, é preciso que os indivíduos entendam que suas decisões financeiras são, muitas vezes, motivadas por emoções que podem ser em parte controladas. Pode-se afirmar que não há técnica de controle financeiro capaz de garantir o sucesso financeiro de um indivíduo, se o controle emocional for desconhecido como um componente importante no seu processo de decisão financeira. Importante também é ter a compreensão de que esse domínio de emoções pode ser trabalhado para ser desenvolvido.

2.2 Educação Financeira e Comportamento

Em Jacob et. al (2000, p.8), o termo “financeira”, dissociado do termo “Educação Financeira”:

“aplica-se a uma vasta escala de atividades relacionadas ao dinheiro nas nossas vidas diárias, desde o controle do cheque até o gerenciamento de um cartão de crédito, desde a preparação de um orçamento mensal até a tomada de um empréstimo, compra de um seguro, ou um investimento.”

Enquanto que, o termo “educação”, segundo os mesmos autores, “implica o conhecimento de termos, práticas, direitos, normas sociais, e atitudes necessárias ao entendimento e funcionamento destas tarefas financeiras vitais” (p.8). Isto também inclui o fato de ser capaz de entender e aplicar habilidades básicas para fazer escolhas financeiras sábias.

O conhecimento financeiro é um passo importante na caminhada de aquisição de maiores informações pelos indivíduos para tomarem decisões econômicas mais sensatas e seguras, entretanto, não se pode assumir que apenas o nível de conhecimento financeiro que os indivíduos possuem vá definir a “otimização” das decisões financeiras que tomam. Autores como Lucey e Giannangelo (2006) e Matta (2011), concordam com a importância do fator comportamental quando se discute finanças pessoais. Acredita-se que características pessoais e sociais dos indivíduos possam influenciar até decisões de consumo básicas, como a de utilizar ou não a opção de crédito para sustentar determinado pagamento.

Ao longo da vida os indivíduos precisam realizar diversas escolhas financeiras. Para ajudá-los a conscientizar-se de suas decisões é necessário que possuam algum conhecimento financeiro, a esse conhecimento é dado o nome educação financeira. A educação financeira é

importante aos indivíduos para auxiliá-los a orçar e gerir adequadamente a sua renda, tomar as melhores decisões sobre poupar ou investir e, principalmente, evitar que se tornem vítimas de possíveis fraudes por parte de instituições financeiras ou pessoas de má fé.

A educação financeira também adquire relevância quando se discute seus efeitos no mercado, ou seja, acredita-se que quanto mais informados estiverem os consumidores, mais os mercados tornam-se competitivos e eficientes, pois indivíduos mais conscientizados demandarão produtos condizentes com suas condições financeiras de curto e longo prazo, exigindo do mercado que criem produtos com características que melhor correspondam às suas expectativas (BRAUNSTEIN E WELCH, 2002).

É necessário que os indivíduos assumam a responsabilidade de dominar os conhecimentos que os proporcione a compreensão lógica das ações que devem tomar para melhor decidir sobre matéria financeira. O domínio de parte desses conhecimentos é adquirido por meio da educação financeira, entendida neste trabalho como um processo de transmissão de conhecimento que permite o desenvolvimento de habilidades nos indivíduos, para que eles possam tomar decisões mais seguras, melhorando a gestão de suas finanças pessoais e conseqüentemente o seu bem estar (OCDE, 2004).

Porém, ainda que conheçam os conceitos corretos, sabe-se que há outros fatores que afetam as decisões financeiras dos indivíduos. Vitt (2004), por exemplo, acredita que a decisão de consumo é afetada por aspectos psicológicos, físicos, e por valores sociais que estão baseados em sentimentos e emoções. É importante considerar esses fatores psicológicos nas decisões econômicas dos indivíduos. Uma vez cientes de que esses fenômenos explicados pelo fator comportamental podem ocorrer, os indivíduos podem ter maior domínio sobre suas atitudes e tomar decisões sobre uma perspectiva mais racional.

Daí advém o valor da educação financeira para a tomada de decisões financeiras, pois compreendendo que os indivíduos não tomam decisões financeiras com plena racionalidade, tem-se na educação financeira um componente de estímulo ao desenvolvimento de conhecimentos, aptidões e habilidades, e na formação de indivíduos críticos, informados sobre os serviços financeiros disponíveis e preparados para administrar as suas finanças de maneira eficaz, para que mesmo com as interferências psicológicas e emocionais estejam cientes de suas escolhas e tomem decisões financeiras que visem aumentar sua qualidade de vida e bem estar.

Partindo do ponto de vista de que o conhecimento financeiro é um passo fundamental na caminhada de aquisição de capacidades para tomar decisões econômicas seguras, é importante conhecer o panorama do ensino financeiro no Brasil. O Ministério da Educação

(MEC) pressupõe a contextualização do ensino financeiro por meio de um processo de aprendizagem apoiado no desenvolvimento de competências para inserção dos estudantes na vida adulta. Por exemplo, no ensino de matemática, recomenda-se estimular a capacidade de leitura e interpretação de textos com conteúdos de cunho econômico, incentivar a análise e julgamento dos cálculos de juros nas vendas a prazo, fortalecer a compreensão do relacionamento entre a matemática e os demais campos de conhecimento, como a economia, e a utilização desta para promover o conhecimento sobre ações de defesa dos direitos do consumidor (MEC, 2000a, 2000b).

Ou seja, em geral pode-se dizer que tais orientações existem, mas não demonstram uma preocupação explícita com a inserção oficial da educação financeira no ensino brasileiro. Para Morton (2005, p.67) “a adoção da educação econômica e educação de finanças pessoais devem ir além de serviços superficiais e deve tornar-se parte integral do currículo escolar das crianças e jovens de ensino fundamental e médio”.

Por enquanto, poucos indivíduos tem o conhecimento e sabem efetivamente como administrar o seu dinheiro (PERETTI, 2007). A realidade reflete a falta de conhecimento sobre instrumentos financeiros básicos, como, poupança, investimento, planejamento financeiro e orçamento familiar, por parte da população brasileira de uma forma geral. Sendo essa falta de conhecimento ainda mais relevante quando focamos a análise em pessoas de baixa renda e baixo nível escolar, pois são pessoas mais vulneráveis financeiramente, tendo grandes chances de se endividar por pura falta de informação, ou ainda, de serem vítimas de ofertas de crédito “fácil” no mercado.

2.3 Endividamento

Em geral, o uso do crédito parece ser a melhor opção de pagamento para muitas pessoas. Mas falta a percepção de muitas delas para o fato de que postergação de pagamento não elimina o mesmo, pelo contrário, elimina apenas a obrigação do pagamento no momento atual e faz com que se acumulem em forma de dívidas que deverão ser pagas em algum momento no futuro.

Muitos indivíduos tomam decisões de consumo sem considerar que podem comprometer negativamente o seu futuro. Entre as consequências estão a desorganização das contas domésticas até a inclusão do nome em sistemas como SPC/ SERASA (Serviço de

Proteção ao Crédito), que prejudicam não só o consumo, mas o seu bem estar e qualidade de vida (LUCCI et. al, 2006).

Decisões financeiras, muitas vezes, são movidas por impulsos momentâneos e não por necessidades reais das pessoas, esse fato pode acarretar em dificuldades de honrar pagamentos que podem se estender por longos anos. “Os problemas financeiros familiares decorrem de decisões ou escolhas ruins.” (CERBASSI, 2004, p. 34).

O ato de endividar-se pode colocar em risco o equilíbrio orçamentário das famílias, contudo, este não traz problemas só de ordem financeira, mas também psicológica. Segundo o estudo do Observatório do Endividamento dos Consumidores (OEC) da Universidade de Coimbra (2002), o sujeito endividado pode torna-se mais vulnerável a incidentes pessoais como desemprego e problemas de saúde, podendo levar o indivíduo ao limite de impossibilidade de cumprir com suas obrigações e, além dos problemas citados, a proliferação dos casos de incapacidade do cumprimento dos compromissos financeiros pelos indivíduos pode gerar também efeitos reais na economia, visto que afeta o crescimento econômico.

No Brasil, a Sociedade Central de Proteção ao Crédito (SCPC) e Instituto de Economia Gastão Vidigal (IEGV) realizaram pesquisa sobre inadimplência. O relatório contém análise de 10 anos, sendo importante por permitir observar e comparar as causas de inadimplência e as suas proporções durante os anos de 1997, 2002 e 2007, além de revelar o gênero e as faixas etárias ligados aos maiores índices de problemas financeiros, conforme Quadro 1:

Quadro 1 –Pesquisa sobre inadimplência no Brasil

Causas da Inadimplência	1997	2002	2007
Ficou desempregado	37%	47%	53%
Alguém da família ficou desempregado	2%	3%	3%
Doença em família	3%	6%	4%
Descontrole do gasto	22%	15%	10%
Queda da renda	16%	2%	4%
Ter sido avalista, emprestado o nome	-	14%	14%
Outros	20%	13%	12%
Sexo			
Masculino	72%	57%	62%
Feminino	28%	43%	38%
Idade			
Menos de 20 anos	4%	2%	3%
De 21 a 30 anos	42%	40%	25%
De 31 a 40 anos	32%	40%	34%
De 41 a 50 anos	17%	13%	26%
De 51 a 60 anos	4%	4%	10%

Mais de 60	1%	1%	1%
------------	----	----	----

Fonte: SCPC e IEGV, 2007.

Para os dez anos em análise, o desemprego teve os maiores índices na causa da inadimplência no Brasil, sendo que esse valor foi aumentando com os anos, isto é, em 1997 o desemprego explicava 37% das causas de inadimplência e em 2007 esse valor cresceu para 53%. Em seguida, casos de descontrole financeiro, queda na renda e empréstimo do nome a terceiros (ter sido avalista), são outros fatores apontados como as maiores causas de inadimplência no país, para os anos em destaque.

A pesquisa também revelou que pessoas do sexo masculino se endividam mais que pessoas do sexo feminino, sendo as faixas etárias mais endividadas aquelas entre os 21 e 40 anos. Essas observações são de grande valia para a confrontação com alguns tópicos do trabalho desenvolvido a seguir.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Para analisar fatos do ponto de vista empírico, permitindo que sejam confrontadas as informações teóricas com dados reais, é necessário o uso de um modelo conceitual colocado em prática na pesquisa (GIL, 2002). Para essa pesquisa a estratégia escolhida foi a aplicação de questionários. Quarenta e cinco participantes, moradores das cidades do Distrito Federal e entorno, foram entrevistados por meio do questionário previamente elaborado.

Pode-se dizer que as regiões visitadas para a coleta de dados foram escolhidas por conveniência de acesso, mas não se tinha ideia de quais pessoas seriam entrevistadas dentro da região visitada, ou seja, não houve uma escolha prévia por determinado tipo de pessoa que comporia a amostra. Por esse motivo, o questionário utilizado foi modelado de forma a ser respondido pessoalmente e de forma oral pelos participantes, evitando que fossem perdidos dados de pessoas que por ventura não soubessem ler e/ou escrever. Houve um processo de pré-teste dos questionários no momento inicial da coleta de dados, mas como não houve alteração até o fim da aplicação os questionários utilizados no pré-teste foram inseridos na formação da amostra total de questionários.

A pesquisa bibliográfica foi utilizada no trabalho desenvolvido para consolidar as contribuições teóricas, subsidiar a construção da proposta de pesquisa e ajudar nas análises e interpretação dos resultados obtidos. Quanto à abordagem do problema de pesquisa concentraram-se aspectos do enfoque quantitativo. Segundo Figueiredo e Sousa (2008) método quantitativo foca o conhecimento de forma objetiva e mensurável, utilizando-se de dados estatísticos na composição dos resultados finais encontrados.

O questionário, que serviu de base de dados à construção do presente trabalho, foi estruturado basicamente em quatro partes, levando entre 10 e 15 minutos para ser respondido. A *primeira parte* do questionário é de identificação dos respondentes, a *segunda* possui informações de nível socioeconômico, a *terceira* mede a dependência financeira do crediário e também se os respondentes observam os detalhes das dívidas que contratam, e a *quarta parte* revela os impactos da dependência do crédito no comportamento ou no bem estar desses indivíduos. A seguir são detalhadas as variáveis tratadas no questionário, para um melhor entendimento da coleta de dados.

3.1 Primeira parte do questionário

Foi utilizada a variável “Local de Residência” para identificar os respondentes de cada uma das cinco regiões que foram visitadas durante os quatro meses, de maio a agosto de 2015, da coleta de dados. As cidades envolvidas foram, Estrutural, Recanto das Emas, Itapoã, Ceilândia, Santa Maria, formando a amostra com 45 participantes. Com relação a “Idade”, assim como “Gênero”, a intenção era testar se essas variáveis ajudariam a explicar os comportamentos financeiros de dependência do crediário e observação dos detalhes das transações/dívidas dos entrevistados.

3.2 Segunda parte do questionário

Renda Familiar Mensal: A questão sobre renda familiar mensal foi deixada em aberto, para que o respondente pudesse informar a renda total do mês, incluindo a renda de todos os integrantes da família, inclusive as possíveis rendas extras. Essa variável também foi incluída para uma tentativa de relacionamento com a variável dependência do crediário.

Morador com trabalho estável: A intenção é verificar quantos ou se há integrantes na família com trabalho estável, considerando-se trabalho estável aquele com carteira assinada. Variável utilizada para perceber a influência sobre a variável dependência do crediário.

Quantidade de moradores na casa: Verificar quantos integrantes compõe a família visitada, também em uma tentativa de perceber os impactos na dependência do crediário.

Todos os moradores vivem a partir da renda informada: Foi incluída essa variável para entender quantos moradores viviam a partir da renda total informada.

Possuí auxílio de bolsa família, outros: Variável considerada apenas numa tentativa de identificar se os respondentes estavam considerando todas as suas fontes de renda quando questionados sobre a renda familiar mensal, inclusive rendas extras oriundas de outras fontes que não o seu trabalho.

3.3 Terceira parte do questionário

Foram desenvolvidas cinco questões que deveriam ser respondidas segundo a escala Likert, para medir as atitudes e características de comportamentos comuns dos respondentes. Os participantes deveriam responder desde discordo totalmente (número 0 na escala) até concordo totalmente (número 4 na escala). Esta parte do questionário serviu para tentar perceber como é a relação dos respondentes com as compras a prazo, se são muito dependentes desta ou não, além de tentar perceber se observam detalhes das dívidas que contratam, ou seja, se eles se endividam de forma consciente ou de forma discricionária e até inconsequente. A seguir, são detalhadas as questões utilizadas nessa seção:

Q1) Todos os bens que possuo foram comprados a prazo: Mede a dependência do crediário.

Q2) Quando compro a prazo, considero o valor das prestações: Busca perceber se observam os detalhes das dívidas contratadas.

Q3) Se não fizer dívida não consigo comprar nada: Mede a dependência do crediário.

Q4) Quando compro a prazo, observo o tempo necessário para pagar a dívida: Busca perceber se observam os detalhes das dívidas contratadas.

Q5) Espero terminar de pagar um bem para fazer novas dívidas: Mede a dependência do crediário.

Após o questionário ter sido totalmente respondido, cada item pode ser analisado separadamente, ou as respostas podem ser somadas para criar um resultado por grupo de itens. As questões 1, 3 e 5 (Q1, Q3 e Q5) foram resumidas em um índice de problemas financeiros ou dependência do crediário. A questão Q5 foi modelada no sentido inverso das outras duas questões que mediam dependência, isto é, respondentes extremamente dependentes do crédito responderiam discordo totalmente (número 0 na escala) a essa questão. Logo, o índice foi calculado assim: $DC = Q1 + Q3 + (4 - Q5)$, sendo que quanto maior o resultado, maior são os problemas/dependência.

As questões 2 e 4 (Q2 e Q4) também foram reunidas para formar uma variável que pudesse verificar se os participantes da pesquisa costumam observar tempo e valor das prestações, ou seja, os detalhes das transações. A conta foi: $DT = Q2 + Q4$.

Sendo DC o somatório das questões Q1, Q3 e Q5 (dependência) e DT o somatório das questões Q2 e Q4 (observação dos detalhes das transações), indivíduos extremamente dependentes obteriam 12 pontos e os indivíduos extremamente observadores obteriam 8 pontos, no caso contrário extremo obteriam zero pontos.

3.4 Quarta parte do questionário

A última parte do questionário buscou perceber as implicações da aceitação do crediário sobre o comportamento ou o bem estar dos respondentes. Para tanto, deveriam responder Sim ou Não (variáveis binárias) às afirmativas:

D1) Sempre tenho dívida.

D2) Estou feliz com os bens que possuo.

D3) Estou disposto(a) a me endividar para comprar novas coisas.

D4) Me sinto mal ao fazer uma dívida.

D5) Deixo de fazer planos se estou endividado(a) para os próximos anos.

Dentre as vantagens dessas questões dicotômicas estão, elas são de rápido preenchimento, fácil tabulação e análise dos dados, como desvantagem pode ser citada a ocorrência de erros sistemáticos, isto é, caso o respondente não concorde com as duas opções de respostas, ele pode optar por uma das alternativas, mesmo que não seja a sua opinião, ou até mesmo optar por não responder (MATTAR, 1996).

Todos os dados obtidos neste trabalho foram testados por programa estatístico (Gretl), gerando estatísticas descritivas para algumas variáveis e distribuições de frequência para outras variáveis, conforme o caso. Também foram testadas relações de correspondência entre variáveis, ou seja, correlação entre dependência do crediário (variável DC) com as características do respondente (Idade, Gênero, Renda, Moradores com trabalho estável e Quantidade de moradores na casa) e regressão linear múltipla. A regressão se fez necessária para melhor verificar como as características das pessoas em conjunto influenciam o comportamento financeiro. O modelo de regressão utilizado é representado pela equação abaixo:

$$DC = a + \beta_1 IDADE + \beta_2 RENDA + \beta_3 MCOMR + \beta_4 MNAC + \varepsilon$$

Aonde, DC é a variável que se deseja avaliar e representa o índice de dependência do crediário, “ a ” é a constante e os betas “ $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ e β_4 ” são os parâmetros. IDADE é a idade do respondente, RENDA é a renda familiar mensal, MCOMR é morador com trabalho/renda estável, MNAC é quantidade de moradores na casa e “ ε ” representa o erro da equação.

O fato da escolha das cidades aonde os questionários foram aplicados não ter sido feita de forma aleatória pode dificultar a generalização dos resultados obtidos, mas essa amostra guarda certas características que são importantes do ponto de vista de nível de renda e até mesmo escolaridade, pois já que foram visitadas regiões mais carentes do Distrito Federal e entorno, é possível fazer inferências dos resultados encontrados, voltados para esses segmentos da população.

Importante destacar que as visitas às residências eram realizadas aos sábados no período da tarde, horário em que muitos moradores do sexo masculino estavam trabalhando, logo, ficavam impossibilitados de serem entrevistados. Por esse motivo a amostra foi composta em sua maioria de mulheres donas de casa, que se diziam responsáveis pelas contas de toda a família, isto é, responsáveis pela maioria das decisões financeiras que eram tomadas naquela residência. Mais especificamente, houve a preocupação de questionar se o respondente era o responsável pela maioria das decisões de consumo da família, ou seja, se realizavam a maioria das compras efetuadas no mês. O fato da pesquisadora ser também uma mulher pode ter ajudado na qualidade das respostas obtidas pelos questionários.

Todo tipo de pesquisa possui limitações (MARCONI e LAKATOS, 2003), acredita-se que a grande limitação desta pesquisa também tenha sido a coleta de dados. Pois ao mesmo tempo em que a aplicação dos questionários permitiu o contato direto com o respondente, estabelecendo um diálogo mais confiável, em contrapartida esse tipo de aplicação é um processo dispendioso e muito lento. No caso deste trabalho, foram necessários quatro meses, de maio a agosto de 2015, para reunir os 45 questionários que serviriam de base de sustentação à pesquisa.

Vale destacar que para essa estratégia de aplicação dos questionários escolhida, entrevistas “porta a porta”, o entrevistador precisa aprender a conduzir o diálogo e também a ultrapassar as dificuldades inerentes a essa forma de aplicação, pois verifica-se que se aquele momento da visita não for oportuno para o respondente, a taxa de não resposta, ou respostas impensadas aumentará, prejudicando os resultados da pesquisa.

Entretanto, como ponto forte pode-se destacar que esse tipo de estratégia tem um índice de respostas abrangente, mais abrangente que questionários enviados via email, por exemplo, uma vez que é mais comum as pessoas aceitarem falar sobre determinados assuntos quando há uma proximidade maior entre eles e o entrevistador (SELLTIZ et. al, 1987). Desse modo, acredita-se que a aplicação de questionários por meio de entrevista presencial tenha colaborado muito na investigação de aspectos valorativos dos respondentes, ajudando a compreender os significados pessoais de suas atitudes e comportamentos.

Segundo Selltiz (1987:644), “a arte do entrevistador consiste em criar uma situação onde as respostas do informante sejam fidedignas e válidas”. Logo, a maior preocupação desta pesquisa foi transmitir, acima de tudo, confiança ao respondente, para que se sentisse à vontade no momento de resposta/coleta de dados.

4 ANÁLISES E DISCUSSÃO

As análises dos dados recolhidos foram representadas a seguir, em forma de quadros comentados abaixo. Esses resultados são estatísticas descritivas para as variáveis de características dos respondentes, “Idade”, “Renda” e “Moradores na casa que possuem renda”, ou seja, para essas variáveis foram calculados resultados de média, mediana, mínimo, máximo e medidas de dispersão ou variabilidade dos dados (desvio padrão, coeficiente de variação e curtose). Também foram calculadas distribuições de frequência para as variáveis, “Moradores com trabalho estável”, “Quantidade de moradores na casa”, “Dependência Financeira do Crédito (DC)”, “Participantes Observam Detalhes das Transações (DT)”, questões “Q1, Q2, Q3, Q4, Q5” e variáveis binárias D1 a D5, visando um melhor entendimento da amostra pesquisada.

Também se encontra nessa seção, a análise das hipóteses que testaram a relação de correspondência entre as variáveis, dependência do crediário (DC) e observação dos detalhes das dívidas (DT), com as características dos respondentes consideradas no trabalho (idade, gênero, renda, moradores com trabalho estável e quantidade de moradores na casa), ou seja, correlação e regressão linear. Foi necessário o uso da regressão linear múltipla, para melhor explicar como as características das pessoas em conjunto influenciam o seu comportamento financeiro, já que a correlação foi reduzida para todas as variáveis de características dos respondentes consideradas. Foram consideradas, ainda, algumas variáveis Dummies (fator comportamental) nos modelos de regressão linear, podendo-se chegar a alguns resultados interessantes.

4.1 Características dos respondentes

O “Local de Residência” foi a primeira variável de identificação indagada, já que as regiões visitadas foram pré-determinadas, mas as visitas variavam de semana para semana. Como dito anteriormente, as regiões envolvidas na pesquisa foram escolhidas por conveniência do pesquisador, e para que não houvesse viés nos resultados encontrados com relação a essa variável, para fins de análises estatísticas, não foi considerada a variável “local de residência”.

A seguir está demonstrado o resultado das estatísticas descritivas e distribuição de frequência para as demais variáveis de identificação, “Idade” e “Gênero”, representadas em forma de quadros:

Quadro 2 – Estatísticas Descritivas - Idade

Variável Idade - 45 observações válidas						
Média	Mediana	Mínimo	Máximo	Desvio Padrão	Coefficiente de Variação	Curtose
35,8667	35,0000	19,0000	64,0000	9,66625	0,269505	0,466966

Fonte: Elaboração própria.

Dos 45 entrevistados, o respondente mais novo tinha 19 anos de idade e o mais velho tinha 64 anos, a média das idades da amostra é 35,86 e a mediana ficou em 35 anos de idade. As informações de desvio padrão da variável idade, juntamente com a curtose e o coeficiente de variação mostram como é elevada a dispersão/variabilidade dos 45 dados considerados.

Quadro 3 – Distribuição de Frequência - Gênero

Variável Gênero - 45 observações válidas		
Gênero	Frequência	Frequência Relativa
0 (masculino)	6	13,33%
1 (feminino)	39	86,67%

Fonte: Elaboração própria.

A amostra foi composta em sua maioria por mulheres, 86,67% ou 39 respondentes. A explicação para esse resultado foi comentada nos procedimentos metodológicos, e se deve ao fato de que as visitas às residências eram realizadas aos sábados no período da tarde, horário em que muitos moradores do sexo masculino estavam trabalhando, logo, ficavam impossibilitados de serem entrevistados.

4.2 Características socioeconômicas

Quadro 4 – Estatística Descritiva - Renda

Variável Renda Familiar Mensal - 45 observações válidas						
Média	Mediana	Mínimo	Máximo	Desvio Padrão	Coefficiente de Variação	Curtose
1396,13	1000,00	200,000	4000,00	962,517	0,689416	0,834143

Fonte: Elaboração própria.

A média de rendimento mensal das famílias visitadas foi R\$ 1.396,13. A família com menor renda (mínimo) vive com R\$ 200,00 por mês e a família com o maior rendimento (máximo) atinge R\$ 4.000,00 por mês. Mais uma vez as informações de desvio padrão,

coeficiente de variação e curtose, evidenciam como é elevada a variabilidade dos 45 dados avaliados.

Quadro 5 – Distribuição de frequência - Trabalho estável

Variável Moradores com Trabalho Estável - 45 observações válidas			
Quantidade	Frequência	Frequência Relativa	Frequência Acumulada
0	21	46,67%	46,67%
1	19	42,22%	88,89%
2	4	8,89%	97,78%
4	1	2,22%	100,00%

Fonte: Elaboração própria.

Das residências visitadas, 21(ou 46,67%) não possuem moradores com trabalho estável. Em 19 (ou 42,22%) residências a quantidade de moradores com trabalho estável é igual a um, 4 (ou 8,89%) residências tem dois moradores com trabalho estável e em 1 residência haviam quatro moradores que trabalhavam de carteira assinada. Ou seja, a grande maioria de residências possui nenhum ou apenas um morador com trabalho estável (carteira assinada).

Quadro 6 – Distribuição de frequência - Quantidade de moradores

Variável Quantidade de moradores na Casa - 45 observações válidas			
Quantidade	Frequência	Frequência Relativa	Frequência Acumulada
1	1	2,22%	2,22
2	1	2,22%	4,44
3	10	22,22%	26,67
4	13	28,89%	55,56
5	6	13,33%	68,89
6	6	13,33%	82,22%
7	3	6,67%	88,89%
8	3	6,67%	95,56%
9	1	2,22%	97,78%
10	1	2,22%	100,00%

Fonte: Elaboração própria.

Da amostra de residências, 1 (ou 2,22%) tinha apenas um morador, 1 (ou 2,22%) informou ter 2 moradores, 10 (ou 22,22%) informaram que havia três moradores, 13 (ou 28,89%) tinham quatro moradores, 6 informaram ter cinco e seis moradores, 3 residências com sete e oito moradores e 1 residência com 9 e 10 moradores.

Foi calculada também a relação entre moradores na casa e moradores com renda, isto é, o percentual de casas visitadas em que pelo menos um de seus moradores trabalhasse com carteira assinada. O resultado foi o seguinte, para a amostra de 45 residências, 18,91% possuíam pelo menos um morador com trabalho estável.

Quadro 7 – Estatística Descritiva – Moradores com renda

Variável Moradores na Casa com Renda Estável - 45 observações válidas						
Média	Mediana	Mínimo	Máximo	Desvio Padrão	Coefficiente de Variação	Curtose
0,189101	0,125000	0,000000	1,00000	0,235863	1,24729	1,78192

Fonte: Elaboração própria.

Se pelo menos um morador da casa visitada possuísse trabalho estável (com carteira assinada), essa casa já entraria na composição do percentual “moradores na casa com renda estável”, por isso os valores de mínimo e máximo dessa variável estão entre 0 (nenhum morador com renda estável) e 1 (pelo menos um morador possui trabalho estável). Com esse resultado pode-se verificar que menos de 20% dos participantes apresentavam em sua residência pelo menos um integrante com renda estável, item considerado como essencial para um maior sentimento de segurança financeira para toda a família. Por esse motivo, essa variável foi uma das variáveis selecionadas para compor as características dos respondentes, testadas por meio de testes de correlação e regressão linear, na tentativa de explicar a dependência do crédito e a observância de detalhes das dívidas.

4.3 Dependência Financeira do Crediário e Observação de Detalhes das Dívidas

Quanto ao grau de dependência do crediário foi utilizada a escala Likert de 0 a 4. Nas afirmações que mediam essa relação, Q1 e Q3, o respondente extremamente dependente responderia 4 e no caso de não ser dependente financeiramente do crediário responderia 0. Para a questão Q5 a proposta foi inversa, ou seja, o respondente extremamente dependente responderia 0.

Quadro 8 – Distribuição de Frequência – Dependência do Crediário

Q1		Q3		Q5	
Grau de concordância	Frequência Relativa	Grau de concordância	Frequência Relativa	Grau de concordância	Frequência Relativa
0	6,67%	0	11,11%	0	2,22%
1	20,00%	1	13,33%	1	11,11%
2	6,67%	2	6,67%	2	8,89%
3	57,78%	3	35,56%	3	51,11%
4	8,89%	4	33,33%	4	26,67%

Fonte: Elaboração própria.

Os resultados revelam que a maioria dos respondentes se identifica como dependente financeiramente do crediário quando efetuam suas compras, concordam com as questões Q1 e Q3. O interessante é que a maioria dos respondentes também concorda (número 3 na escala) com a questão Q5. Esse resultado sugere que os respondentes talvez desejem mostrar que

tomam atitudes com relação ao fato de serem dependentes do crédito, ou seja, a posição da questão Q5 no questionário pode ter induzido os respondentes na sua resposta.

Quanto às afirmações que mediam a observação, pelos participantes, de detalhes das dívidas contratadas, também foi utilizada a escala Likert. Nas afirmações Q2 e Q4 o respondente extremamente consciente responderia 4 e no caso extremo contrário responderia 0.

Quadro 9 – Distribuição de Frequência – Observação de detalhes das dívidas

Q2		Q4	
Grau de concordância	Frequência Relativa	Grau de concordância	Frequência Relativa
0	4,44%	0	0%
1	8,89%	1	6,67%
2	6,67%	2	4,44%
3	66,67%	3	77,78%
4	13,33%	4	11,11%

Fonte: Elaboração própria.

A grande maioria de respondentes se qualifica como observador, ou seja, são conscientes das dívidas que fazem ao considerar o prazo e valor das prestações. Esse resultado reforça a ideia acima de que na questão Q5 os respondentes teriam vontade de mostrar a sua preocupação com relação ao fato de serem dependentes do crédito, ou seja, ao intercalar questões de dependência financeira e observação/consciência das dívidas, talvez as respostas tenham sido influenciadas, no sentido de que os respondentes sentissem que deveriam se redimir pelo fato de se confessarem dependentes do crediário.

Para melhor analisar esses dois índices, $DC = Q1 + Q3 + (4 - Q5)$ e $DT = Q2 + Q4$, foram desenvolvidas as análises de suas distribuições de frequência. No caso de DC esses resultados vão de 0 a 12 (extrema dependência do crédito) e em DT 0 a 8 (extrema observação dos detalhes das transações), lembrando que quanto maior o resultado de DC, maior os problemas financeiros/dependência do crediário.

Quadro 10 – Distribuição de Frequência – Índice Dependência do Crediário

Variável Dependência do Crediário – 45 observações válidas			
“Pontos”	Frequência	Frequência Relativa	Frequência Acumulada
0	1	2,22%	2,22%
3	4	8,89%	11,11%
4	3	6,67%	17,78%
5	5	11,11%	28,89%
6	8	17,78%	46,67%
7	15	33,33%	80,00%
8	6	13,33%	93,33%
9	1	2,22%	95,56%
10	2	4,44%	100,00%

Fonte: Elaboração própria

Nas questões consideradas para a formação desse índice, Q1, Q3 e Q5, nenhum dos componentes da amostra obteve 1, 2, 11 ou 12 pontos, e a grande maioria se concentrou nos 7 pontos, isto é, a grande maioria de respondentes obteve $DC = Q1 + Q3 + (4 - Q5) = 7$.

No caso de DT, quanto maior o seu resultado, melhor é a observação pelos respondentes dos detalhes, prazo e valor das prestações, das dívidas contratadas, ou seja, quanto maior o resultado mais os respondentes são considerados conscientes financeiramente.

Quadro 11 – Distribuição de Frequência – Índice Detalhes das Transações

Variável Observação dos Detalhes das Transações – 45 observações válidas			
“Pontos”	Frequência	Frequência Relativa	Frequência Acumulada
1	1	2,22%	2,22%
3	1	2,22%	4,44%
4	7	15,56%	20,00%
5	2	4,44%	24,44%
6	27	60,00%	84,44%
7	4	8,89%	93,33%
8	3	6,67%	100,00%

Fonte: Elaboração própria

Nas questões consideradas para a formação desse índice, Q2 e Q4, nenhum dos componentes da amostra obteve 2 pontos. Considerando que a média desse índice é 4 e que a maioria (60,00%) dos respondentes atingiram 6 pontos nesse índice, ou seja, $DT = Q2 + Q4 = 6$, observa-se que a maioria se rotula como observador ou consciente das dívidas que contratam.

Como mencionado anteriormente, esse resultado pode ter sido influenciado por erro na disposição das questões dessa seção no questionário, pois ao intercalar questões que mediam a dependência do crédito com questões de consciência dos detalhes das dívidas, a maioria de respondentes poderia ter sentido a necessidade de mostrar que controla esses detalhes, já que tinha revelado depender financeiramente do crédito.

4.4 Implicações da aceitação do crediário sobre o comportamento ou o bem estar dos respondentes

Essa parte do questionário foi desenvolvida para medir as implicações da aceitação/dependência do crediário no comportamento das pessoas, devendo ser respondido de forma binária, Sim (1) ou Não (0). Os resultados estão apresentados a seguir em forma de distribuição de frequências:

Quadro 12 - Distribuição de Frequência - Comportamento

Questões Propostas	Dummies para medir as Implicações da aceitação/dependência do crediário no comportamento das pessoas – 45 observações válidas			
	Alternativas	Frequência	Frequência Relativa	Frequência Acumulada
D1	0	10	22,22%	22,22%
	1	35	77,78%	100,00%
D2	0	15	33,33%	33,33%
	1	30	66,67%	100,00%
D3	0	23	51,11%	51,11%
	1	22	48,89%	100,00%
D4	0	15	33,33%	33,33%
	1	30	66,67%	100,00%
D5	0	15	33,33%	33,33%
	1	30	66,67%	100,00%

Fonte: Elaboração própria

A Dummie D1 trazia para os participantes a questão “Sempre tenho dívida”, verificou-se que a grande maioria concorda com a afirmação, ou seja, a maioria dos respondentes se identifica como endividado ou com problemas financeiros frequentes. O resultado da Dummie D2 “Estou feliz com os bens que possuo” merece destaque com relação ao seu resultado, pois surpreende ao diferir do que era esperado. A maioria dos respondentes informa estar feliz com os bens que possuem, ou seja, apesar das preocupações financeiras as pessoas afirmaram que estão felizes com os seus bens.

Duas explicações podem ser sugeridas na tentativa de esclarecer esse resultado, a primeira é que houve um processo, ao longo dos anos, de ascensão financeira de pessoas com baixa renda para uma situação de classe média, logo, as pessoas podem estar felizes com os bens que possuem hoje, levando em consideração a sua situação anterior. Outra possível explicação é que as pessoas podem ter dado a resposta, comparando seus bens com o de seus vizinhos, por exemplo, caso essas pessoas se enxerguem em situação melhor que a deles, estarão felizes com o que possuem.

A Dummie D3 “Estou disposto(a) a me endividar para comprar novas coisas” também foi uma questão que surpreendeu quanto ao seu resultado, pois quando os respondentes são questionados da sua disponibilidade futura à contratação de novas dívidas/utilização do crédito para sustentar pagamentos, a maioria das pessoas responde de forma negativa. Esse resultado revela que a maioria dos participantes tem a consciência de que não deveriam contratar novas dívidas, muito embora o que se observa das questões anteriores é uma relação recorrente desses respondentes com o crediário.

As Dummies D4 e D5 mediam de fato as implicações no comportamento dos respondentes, da identificação com a situação de dependência financeira e o fato de possuírem

dívidas recorrentes. Ao responder positivamente às questões “Me sinto mal ao fazer uma dívida” e “Deixo de fazer planos se estou endividado(a) para os próximos anos”, a maioria dos respondentes atestam que o seu comportamento ou bem estar é afetado por esses fatores. Ou seja, dos resultados pode-se inferir que o sentimento de mal estar prevalece quando o assunto “dívida” é colocado em discussão, afetando não só o estado do indivíduo no momento, mas também seus planos quanto ao futuro.

4.5 Análises estatísticas

Foi realizado o cálculo da correlação existente entre problemas financeiros/dependência do crediário (variável DC) com as características do respondente, Idade, Renda familiar mensal, Moradores com renda estável (McomR) e Quantidade de moradores na casa (MnaC).

Quadro 13 – Coeficientes de Correlação

Correlação - 5% valor crítico (bilateral) = 0,2940 - 45 observações válidas					
DC	Idade	Renda	McomR	MnaC	-
1,0000	-0,1590	-0,1402	-0,0028	0,0790	DC
-	1,0000	0,1476	0,0376	-0,0323	Idade
-	-	1,0000	0,4414	-0,1833	Renda
-	-	-	1,0000	-0,1749	McomR
-	-	-	-	1,0000	MnaC

Fonte: Elaboração própria.

A correlação foi reduzida para todas as variáveis. Apenas a variável “Moradores com renda estável” apresentou um valor superior (0,4414) ao valor crítico bilateral (0,2940). O valor crítico bilateral é o critério de decisão para verificar se a correlação era expressiva ou não, calculado em 0,294, foi maior que as correlações com Idade, Renda, Moradores com renda estável (McomR) e Quantidade de moradores na casa (MnaC).

Para verificar melhor como as características das pessoas influenciam no seu comportamento financeiro em conjunto, foi calculada a regressão linear múltipla, segundo modelo:

$$DC = a + \beta_1 IDADE + \beta_2 RENDA + \beta_3 MCOMR + \beta_4 MNAC + \varepsilon$$

Mas o resultado mostrou que a constante "a" seria a única variável explicativa. Ou seja, a constante estaria atrapalhando os cálculos. Calculou-se sem a constante e a saída do software foi a seguinte, para $DC = \beta_1 IDADE + \beta_2 RENDA + \beta_3 MCOMR + \beta_4 MNAC + \varepsilon$:

Tabela 1 – Modelo MQO 1

Variável dependente DC – 45 observações válidas				
Variáveis independentes	Coefficiente	Erro Padrão	Razão-t	p-valor
Idade	0,0647893	0,0272479	2,3778	0,02229
Feminino	2,03616	0,944541	2,1557	0,03718
Renda	9,68486e-05	0,000415025	0,2334	0,81668
McomR	0,199173	0,4999	0,3984	0,69244
MnaC	0,340177	0,176881	1,9232	0,06159

Fonte: Elaboração própria.

Ou seja, $DC = 0,065 \text{ IDADE} + 2,04 \text{ FEMININO} + 0,000097 \text{ RENDA} + 0,2 \text{ MCOMR} + 0,34 \text{ MNAC}$ ($R^2 = 0,88$).

Como o modelo possui variáveis que não ajudam a explicar o comportamento de DC, fez-se a omissão destas através de um método chamado Stepwise (usando p-valor de 0,05 bilateral). O resultado foi o seguinte:

Tabela 2 – Modelo MQO 2

Variável dependente DC – 45 observações válidas				
Variáveis independentes	Coefficiente	Erro Padrão	Razão-t	p-valor
Idade	0,0711101	0,0233648	3,0435	0,00402
Feminino	2,1558	0,899525	2,3966	0,02108
MnaC	0,326124	0,171504	1,9015	0,06411

Fonte: Elaboração própria.

Chama-se a atenção para os resultados R-quadrado (0,878856) e P-valor (2,78e-19), pois revelam quanto o modelo MQO 2 foi explicativo no cruzamento da variável DC com as variáveis de características dos respondentes, Idade, Feminino e Quantidade de moradores na casa.

Observou-se que o mais relevante deste resultado é o sinal, se o sinal é positivo a relação é proporcional, se o sinal do coeficiente é negativo temos uma relação inversa. Todos os sinais foram positivos e podemos dizer que quanto maior a idade, o fato de ser mulher e o número de moradores na residência, maior o DC. Como sugestões que ajudam a explicar os resultados encontrados pode-se citar, segundo Giannetti (2005), que quanto maior a idade menor é a pretensão desse indivíduo de que sua renda aumentará no futuro. Ou seja, talvez esses indivíduos tenham consolidado em mente que não conseguirão arcar com suas despesas no momento da realização, nem agora e nem no futuro.

O fato de ser mulher pode ter sido influenciado para esse resultado, pois foram entrevistadas muito mais mulheres do que homens na amostra formada, fato já considerado como um limitante da pesquisa realizada. Quanto a variável “Quantidade de moradores na casa”, acredita-se que quanto mais pessoas para sustentar, mais difícil é não depender financeiramente do crédito.

Foram inseridas as variáveis Dummies no modelo, e o resultado para a dummie D1 foi interessante, mas já esperado:

Tabela 3 – Modelo MQO 3

Variável dependente DC – 45 observações válidas				
Variáveis independentes	Coefficiente	Erro Padrão	Razão-t	p-valor
Idade	0,0636537	0,0160372	3,9691	0,00028
Feminino	1,2099	0,67151	1,8018	0,07876
D1	3,5296	0,582437	6,0601	<0,00001

Fonte: Elaboração própria.

A relação foi diretamente proporcional, ou seja, as pessoas com maior dependência financeira do crédito disseram que sempre tem dívida.

Fez-se também o mesmo procedimento para a preocupação com o tempo e o valor da prestação na compra (variável DT), inicialmente calculou-se a correlação, que foi fraca, e em seguida a regressão linear.

Quadro 14 – Coeficientes de Correlação

Correlação - 5% valor crítico (bilateral) = 0,2940 – 45 observações válidas						
DT	Idade	Feminino	Renda	McomR	MnaC	-
1,0000	0,0612	0,0067	0,1038	0,1403	0,2069	DT
-	1,0000	-0,1765	0,1476	0,0376	-0,0323	Idade
-	-	1,0000	-0,1347	0,0913	0,1609	Feminino
-	-	-	1,0000	0,4414	-0,1833	Renda
-	-	-	-	1,0000	-0,1749	McomR
-	-	-	-	-	1,0000	MnaC

Fonte: Elaboração própria.

Agora a regressão linear. Novamente o modelo com a constante não foi o adequado. O resultado Stepwise foi o seguinte:

Tabela 4 – Modelo MQO 4

Variável dependente DT – 45 observações válidas				
Variáveis independentes	Coefficiente	Erro Padrão	Razão-t	p-valor
Idade	0,0642067	0,0176014	3,6478	0,00074
Feminino	1,21054	0,594669	2,0357	0,04828
Renda	0,000432821	0,000238274	1,8165	0,07661
MnaC	0,334634	0,113149	2,9575	0,00513

Fonte: Elaboração própria.

Ou seja, a preocupação com o valor e o tempo são diretamente proporcionais a Idade, Sexo Feminino, Renda estável e número de moradores na casa. Sugere-se para esses resultados que a consciência financeira aumenta com a idade, isto é, pessoas com mais idade tem mais conhecimento ou experiência adquirida, da importância de observar os detalhes das dívidas que devem arcar. Mais uma vez, o fato de ser mulher pode ter sido influenciado para

esse resultado, pois foram entrevistadas muito mais mulheres do que homens na amostra formada.

O fato de possuir renda estável pode fazer com que os indivíduos fiquem mais conscientes ou deem mais valor ao seu dinheiro, assim eles passam a observar mais os detalhes de valor e prazo das prestações a pagar. Quanto a quantidade de moradores na casa, assumiu-se que quanto mais pessoas para sustentar maior será a preocupação financeira.

Um fato interessante aconteceu quando foi inserida no modelo a variável dummie D2 - “Estou feliz com os bens que possuo”:

Tabela 5 – Modelo MQO 5

Variável dependente DT – 45 observações válidas				
Variáveis independentes	Coefficiente	Erro Padrão	Razão-t	p-valor
Idade	0,0475411	0,0157728	3,0141	0,00446
Feminino	1,01275	0,515362	1,9651	0,05637
Renda	0,000526173	0,000206886	2,5433	0,01495
MnaC	0,269984	0,0989858	2,7275	0,00943
D2	1,52177	0,391274	3,8893	0,00037

Fonte: Elaboração própria.

Pessoas com maior preocupação financeira afirmaram que estão felizes com seus bens, ou seja, apesar da preocupação financeira as pessoas afirmaram que estão felizes com os bens que possuem.

Além das regressões, foram realizados testes de não-linearidade, heteroscedasticidade, normalidade dos resíduos e colinearidade. Uma vez que a finalidade das regressões é estabelecer relações explicativas e não fazer previsões, não será destacado os resultados dos referidos testes no texto, encontrando-se em anexo.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste trabalho foi possível mensurar, por meio da amostra, o grau de aceitação do uso do crédito pelos indivíduos, e também perceber que existem implicações negativas da dependência do crediário no seu comportamento/bem estar.

Considerando que o Brasil é um país com altas taxas de juros nas compras a prazo, que as pessoas são alertadas para isto, e que muitas não abrem mão do crédito, tentou-se perceber como essa relação funciona do ponto de vista das pessoas. Ou seja, foi possível perceber como os indivíduos enxergam financeiramente o uso da opção de crédito, e como se sentem com relação a isso (fator comportamental/bem estar). Outra proposição foi testar se das características individuais consideradas neste trabalho, “idade” “renda familiar”, “gênero”, “o fato de possuir trabalho estável” e a “quantidade de moradores na casa”, serviriam como variáveis explicativas da “dependência do crediário” e da “observância de detalhes das dívidas/preocupação financeira”, os resultados foram interessantes e foram feitas algumas sugestões na tentativa de ajudar a compreensão.

As análises estatísticas foram essenciais para revelar que a maioria das pessoas entrevistadas se enxerga como endividada, sendo também da maioria a crença de que isso se reflete negativamente em seu comportamento diário e também em planos para o futuro. Interessante que quando questionados sobre a sua “disposição” de endividar-se no futuro, a resposta da maioria é negativa, muito embora tenham uma relação recorrente com o crediário. Ou seja, verificou-se que prevalece entre a maioria o sentimento de mal estar quando se discute o relacionamento com o crédito, parece haver o entendimento de que não deveriam contratar “dívidas” no futuro, mas ao mesmo tempo há a crença da dependência do crediário.

Não foi o foco do trabalho avaliar o nível de conhecimento financeiro dos indivíduos, a influência do conhecimento financeiro em suas decisões financeiras, ou perceber se os entrevistados entendem que o envolvimento desenfreado com o crediário possa trazer dívidas que, muitas vezes, estendem-se por longo período de tempo. Por isso, trabalhos futuros são de extrema importância para contribuir com o desenvolvimento do tema aqui levantado, incluindo-se também a análise de quais são os tipos de bens comprados a prazo pelas famílias com as características destacadas no trabalho, ou seja, com quais tipos de produtos essas famílias estariam se endividando.

REFERÊNCIAS

BONI, Valdete; QUARESMA, Sílvia Jurema. Aprendendo a entrevistar: como fazer entrevistas em Ciências Sociais. **Em Tese**, v. 2, n. 1, p. 68-80, 2005. Disponível em: <<https://periodicos.ufsc.br/index.php/emtese/article/viewFile/18027/16976>>

BRAUNSTEIN, S.; WELCH, C. Financial literacy: an overview of practice, research, and policy. *Federal Reserve Bulletin*, Nov. 2002. Disponível em: <<http://www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2002/1102lead.pdf>>

CAMPBELL, J. Y. Household Finance. **The Journal of Finance**, v. 61, n. 4. 2006. Disponível em: <https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/3157877/campbellnber_householdfinance.pdf?sequence=2>

CERBASI, Gustavo. **Casais inteligentes enriquecem juntos**. 148 ed. São Paulo, SP. Gente. 2004.

EWALD, Carlos Luís. **Sobrou dinheiro!** : Lições de economia doméstica. 10. ed. Rio de Janeiro, RJ. Bertrand Brasil, 2004.

FIGUEIREDO, A. M. de.; SOUZA, S. R. G. de.. *Como Elaborar Projetos, Monografias, Dissertações e Teses: Da Redação Científica à Apresentação do Texto Final*. 2ª Edição. Rio de Janeiro: Editora Lumen Juris, 2008.

GIANNETTI, Eduardo. **O valor do amanhã**: ensaio sobre a natureza dos juros. São Paulo, Companhia das Letras, 2005.

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

GITMAN, Lawrence Jeffrey. **Princípios de administração financeira**. 10 ed. São Paulo, SP. Pearson, 2004.

JACOB, Katy et al. *Tools for survival: An analysis of financial literacy programs for lower-income families*. Chicago: Woodstok Institute, Jan/2000.

LUCCI, C. R.; ZERRENER, S. A.; VERRONE, M. A. G.; SANTOS, S. C. **A influência da educação financeira nas decisões de consumo e investimento dos indivíduos**. Em: Seminário em Administração, 9., 2006, São Paulo. Anais.

LUCEY, T.A., & GIANNANGELO, D.M. (2006). Short Changed: The Importance of Facilitating Equitable Financial Education in Urban Society. *Education and Urban Society*, 38(3).

LUSARDI, A. 401(k) Pension Plans and Financial Advice: Should Companies follow IBM's Initiative? **Employee Benefit Plan Review**, p. 16-18. 2007. Disponível em <http://www.dartmouth.edu/~alusardi/Papers/07-Lusardi_shortarticle.pdf>

LUSARDI, A. The Importance of Financial Literacy. **NBER Reporter**, Issue 2, p. 13-16. 2009. Disponível em < http://www.dartmouth.edu/~alusardi/Papers/NBER_Reporter.pdf>

MARCONI, Maria de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MARTINS, José Pio. **Educação financeira ao alcance de todos**. 1. ed. São Paulo, SP.Fundamento, 2004.

MATTA, Rodrigo Octávio Beton. **Oferta e demanda de informação financeira pessoal: O Programa de Educação Financeira do Banco Central do Brasil e os universitários do Distrito Federal**. 2007. 201f. Dissertação (mestrado em Ciência da Informação), Universidade de Brasília, Brasília, 2007.

MATTAR, F. N. **Pesquisa de marketing**: edição compacta. São Paulo: Atlas, 1996

MEC (Ministério da Educação). *Parâmetros curriculares nacionais: ensino médio*. 2000^a Disponível em: <<http://portal.mec.gov.br/seb/arquivos/pdf/blegais.pdf>>

MORTON, John S. The interdependence of economics and personal finance education. *Social Education*, v.69, n.2, p. 66-72, Mar. 2005. Disponível em: <<https://www.questia.com/library/journal/1G1-130724824/the-interdependence-of-economic-and-personal-finance>>

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

OCDE (Organização de Cooperação e de Desenvolvimento Econômico). *OECD's Financial Education Project*. Assessoria de Comunicação Social, 2004. Disponível em: <www.oecd.org/>.

PERETTI, Luis Carlos. **Aprenda a cuidar do seu dinheiro**. 1. ed. Dois Vizinhos, PR. Impressul, 2007.

PEREIRA, Cristiano; APARECIDA, Cleonice; LEONARDO, Orlando; **Educação Financeira**: Ferramenta que contribui para a Qualidade de Vida do Trabalhador. Bragança Paulista, 2009, 44 folhas, Trabalho de Iniciação Científica do grupo, Universidade São Francisco.

SAITO, André Taue. **Uma contribuição ao desenvolvimento da educação em finanças pessoais no Brasil**. 2007. Dissertação (Mestrado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, University of São Paulo, São Paulo, 2007. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-28012008-141149/>>

SAVOIA, José Roberto Ferreira; SAITO, André Taue; SANTANA, Flávia de Angelis. Paradigmas da educação financeira no Brasil. **Rev. Adm. Pública**, Rio de Janeiro, v. 41, n. 6, p. 1121-1141, dez. 2007. Disponível em

<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S003476122007000600006&lng=pt&nrm=iso>

SELLTIZ, Claire et al. **Métodos de pesquisa nas relações sociais**. Tradução de Maria Martha Hubner de Oliveira. 2a edição. São Paulo: EPU, 1987.

STRATE, Anete Berenice Schaeffer. "**Implicações provenientes da elaboração de um orçamento familiar**". 2010. Dissertação (Mestrado) – Curso de Ensino de Ciências Exatas Centro Universitário UNIVATES, Lajeado, 28 abr. 2010. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/10737/107>>

VITT, Lois A. **Consumers' Financial Decisions and the Psychology of Values**. *Journal of Financial Service Professionals*, Nov/2004. Disponível em: < <http://www.isfs.org/documents-pdfs/jfsp-vitt-article-11-04.pdf>>

ZERRENNER, Sabrina Arruda. **Estudo sobre as razões para o endividamento da população de baixa renda**. 2007. Dissertação (Mestrado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-13112007-120236/>>

APÊNDICE A - Questionário

1ª Parte – Identificação do respondente

Local de residência: _____ Idade: _____ anos Gênero: () Masculino () Feminino

2ª Parte – Nível socioeconômico

Esta parte consiste na identificação do nível socioeconômico da família.

-Renda Familiar Mensal, tendo por base uma média dos últimos meses, incluindo-se aqui também possíveis rendas extras:
R\$ _____

-Quantos moradores possuem trabalho estável: () 0 () 1 () 2 () 3 () 4 () 5

-Quantidade de moradores na casa _____

-Todos os moradores vivem a partir da renda familiar mensal informada:

() Sim () Não

Se não, por quê? _____

- Auxílio de: Bolsa família ()

Cesta básica ()

Outro _____

3ª Parte

Nos itens a seguir, você deverá indicar o grau de concordância em relação a cada afirmação, obedecendo a seguinte escala:

Discordo totalmente	Discordo	Neutro	Concordo	Concordo totalmente
0	1	2	3	4

1) Todos os bens que possuo foram comprados à prazo.

0	1	2	3	4
---	---	---	---	---

2) Quando compro à prazo, considero o valor das prestações.

0	1	2	3	4
---	---	---	---	---

3) Se não fizer dívida não consigo comprar nada.

0	1	2	3	4
---	---	---	---	---

4) Quando compro à prazo, observo o tempo necessário para pagar a dívida.

0	1	2	3	4
---	---	---	---	---

5) Espero terminar de pagar um bem para fazer novas dívidas.

0	1	2	3	4
---	---	---	---	---

4ª parte

A seguir você deverá indicar se concorda ou discorda das seguintes afirmações:

1) Sempre tenho dívida.

() Sim () Não

2) Estou feliz com os bens que possuo.

() Sim () Não

3) Estou disposto(a) a me endividar para comprar novas coisas.

() Sim () Não

4) Me sinto mal ao fazer uma dívida.

() Sim () Não

5) Deixo de fazer planos se estou endividado(a) para os próximos anos.

() Sim () Não

APÊNDICE B – Resultados

Estatísticas Descritivas, usando as observações 1 - 45 para a variável Idade (45 observações válidas)

Média	Mediana	Mínimo	Máximo
35,8667	35,0000	19,0000	64,0000
Desvio Padrão	C.V.	Enviesamento	Curtose Ex.
9,66625	0,269505	0,615347	0,466966
Perc. 5%	Perc. 95%	Intervalo IQ	Observações ausentes
20,3000	56,0000	13,5000	0

Distribuição de frequência para Feminino, observações 1-45

	frequência	rel.	acum.	
0	6	13,33%	13,33%	****
1	39	86,67%	100,00%	*****

Estatísticas Descritivas, usando as observações 1 - 45 para a variável Renda (45 observações válidas)

Média	Mediana	Mínimo	Máximo
1396,13	1000,00	200,000	4000,00
Desvio Padrão	C.V.	Enviesamento	Curtose Ex.
962,517	0,689416	1,20621	0,834143
Perc. 5%	Perc. 95%	Intervalo IQ	Observações ausentes
263,000	3850,00	1112,00	0

Distribuição de frequência para McomR, observações 1-45

	frequência	rel.	acum.	
0	21	46,67%	46,67%	*****
1	19	42,22%	88,89%	*****
2	4	8,89%	97,78%	***
4	1	2,22%	100,00%	

Distribuição de frequência para MnaC, observações 1-45

	frequência	rel.	acum.	
1	1	2,22%	2,22%	
2	1	2,22%	4,44%	
3	10	22,22%	26,67%	*****
4	13	28,89%	55,56%	*****
5	6	13,33%	68,89%	****
6	6	13,33%	82,22%	****
7	3	6,67%	88,89%	**
8	3	6,67%	95,56%	**
9	1	2,22%	97,78%	
10	1	2,22%	100,00%	

Estatísticas Descritivas, usando as observações 1 - 45
para a variável R_C (45 observações válidas)

Média	Mediana	Mínimo	Máximo
0,189101	0,125000	0,000000	1,00000
Desvio Padrão	C.V.	Enviesamento	Curtose Ex.
0,235863	1,24729	1,39609	1,78192
Perc. 5%	Perc. 95%	Intervalo IQ	Observações ausentes
0,000000	0,666667	0,333333	0

Distribuição de frequência para Q1, observações 1-45

	frequência	rel.	acum.	
0	3	6,67%	6,67%	**
1	9	20,00%	26,67%	*****
2	3	6,67%	33,33%	**
3	26	57,78%	91,11%	*****
4	4	8,89%	100,00%	***

Distribuição de frequência para Q2, observações 1-45

	frequência	rel.	acum.	
0	2	4,44%	4,44%	*
1	4	8,89%	13,33%	***
2	3	6,67%	20,00%	**
3	30	66,67%	86,67%	*****
4	6	13,33%	100,00%	****

Distribuição de frequência para Q3, observações 1-45

	frequência	rel.	acum.	
0	5	11,11%	11,11%	***
1	6	13,33%	24,44%	****
2	3	6,67%	31,11%	**
3	16	35,56%	66,67%	*****
4	15	33,33%	100,00%	*****

Distribuição de frequência para Q4, observações 1-45

	frequência	rel.	acum.	
1	3	6,67%	6,67%	**
2	2	4,44%	11,11%	*
3	35	77,78%	88,89%	*****
4	5	11,11%	100,00%	***

Distribuição de frequência para Q5, observações 1-45

	frequência	rel.	acum.	
0	1	2,22%	2,22%	
1	5	11,11%	13,33%	***
2	4	8,89%	22,22%	***
3	23	51,11%	73,33%	*****
4	12	26,67%	100,00%	*****

Estatísticas Descritivas, usando as observações 1 - 45
para a variável DC (45 observações válidas)

Média	Mediana	Mínimo	Máximo
6,20000	7,00000	0,000000	10,0000
Desvio Padrão	C.V.	Enviesamento	Curtose Ex.
1,94936	0,314413	-0,731265	1,06500
Perc. 5%	Perc. 95%	Intervalo IQ	Observações ausentes
3,00000	9,70000	2,00000	0

Distribuição de frequência para DC, observações 1-45

	frequência	rel.	acum.	
0	1	2,22%	2,22%	
3	4	8,89%	11,11%	***
4	3	6,67%	17,78%	**
5	5	11,11%	28,89%	***
6	8	17,78%	46,67%	*****
7	15	33,33%	80,00%	*****
8	6	13,33%	93,33%	****
9	1	2,22%	95,56%	
10	2	4,44%	100,00%	*

Estatísticas Descritivas, usando as observações 1 - 45
para a variável DT (45 observações válidas)

Média	Mediana	Mínimo	Máximo
5,68889	6,00000	1,00000	8,00000
Desvio Padrão	C.V.	Enviesamento	Curtose Ex.
1,31118	0,230481	-1,12203	2,43190
Perc. 5%	Perc. 95%	Intervalo IQ	Observações ausentes
3,30000	8,00000	0,500000	0

Distribuição de frequência para DT, observações 1-45

	frequência	rel.	acum.	
1	1	2,22%	2,22%	
3	1	2,22%	4,44%	
4	7	15,56%	20,00%	*****
5	2	4,44%	24,44%	*
6	27	60,00%	84,44%	*****
7	4	8,89%	93,33%	***
8	3	6,67%	100,00%	**

Distribuição de frequência para D1, observações 1-45

	frequência	rel.	acum.	
0	10	22,22%	22,22%	*****
1	35	77,78%	100,00%	*****

Distribuição de frequência para D2, observações 1-45

	frequência	rel.	acum.	
0	15	33,33%	33,33%	*****
1	30	66,67%	100,00%	*****

Distribuição de frequência para D3, observações 1-45

	frequência	rel.	acum.	
0	23	51,11%	51,11%	*****
1	22	48,89%	100,00%	*****

Distribuição de frequência para D4, observações 1-45

	frequência	rel.	acum.	
0	15	33,33%	33,33%	*****
1	30	66,67%	100,00%	*****

Distribuição de frequência para D5, observações 1-45

	frequência	rel.	acum.	
0	15	33,33%	33,33%	*****
1	30	66,67%	100,00%	*****

Coefficientes de correlação, usando todas as observações 1 - 45
5% valor crítico (bilateral) = 0,2940 para n = 45

DC	Idade	Renda	McomR	MnaC	
1,0000	-0,1590	-0,1402	-0,0028	0,0790	DC
	1,0000	0,1476	0,0376	-0,0323	Idade
		1,0000	0,4414	-0,1833	Renda
			1,0000	-0,1749	McomR
				1,0000	MnaC

Regressão

Linear:

DC = b1 IDADE + b2 FEMININO + b3 RENDA + b4 MCOMR + b5 MNAC + erro

Modelo MQO, usando as observações 1-45

Variável dependente: DC

	Coefficiente	Erro Padrão	razão-t	p-valor	
Idade	0,0647893	0,0272479	2,3778	0,02229	**
Renda	9,68486e-05	0,000415025	0,2334	0,81668	
McomR	0,199173	0,4999	0,3984	0,69244	
MnaC	0,340177	0,176881	1,9232	0,06159	*
Feminino	2,03616	0,944541	2,1557	0,03718	**

Média var. dependente	6,200000	D.P. var. dependente	1,949359
Soma resíd. quadrados	227,6593	E.P. da regressão	2,385683
R-quadrado	0,879990	R-quadrado ajustado	0,867989
F(5, 40)	58,66102	P-valor(F)	2,36e-17
Log da verossimilhança	-100,3290	Crítério de Akaike	210,6579
Crítério de Schwarz	219,6912	Crítério Hannan-Quinn	214,0254

Teste de não-linearidade (quadrados) -

Hipótese nula: a relação é linear
 Estatística de teste: LM = 19,051
 com p-valor = $P(\text{Qui-quadrado}(4) > 19,051) = 0,000768009$

Teste de White para a heteroscedasticidade -
 Hipótese nula: sem heteroscedasticidade
 Estatística de teste: LM = 40,2406
 com p-valor = $P(\text{Qui-quadrado}(18) > 40,2406) = 0,00193539$

Teste da normalidade dos resíduos -
 Hipótese nula: o erro tem distribuição Normal
 Estatística de teste: Qui-quadrado(2) = 15,4097
 com p-valor = 0,000450638

Fatores de Inflacionamento da Variância (VIF)

Valor mínimo possível = 1,0
 Valores > 10,0 podem indicar um problema de colinearidade

Idade 1,049
 Renda 1,319
 McomR 1,302
 MnaC 1,075
 Feminino 1,104

Modelo MQO, usando as observações 1-45
 Variável dependente: DC

	<i>Coefficiente</i>	<i>Erro Padrão</i>	<i>razão-t</i>	<i>p-valor</i>	
Idade	0,0711101	0,0233648	3,0435	0,00402	***
MnaC	0,326124	0,171504	1,9015	0,06411	*
Feminino	2,1558	0,899525	2,3966	0,02108	**
Média var. dependente	6,200000	D.P. var. dependente		1,949359	
Soma resíd. quadrados	229,8101	E.P. da regressão		2,339160	
R-quadrado	0,878856	R-quadrado ajustado		0,873087	
F(3, 42)	101,5650	P-valor(F)		2,78e-19	
Log da verossimilhança	-100,5405	Critério de Akaike		207,0810	
Critério de Schwarz	212,5010	Critério Hannan-Quinn		209,1016	

Teste de não-linearidade (quadrados) -
 Hipótese nula: a relação é linear
 Estatística de teste: LM = 17,5859
 com p-valor = $P(\text{Qui-quadrado}(2) > 17,5859) = 0,000151801$

Teste de White para a heteroscedasticidade -
 Hipótese nula: sem heteroscedasticidade
 Estatística de teste: LM = 25,3188
 com p-valor = $P(\text{Qui-quadrado}(7) > 25,3188) = 0,000666101$

Teste da normalidade dos resíduos -
 Hipótese nula: o erro tem distribuição Normal
 Estatística de teste: Qui-quadrado(2) = 14,0056
 com p-valor = 0,000909341

Fatores de Inflacionamento da Variância (VIF)

Valor mínimo possível = 1,0
 Valores > 10,0 podem indicar um problema de colinearidade

Idade 1,032
 MnaC 1,027
 Feminino 1,058

Modelo MQO, usando as observações 1-45
 Variável dependente: DC

	<i>Coefficiente</i>	<i>Erro Padrão</i>	<i>razão-t</i>	<i>p-valor</i>	
Idade	0,0636537	0,0160372	3,9691	0,00028	***
Feminino	1,2099	0,67151	1,8018	0,07876	*
D1	3,5296	0,582437	6,0601	<0,00001	***
Média var. dependente	6,200000	D.P. var. dependente	1,949359		
Soma resíd. quadrados	133,1609	E.P. da regressão	1,780589		
R-quadrado	0,929804	R-quadrado ajustado	0,926462		
F(3, 42)	185,4429	P-valor(F)	3,01e-24		
Log da verossimilhança	-88,26239	Critério de Akaike	182,5248		
Critério de Schwarz	187,9448	Critério Hannan-Quinn	184,5453		

Teste de não-linearidade (quadrados) -
 Hipótese nula: a relação é linear
 Estatística de teste: LM = 9,99585
 com p-valor = P(Qui-quadrado(1) > 9,99585) = 0,00156894

Teste da normalidade dos resíduos -
 Hipótese nula: o erro tem distribuição Normal
 Estatística de teste: Qui-quadrado(2) = 5,09601
 com p-valor = 0,0782377

Teste de White para a heteroscedasticidade -
 Hipótese nula: sem heteroscedasticidade
 Estatística de teste: LM = 22,2868
 com p-valor = P(Qui-quadrado(6) > 22,2868) = 0,00107416

Fatores de Inflacionamento da Variância (VIF)

Valor mínimo possível = 1,0
 Valores > 10,0 podem indicar um problema de colinearidade

Idade 1,099

Feminino 1,036
D1 1,076

Coefficientes de correlação, usando todas as observações 1 - 45
5% valor crítico (bilateral) = 0,2940 para n = 45

DT	Idade	Feminino	Renda	McomR	
1,0000	0,0612	0,0067	0,1038	0,1403	DT
	1,0000	-0,1765	0,1476	0,0376	Idade
		1,0000	-0,1347	0,0913	Feminino
			1,0000	0,4414	Renda
				1,0000	McomR
					MnaC
				0,2069	DT
				-0,0323	Idade
				0,1609	Feminino
				-0,1833	Renda
				-0,1749	McomR
				1,0000	MnaC

Modelo MQO, usando as observações 1-45
Variável dependente: DT

	<i>Coefficiente</i>	<i>Erro Padrão</i>	<i>razão-t</i>	<i>p-valor</i>	
Idade	0,0642067	0,0176014	3,6478	0,00074	***
Feminino	1,21054	0,594669	2,0357	0,04828	**
Renda	0,000432821	0,000238274	1,8165	0,07661	*
MnaC	0,334634	0,113149	2,9575	0,00513	***
Média var. dependente	5,688889	D.P. var. dependente	1,311180		
Soma resíd. quadrados	97,38790	E.P. da regressão	1,541206		
R-quadrado	0,936431	R-quadrado ajustado	0,931779		
F(4, 41)	150,9918	P-valor(F)	5,91e-24		
Log da verossimilhança	-81,22312	Critério de Akaike	170,4462		
Critério de Schwarz	177,6729	Critério Hannan-Quinn	173,1403		

Teste de não-linearidade (quadrados) -

Hipótese nula: a relação é linear

Estatística de teste: LM = 15,539

com p-valor = $P(\text{Qui-quadrado}(3) > 15,539) = 0,00140945$

Teste de White para a heteroscedasticidade -

Hipótese nula: sem heteroscedasticidade

Estatística de teste: LM = 20,3164

com p-valor = $P(\text{Qui-quadrado}(12) > 20,3164) = 0,0613331$

Teste da normalidade dos resíduos -

Hipótese nula: o erro tem distribuição Normal

Estatística de teste: Qui-quadrado(2) = 9,27297
com p-valor = 0,00969169

Fatores de Inflacionamento da Variância (VIF)

Valor mínimo possível = 1,0

Valores > 10,0 podem indicar um problema de colinearidade

Idade 1,049
Feminino 1,066
Renda 1,065
MnaC 1,056

Modelo MQO, usando as observações 1-45
Variável dependente: DT

	<i>Coefficiente</i>	<i>Erro Padrão</i>	<i>razão-t</i>	<i>p-valor</i>	
Idade	0,0475411	0,0157728	3,0141	0,00446	***
Feminino	1,01275	0,515362	1,9651	0,05637	*
Renda	0,000526173	0,000206886	2,5433	0,01495	**
MnaC	0,269984	0,0989858	2,7275	0,00943	***
D2	1,52177	0,391274	3,8893	0,00037	***

Média var. dependente	5,688889	D.P. var. dependente	1,311180
Soma resíd. quadrados	70,66515	E.P. da regressão	1,329146
R-quadrado	0,953874	R-quadrado ajustado	0,949261
F(5, 40)	165,4377	P-valor(F)	1,31e-25
Log da verossimilhança	-74,00626	Critério de Akaike	158,0125
Critério de Schwarz	167,0458	Critério Hannan-Quinn	161,3800

Teste de não-linearidade (quadrados) -

Hipótese nula: a relação é linear

Estatística de teste: LM = 9,34639

com p-valor = $P(\text{Qui-quadrado}(3) > 9,34639) = 0,0250229$

Teste de White para a heteroscedasticidade -

Hipótese nula: sem heteroscedasticidade

Estatística de teste: LM = 33,0309

com p-valor = $P(\text{Qui-quadrado}(17) > 33,0309) = 0,0111705$

Teste da normalidade dos resíduos -

Hipótese nula: o erro tem distribuição Normal

Estatística de teste: Qui-quadrado(2) = 4,73367

com p-valor = 0,0937772

Fatores de Inflacionamento da Variância (VIF)

Valor mínimo possível = 1,0

Valores > 10,0 podem indicar um problema de colinearidade

Idade 1,080

Feminino 1,111
Renda 1,158
MnaC 1,060
D2 1,154