

## Fatores objetivos e subjetivos determinantes no crédito consignado: um estudo de caso dos servidores da Universidade Estadual de Maringá

Antonio Zotarelli/UEM  
Nilmen Salles/UEM  
José Carlos Bornia/UEM  
Jucélio Kretzer/UEM  
Igor Puertas de F. e Silva/UEM  
Darlan Maciel da Silva Filho/UEM

### RESUMO

Considerando os recentes estudos na área da economia comportamental e o crescimento do crédito consignado nos últimos anos, este artigo busca identificar aspectos relacionados a racionalidade ou irracionalidade quando do processo de endividamento, via crédito consignado, tendo como base os servidores da Universidade Estadual de Maringá. Observa-se que 24,3% dos pesquisados não consideraram o peso da taxa de juros quando assumiram o empréstimo, denotando irracionalidade. Outro ponto de destaque foi que, em 44% das respostas, os agentes fizeram compras a prazo ao mesmo tempo em que detinham aplicações financeiras, assumindo pagar taxa de juros mais elevada do que a que recebiam. Também, verificou-se que 19,6% dos pesquisados não mostraram sensibilidade em alterar o valor da poupança diante de aumentos nas taxas de juros e finalmente inferiu-se que a facilidade do crédito tem induzido os indivíduos a um comportamento menos “precaucional” e mais “endividador”, pois, exigências adicionais como a necessidade de um avalista reduziria a demanda de crédito consignado em 69,4%.

**Palavras chave:** Finanças comportamentais, Economia Comportamental, Hipótese de mercado eficiente, Anomalias de mercado.

### 1 INTRODUÇÃO

Os princípios da teoria econômica afirmam que os agentes econômicos se comportam como indivíduos racionais. Essa racionalidade tem origem na consideração de que as pessoas, entre duas ou mais alternativas, tomam suas decisões levando em consideração as questões pertinentes aos custos e benefícios esperados. Esses custos e benefícios como fatores de tomada de decisão estão relacionados a dois conceitos estudados pela ciência econômica: a teoria da utilidade e a maximização de valor.

A partir do processo de ponderação subjetiva da utilidade e da maximização de valor que os agentes econômicos percebem ao decidir pelo consumo de um determinado bem, obtém-se a derivação das curvas de oferta e demanda de um mercado e, conseqüentemente, o equilíbrio de mercado desse bem.

A teoria dos mercados eficientes tem como base o princípio da racionalidade ilimitada e considera que as decisões dos agentes são de fato tomadas com bases racionais e lógicas. Em tais mercados, os preços são justos e os retornos esperados são iguais aos retornos exigidos, uma vez que os preços refletem toda informação disponível e esses preços reagem rapidamente a novas informações conduzindo esse mercado ao equilíbrio. Nesse sentido, pode-se concluir que o mercado tende a se manter em um estado permanente de equilíbrio.

No entanto, observa-se nos últimos anos o surgimento de vários estudos relacionando as áreas da economia, psicologia e sociologia discutindo e analisando o comportamento humano quanto à racionalidade das tomadas de decisão. Esses estudos, denominados “finanças comportamentais” ou “economia comportamental”, procuram analisar questões relacionadas aos erros cometidos pelos indivíduos (como agentes econômicos) ao tomarem decisões aparentemente irracionais e ilógicas no momento em que gastam, poupam, investem e tomam recursos financeiros emprestados.

No sentido específico da tomada de empréstimos, observa-se forte crescimento, a partir de 2004, do volume de crédito consignado concedido pelo mercado financeiro no Brasil. Segundo dados do Banco Central, do total da carteira de crédito pessoal, o crédito consignado elevou-se de 34,8% para 53,1%, de dezembro de 2004 para novembro de 2006, respectivamente. Nos últimos doze meses (novembro/2006) o crédito consignado cresceu 50,1% enquanto o total do crédito pessoal aumentou em 25,2% (BACEN, 2006).

Trata-se de uma modalidade de empréstimo de fácil obtenção e taxa de juros relativamente baixa, em que a empresa pagadora do salário ou o benefício de aposentadoria faz o desconto em folha de pagamento, da respectiva prestação, repassando-a à instituição financeira, que conseqüentemente não corre nenhum risco, mesmo não exigindo avalista ou outras garantias do tomador do empréstimo.

Considerando a facilidade de endividar-se nesta modalidade de empréstimo, surgem alguns questionamentos em relação ao quadro de servidores da Universidade Estadual de Maringá. De forma geral, qual o nível de endividamento dos servidores da Universidade Estadual de Maringá na categoria de crédito consignado, em relação ao comprometimento da renda média? Quais os fatores objetivos e subjetivos que induzem o indivíduo a tomar esse empréstimo? Se ele tivesse que apresentar um avalista como garantia, mesmo assim, ele tomaria o empréstimo? Quais as finalidades do empréstimo?

Diante do exposto, o presente trabalho tem como objetivo principal, identificar o grau de influência da taxa de juros na decisão de assumir um empréstimo consignado. Como objetivos específicos, a estrutura de análise pretende: a) fazer uma revisão bibliográfica, a partir dos princípios descritos por J. M. Keynes, dos principais argumentos presentes nas análises em economia comportamental; b) realizar uma pesquisa de campo no âmbito da Universidade Estadual de Maringá, junto aos servidores procurando identificar, dentre os fatores subjetivos, a importância da taxa de juros no momento de decidir pelo endividamento consignado; c) Identificar os fatores comportamentais que influenciam a decisão de tomar empréstimo consignado buscando observar padrões de conduta dos indivíduos sobre eventos futuros.

A hipótese básica, aqui, está em considerar que o servidor, candidato a empréstimo consignado, presta pouca atenção à taxa de juros que está assumindo contratualmente e que vai onerar seu orçamento familiar durante a vigência do contrato.

Como método para a consecução dos objetivos adota-se a pesquisa descritiva e busca-se destacar na teoria econômica, tendo Keynes como marco inicial, os aspectos objetivos e subjetivos que apresentam interligação com a recente literatura sobre a economia comportamental. Em uma pesquisa de campo através de questionários entregues pessoalmente nos departamentos obteve-se os dados primários para fins de análises estatísticas. Uma das dificuldades foi o baixo retorno desses questionários por parte dos servidores da Universidade Estadual de Maringá, embora o questionário assegure sigilo dos dados informados pelos servidores.

O presente artigo está estruturado em três partes além desta introdução. Na primeira parte procura-se fazer uma revisão bibliográfica sobre o tema; na segunda parte apresenta-se os dados da pesquisa e uma discussão sobre os resultados e finalmente apresenta-se as conclusões.

## 2 ORIGEM DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL

Sob a denominação de “finanças comportamentais”, vários estudiosos tentam relacionar economia, psicologia e sociologia. Trata-se de um ramo da economia que, a partir da publicação do trabalho dos psicólogos israelenses Kahneman e Tversky (1979), “Prospectiv Theory: an anlysis of decision under risk” vem sendo denominado de “economia comportamental”. Recentemente, Daniel Kahneman (Amos Tversky morreu, em 1996) recebeu o Prêmio Nobel de Economia por seus trabalhos em economia comportamental, em especial, pelos métodos científicos utilizados para explorar aspectos do comportamento humano muito conhecido pelos “publicitários e pelos vendedores de carros usados”.

Para Lintz (2004, p. 21), “o trabalho de Kahneman e Tverski evidenciou uma idéia chave no campo da teoria econômica: o comportamento real dos indivíduos pode, muitas vezes, divergir do que é esperado pelos modelos econômicos clássico. Esse comportamento, que sob a ótica da teoria clássica pode ser considerado muitas vezes como irracional, tem impacto real e significativo nos diversos mercados de ativos. A compreensão desses efeitos psicológicos apresentados pelos indivíduos e a sua incorporação nos modelos teóricos mostram-se fundamental para o aprimoramento da teoria econômica e financeira”.

Os pesquisadores reforçaram as antigas críticas [p.e. Simon (1976) foi o primeiro a atacar o princípio da racionalidade ilimitada] à teoria dos mercados eficientes e estimularam o desenvolvimento desta linha de pesquisa nas principais escolas de Economia e de Negócios nos Estados Unidos e na

Europa. Entre os adeptos, que inclusive lecionam em cursos de *economia comportamental*, destacam-se Robert Shiller (Yale), Richard Thaler (Chicago), David Laibson, Andrei Shleifer (Harvard), James Poterba (MIT). Além disso, um fórum de discussão recente sobre *behavioral finance* tem sido o *Journal of Finance* (MILANEZ, 2004).

Para Costa Jr (2000), a hipótese de mercado eficiente é central na teoria de finanças. Por exemplo, o anúncio por parte de um presidente de determinada empresa, divulgando o fechamento de um grande contrato de prestação de serviços, altera a expectativa dos lucros dessa empresa. Essa informação fará com que os investidores que tomam conhecimento dessa informação assumam posições compradas e àqueles que já detém posição nessa empresa não queiram vendê-la. Essa movimentação conduziria automaticamente a uma elevação dos preços das ações da empresa. Então, num mercado eficiente, os preços devem refletir quase instantaneamente todas as informações que chegam ao mercado. No entanto, nem sempre ocorre exatamente isto, ficando difícil concluir se a previsibilidade dos retornos é por causa das mudanças racionais nas expectativas do mercado ou resulta de suas ineficiências, isto é, as chamadas anomalias de mercado. Nesse sentido, algumas das anomalias mais persistentes detectadas em vários mercados de capitais internacionais estão: o efeito dia-da-semana, o efeito mês-do-ano, o efeito tamanho-da-firma, o efeito de sobre-reação, entre outras.

Assim, a Economia Comportamental procura explicar, através de conceitos econômicos, psicológicos e sociológicos, a vida econômica real, cujos agentes econômicos apresentam limitações (anomalias) ao exercício da plena racionalidade quando da tomada de decisão.

A teoria tradicional neoclássica preconiza que os agentes econômicos, baseados na racionalidade ilimitada, tomam decisões segundo a teoria da utilidade esperada e formam expectativas não-viesadas sobre eventos futuros. Isto implica ignorar aspectos psicológicos envolvidos. Ao contrário da teoria das expectativas racionais, a racionalidade limitada, que é intrínseca à natureza humana, merece uma análise econômica, na medida em que a “[...] evidência sugere tanto que os agentes econômicos são capazes de cometer certa variedade de erros sistemáticos como também que tais desvios causam importantes implicações econômicas”. (MILANEZ, 2004, p. 16).

Milanez (2004, p. 16) também ressalta a importância de se incorporar à Economia Comportamental outras limitações à racionalidade na análise sobre *real people* e não *homo economicus*, conforme sugere Jolls et al. (1998).

Outros limites afetam os pressupostos de maximização de utilidade, preferências estáveis, expectativas racionais e ótimo processamento de informações, como os descritos pelo modelo de comportamento humano de Gary Becker. Tais limites podem ser descritos como: a) bloqueadores da força de vontade (*bounded willpower*), que captura o fato de que muitas vezes as pessoas tomam decisões que não estão de acordo com seus interesses de longo prazo; e b) os limitadores do comportamento auto-interessados (*bounded self-interest*), uma vez que em determinados momentos as pessoas podem agir de maneira justa (se assim perceberem que os outros estão sendo) e em outras maneiras oportunistas (quando percebem que os outros podem estar agindo assim).

Camerer (1998) chama a atenção para o sucesso de algumas aplicações da teoria das expectativas, procurando inspirar e estimular economistas e psicólogos a dedicarem mais tempo em pesquisas de campo nessa área. Para ele, a força da análise econômica tradicional está nos seus modelos formais simples que tentam explicar os fenômenos que naturalmente ocorrem. Os economistas, por sua vez, afirmam frequentemente que poderão incorporar ideias psicológicas dentro da economia se essas idéias partirem parcimoniosamente de resultados de pesquisas de campo. Em seu trabalho ele descreve dez regularidades em relação a dados que naturalmente ocorrem, mas que todas são consideradas anomalias pela teoria da utilidade esperada, porém podem ser explicadas por três elementos básicos da teoria das expectativas (aversão a perdas, efeito reflexo e peso não linear da probabilidade) acompanhados da suposição de que as pessoas tomam decisões isoladas (ou as divulgam) de outras, ao invés de fazerem isso juntas. Pode-se citar, por exemplo, três resultados de pesquisa de campo que se apóiam na teoria das expectativas, apresentadas por Camerer (1998):

a) “Elasticidades-preço assimétricas de bens de consumo” – Putler (1992) observou este fenômeno estreitamente relacionado a consumidores e produtos específicos, como, por exemplo, no consumo de ovos. A aversão a perdas insinua que as elasticidades serão maiores em magnitude depois de aumentos de preço do que depois de diminuições de preços.

b) **“Insensibilidade às más notícias” (poupança e consumo):** Shea (1995), estudou um grupo de professores sindicalizados cujos salários para o ano seguinte são negociados com antecedência. Na teoria padrão, se o salário no próximo ano é surpreendentemente bom, então os professores deveriam gastar mais agora, e se no próximo ano o salário é desafortunadamente baixo, os professores deveriam cortar seus gastos agora. Na realidade, os professores analisados no estudo de Shea (1995) se comportaram gastando mais quando os salários futuros subiram, mas eles não reduziram quando os salários futuros foram reduzidos.

c) **“O efeito disposição” (finanças):** onde os investidores resistem por mais tempo às perdas do que aos ganhos, isto é, apresentam mais disposição em manter em suas carteiras de investimento, ações de empresas que perderam valor em relação ao preço de compra (ações perdedoras) do que o desejo de vender ações que subiram de valor (ações ganhadoras). Além disso, por trás deste comportamento se manifesta a lei do imposto que encorajam os investidores a vender ações perdedoras em lugar das vencedoras já que tais vendas geram perdas que podem ser usadas para reduzir impostos devidos sobre ganhos de capital.

Diante do surgimento de anomalias, muitos acadêmicos foram levados a reconsiderar suas crenças iniciais da aplicabilidade das teorias de finanças dominantes. Na discussão sobre o comportamento dos indivíduos em relação a consumo, poupança, investimento e endividamento, torna-se apropriado recuperar algumas considerações conforme Keynes (1985).

Embora os objetivos da Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda estejam voltados para variáveis econômicas agregadas, normalmente tratadas no âmbito da macroeconomia, Keynes realizou várias inserções no âmbito dos comportamentos individuais dos agentes econômicos. Tais inserções nos permitem algumas reflexões de cunho keynesiano sobre alguns temas tratados na moderna Economia Comportamental. Em especial, pode-se observar que há setenta anos existem ponderações que levam a considerações menos racionalistas sobre o comportamento econômico. De fato, Keynes admitiu em diversos pontos de sua Teoria Geral, que o comportamento dos agentes econômicos pode sofrer desvios em relação à racionalidade teoricamente admitida com frequência e que tais comportamentos podem ter conseqüências para o desempenho da economia. Em contraste com o saber econômico da ortodoxia (Pigou, Marshall, Stuart Mill, Ricardo, Smith e outros), Keynes entendia que economia é uma “ciência moral”, valorizando a intuição em contraste à razão, uma vez que ela trata de motivos, expectativas, dúvidas psicológicas. (Silva, 1985, p.X).

O mérito da abordagem keynesiana, no que nos interessa neste trabalho, consiste no tratamento dado às decisões de consumir, poupar e investir.

Keynes fez o consumo depender essencialmente da renda corrente e das variações presentes na riqueza. Formalizou uma relação direta entre a renda e o consumo, de forma que, dado um certo nível de renda tem-se o correspondente nível de consumo, sendo a relação entre ambos determinada pelo que chamou de propensão a consumir da renda. Propôs ainda a lei psicológica fundamental:

[...] em que podemos basear-nos com inteira confiança, tanto a priori, partindo do nosso conhecimento da natureza humana, como a partir dos detalhes dos ensinamentos da experiência, consiste em que os homens estão dispostos, de modo geral e em média, a aumentar o seu consumo à medida que a sua renda cresce, embora não em quantia igual ao aumento de sua renda.” [...] a satisfação das necessidades primárias imediatas de um indivíduo e de sua família é, normalmente, mais forte que os motivos para poupar, que só adquirem predomínio efetivo quando se alcança determinado nível de conforto [Espera-se que] [...] em geral, uma proporção maior da renda seja poupada à medida que a renda real aumenta.

Ao estabelecer a relação funcional entre consumo e renda, Keynes ponderou que a forma desta função poderia mudar, ou seja, a propensão a consumir da renda poderia variar pela influência de outros fatores, os quais foram classificados (e tratados em capítulos separados na Teoria Geral) como fatores objetivos e fatores subjetivos.

Em relação aos fatores objetivos, não temos muito para destacar. Os desenvolvimentos da teoria do consumo, posteriores a Keynes, como os realizados por Franco Modigliane e Milton Friedman, incorporaram os pontos fundamentais citados na Teoria Geral. Apenas, consideramos oportuno observar que o fator objetivo “variações na taxa intertemporal de desconto”, no que se refere aos motivos diversos presentes para cada indivíduo tomado isoladamente (e não quando aproximada à taxa de juros determinada pelo mercado – decorrente da oferta e demanda de moeda), da margem para considerar um amplo conjunto de percepções, como capazes de afetar a propensão a consumir, como diz Keynes: *“Deve-se considerar também toda a sorte de riscos, tais como a probabilidade de não viver bastante para usufruir dos bens futuros ou de uma tributação confiscatória”*. (Keynes, p.73)

Os **fatores subjetivos** arrolados por Keynes, que poderiam levar os indivíduos a se absterem do consumo presente, são:

- i) reserva para fazer face a contingências imprevistas (Precaução);
- ii) preparar-se para uma situação futura prevista, diferente da atual (Previdência);
- iii) beneficiar-se do juro (Cálculo);
- iv) desfrutar gasto progressivamente crescente (Melhoria);
- v) desfrutar de uma sensação de independência (Independência);
- vi) garantir recursos para projetos especulativos (Iniciativa);
- vii) legar uma fortuna (Orgulho);
- viii) satisfazer a pura avareza (Avareza)

Segundo Keynes, a força de todos esses motivos varia consideravelmente segundo: as instituições e a organização da sociedade econômica presumida; os hábitos devido à raça, à educação, às convenções, à religião e às atitudes morais correntes; as esperanças atuais e a experiência passada; a forma prevalente da distribuição da riqueza e os níveis de vida estabelecidos.

Com o intuito de ilustrar a importância de tais fatores subjetivos, destacamos a seguir alguns aspectos relativos à precaução e à independência.

Admite-se normalmente, seguindo a teoria predominante, que se dispõe a abrir mão do consumo presente em prol de um maior consumo futuro esperado. Quando um indivíduo decide poupar (não gastar toda a sua renda em consumo), ele está, *a priori*, tomando uma decisão que implica poder controlar, de alguma forma, o consumo futuro. Em outras palavras, poupar hoje é dispor-se a consumir no futuro. Mas não é este o caso quando o motivo que leva o indivíduo a poupar é a precaução, pois esta implica abdicar do consumo presente em função do imprevisível. A precaução, enquanto tomada de decisão de acautelar-se antecipadamente diante de um futuro imprevisível, associa-se frequentemente à cognição decorrente de experiências passadas. Com frequência os fatos acontecem de formas divergentes em relação ao planejado ou esperado, assim, indivíduos “mais vividos” teriam motivos para agir com mais precaução. Por outro lado, pessoas mais jovens ou “inexperientes” tenderiam a valorizar o prazer do consumo presente.

Se as considerações do parágrafo anterior forem relevantes, haverá motivo para distinguir os tomadores de crédito entre dois grupos: 1) aqueles que têm histórico de acesso ao mercado financeiro e ao crédito, cujas experiências poderiam induzi-los a comportamentos mais cautelosos e; 2) os recém-integrados ao sistema de crédito bancário que, ao encontrarem as “portas abertas”, poderiam sentir a tentação de aproveitar as novas oportunidades. Neste segundo grupo pode-se ter um número maior de mulheres, jovens assalariados e aposentados/pensionistas.

Outro fator subjetivo que se torna atrativo neste momento é a independência. Keynes assume que indivíduos poderiam abster-se do consumo presente para “desfrutar de uma sensação de independência ou do poder de fazer algo, mesmo sem ideia clara ou intenção definida da ação específica”. Em um ambiente de recursos escassos, onde a propriedade é privada e as necessidades são criadas, a sensação de poder fazer é fetiche, uma meta sem medidas, que justifica sacrifícios, como o de não consumir e é potencializada pelo sistema de crédito através da ampliação do poder de compra. A subjetividade presente na ação e seu distanciamento dos padrões teóricos de racionalidade ficam evidentes, como bem destacou Keynes, pela ausência de um destino específico pré-definido do poder de compra adquirido. Paga-se, com o desprazer de não consumir ou com os encargos do crédito bancário, para ter a sensação de poder fazer algo indeterminado, pois o que importa não é o que será feito, mas a satisfação de saber que poderá fazer algo no futuro.

Assim, as decisões a respeito do que os indivíduos poupam, consomem, ou os empréstimos que contratam, podem estar relacionadas a reações psicológicas não contempladas pelas teorias tradicionais centradas nos princípios da racionalidade econômica.

Também as decisões de investir, assim como as de consumir, estão sujeitas aos vieses comportamentais. O investimento dependeria da taxa de juros e da eficiência marginal do capital – uma taxa de retorno esperada do investimento durante a sua vida útil -, o que pressupõe análises e cálculos centradas em prazos mais longos. Porém, Keynes frisou várias vezes a precariedade do cálculo econômico e sua pequena relevância na determinação do investimento, chegando a admitir que:

O fato de maior importância é a extrema precariedade da base do conhecimento sobre o qual temos que fazer nossos cálculos das rendas esperadas. ...Se a natureza humana não sentisse a tentação de arriscar a sorte, nem de sentir a satisfação (excluindo-se o lucro) de construir uma fábrica, uma estrada de ferro, de explorar uma mina ou uma fazenda, provavelmente não haveria muitos investimentos como mero resultado de cálculos frios. (Keynes, p. 110-111).

E ainda:

[...] a instabilidade econômica encontra outra causa, inerente à natureza humana, no fato de que grande parte das nossas atividades positivas depende mais do otimismo espontâneo do que de uma expectativa matemática, seja moral, hedonista ou econômica. Provavelmente a maior parte das nossas decisões de fazer algo positivo, cujo efeito final necessita de certo prazo para se produzir, deva ser considerada como manifestação do nosso entusiasmo – como um instinto espontâneo de agir, em vez de não fazer nada -, e não como resultado de uma média ponderada de lucros quantitativos multiplicados pelas probabilidades quantitativas” (Keynes, p.117).

Está evidente que esta “natureza humana” à qual Keynes se refere passa ao largo da racionalidade econômica. De fato, muitas de nossas ações são impulsionadas por fatores psicológicos, cognitivos e emocionais que, presentes nas decisões econômicas, promovem desvios, anomalias, em relação ao predito pela teoria econômica dominante.

Assim, procura-se no tópico seguinte discutir os resultados da pesquisa buscando identificar aspectos relacionados a racionalidade ou irracionalidade quando do processo de endividamento via crédito consignado.

### 3 PESQUISA DE CAMPO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta parte do trabalho, apresenta-se os resultados de uma das pesquisas realizadas junto a PRH – Pró-Reitoria de Recursos Humanos/UEM, quando levantou-se quantidade, classe, remuneração dos servidores com empréstimos, quantidade de contratos por servidor e objetiva-se identificar informações a respeito dos níveis de endividamento geral.

#### 3.1 ÍNDICE DE ENDIVIDAMENTO

De acordo como Quadro 1, do total de 4.089 servidores, 1.648 respondem por contratos de empréstimo consignado, o que representam 40,35%. As categorias de docentes estatutários e técnicos estatutários são as mais representativas. Respectivamente, 27,38% dos docentes estatutários e 52,12% dos técnicos estatutários contrataram crédito consignado.

Categoria	Quantidade de servidores (un) (a)	Servidores c/contrato (un) (b)	(%) de servidores c/ contrato (c) = (b/a)x100	Remuneração mensal média (R\$)
Docente CLT	52	1	1,92 %	1901,34
Docente CRES	197	1	1,92 %	2.883,63
Técnico CRES	153	7	4,57 %	1.999,81
Docente estatutário	1.143	313	27,38 %	4.845,54
Técnico estatutário	2.544	1.326	52,12 %	2.073,49
Totais	4.089	1.648	40,35	2.600,05

**Quadro 1.** Crédito consignado na Universidade Estadual de Maringá.

Fonte: UEM, PRH (outubro/2006).

O total de contratos ativos é de 3.237, conforme quadro 2, o que indica a média de 1,96 contratos por servidor com empréstimo e o desconto médio por contrato é de R\$ 187,17, indicando que esses empréstimos oneram o salário líquido de cada devedor em aproximadamente R\$ 374,34, o que corresponde a 14,4% da renda média. No entanto, ao considerar-se a categoria de técnico estatutário, que represente 80,46% dos contratantes, o comprometimento da renda chega a 18,05%.

Um aspecto importante a observar-se é que, neste caso, está se considerando apenas o crédito consignado, ignorando outros compromissos financeiros assumidos pelos servidores além desta

modalidade, como a utilização do cheque especial, consórcios, financiamento de veículos, móveis, planos de saúde e outros.

Um outro dado também chama a atenção é aquele que indica o número de pessoas que fizeram empréstimos e o número de contratos assumidos conforme quadro 2, abaixo.

N. de contratos p/ pessoa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
N. de servidores	766	466	223	130	38	19	3	2	1	1.648
Total de contratos	766	932	669	520	190	114	21	16	9	3.237
Percentual servidores (%)	46,48	28,28	13,53	7,89	2,31	1,15	0,18	0,12	0,06	100%
Média contratos/servidor	////	////	////	////	////	////	////	////	////	1,96
Média contr/serv.com 3 ou mais contratos			////	////	////	////	////	////	////	3,70

**Quadro 2.** Concentração dos contatos por servidor na Universidade Estadual de Maringá.

Fonte: UEM, PRH (outubro/2006).

A média observada de contratos foi de 1,96 por servidor, no entanto, ao excluir-se desta estatística os servidores com um e dois contratos (74,76%), a média altera para 3,7 contratos por servidor. Estes 3,7 contratos por servidor com a prestação média de R\$ 187,17 cada, têm-se o valor de R\$ 692,52 que vem onerando em 26,63% o salário médio.

Diante do exposto e em função desta primeira pesquisa relativa à categoria de endividamento consignado, indaga-se que fatores objetivos e subjetivos estão exercendo influência neste processo. Estariam os servidores percebendo mudanças na renda real, diferença entre a renda bruta e líquida, na preferência pelo consumo presente dado o desestímulo pelas baixas taxas de remuneração da poupança? Afinal, existe racionalidade no endividamento mesmo sabendo que em nosso sistema financeiro paga-se taxas de juros e outros encargos consideravelmente mais elevadas? Que o endividamento para consumo reduz a renda líquida gerando mais dificuldades futuras? No próximo item procura-se esclarecer estas questões.

### 3.2 PERFIL SÓCIO-ECONÔMICO

A segunda pesquisa foi aplicada em diversos departamentos da Universidade Estadual de Maringá. No total foram distribuídos, pessoalmente nos departamentos, quinhentos e cinqüenta questionários para que fossem entregues aos servidores afetos a cada um deles. Surpreendentemente, retornaram apenas cento e setenta e um questionários respondidos, o que representa um índice de retorno de 31,09%.

Quanto à faixa etária observa-se entre os respondentes uma concentração na faixa entre 41 a 50 anos de idade com 35,29%, conforme Quadro 3.

Faixa etária	Quantidade (*)	Percentual (%)
Até 30 anos	15	8,82%
De 31 a 40 anos	53	31,18%
De 41 a 50 anos	60	35,29%
Acima de 50 anos	42	24,71%
Total	170	100,00%

**Quadro 3.** Participação percentual das faixas etárias.

(\*) Um respondente não informou a idade.

Fonte: Elaboração dos autores.

Considerando-se as duas faixas intermediárias, de 31 a 50 anos, tem-se uma concentração de 66,47% dos servidores, enquanto que até os 30 anos de idade, apenas 8,82% responderam. Relativamente ao sexo, 45,09% são homens enquanto que 54,91% são mulheres.

A seguir, verifica-se a distribuição em relação ao estado civil:

Faixa etária	Quantidade	Percentual (%)
Casado	112	65,50%
Solteiro	36	21,05%
Separado	10	5,85%
Outros	13	7,60%
Total	171	100,00%

**Quadro 4.** Estado civil.

Fonte: Elaboração dos autores.

Sob a ótica do estado civil, os casados representam maioria, com 65,60%, seguida pelos solteiros como 21,05%. Entre a população masculina, os casados apresentam um empate técnico para as três faixas de idade, com índices de 32,08%, 32,08% e 33,96%, respectivamente para as faixas de idade de 31 a 40 anos, de 41 a 50 anos e acima de 50 anos.

Quanto aos níveis de renda apresenta-se o Quadro 5, a seguir:

Níveis de renda mensal	Quantidade	Percentual (%)
Até R\$ 400,00	0	0 %
De R\$ 401,00 a R\$ 600,00	0	0 %
De R\$ 601,00 a R\$ 1.000,00	7	4,09 %
De R\$ 1.001,00 a R\$ 1.600,00	25	14,62%
De R\$ 1.601,00 a R\$ 3.000,00	57	33,33 %
Acima de R\$ 3.001,00	82	47,96 %
Total	171	100,00%

**Quadro 5.** Renda.

Fonte: Elaboração dos autores.

Sob o aspecto da renda pode-se verificar que de mais de 81% dos respondentes se enquadram nos níveis de renda acima de R\$ 1.601,00.

### 3.3 PERFIL DE ENDIVIDAMENTO

Quando questionado ao servidor se nos últimos dois anos contratou algum tipo de empréstimo, 49,7% responderam que não e 50,3 % responderam que sim. Deste universo que tomaram empréstimos, os resultados mostram que 81,4% do empréstimos foram na forma de consignado, enquanto que apenas 18,6% foram tomados em outras modalidades.

As análises seguintes têm como referência o grupo que tomou empréstimo nos últimos dois anos.

#### 3.3.1 Aqueles que declararam “ter” contratado empréstimos nos últimos dois anos

Como fonte de empréstimos, identificou-se a preferência pelos bancos com 91,8%, seguido das financeiras com 6,9%, Cooperativas de crédito com 2,3% e outras fontes de empréstimos também 2,3%. Observa-se uma normalidade na preferência pelos bancos pela facilidade de acesso dada a capilaridade das agências e pelo processo de marketing mais intensivo citando parceria com a UEM/AFUEM/ADUEM, transmitindo a sensação de mais segurança ao servidor. Dos respondentes, 11,8% declararam ter tomado empréstimo nos últimos dois anos em mais de uma fonte de crédito.

Uma vez tomado o empréstimo, procurou-se saber a destinação original do mesmo, o que pode ser visualizado no Quadro 7:

Destinação	Quantidade (*)	Percentual (%)
Pagar uma dívida anterior	41	47,7 %
Comprar novo bem	33	38,4 %
Outros motivos (especificar)	12	13,9 %
Socorrer financeiramente um parente ou amigo	10	11,6 %
Realizar gastos com saúde	7	8,1 %
Total de respostas	86	100,00%

**Quadro 6.** Destinação do empréstimo por finalidade.

(\*) Diversas respostas indicaram mais de uma destinação do empréstimo.

Fonte: Elaboração dos autores.

Observa-se que a expressiva proporção de empréstimo realizada, teve como destinação o pagamento de dívidas anteriores, seguido pela compra de um novo bem. Quanto à realização de empréstimos para o pagamento de dívidas anteriores explica-se pelo processo de arrefecimento da política monetária com queda na taxa de juros nos últimos anos, denotando um comportamento racional. Com relação ao segundo item que indica a compra de novo bem com o empréstimo, ao se considerar essa compra como inadiável e, diante da opção de compra a prazo direto nas lojas, a compra a vista com recursos do crédito consignado apresenta vantagens já que os juros cobrados nas compras a prazo normalmente são mais elevados. Relativamente aos 11,6% que declararam destinar o empréstimo para socorrer um parente ou amigo, observa-se um conflito entre o econômico e racional do fato em contraste com o emotivo.

Dos que tomaram empréstimos, 87% consideraram o peso financeiro da taxa de juros como fator decisivo, enquanto que 16,3% afirmaram que “não” a levaram em consideração. Tem-se neste resultado a indicação de certa irracionalidade nas decisões deste percentual de 16,3% dos tomadores de empréstimos. Isto sugere a falta de educação financeira, uma vez que, racionalmente, o agente econômico deveria pesquisar e procurar obter o máximo de benefício das suas ações econômico-financeiras. Se o agente econômico entender que, a taxa de juros é uma variável preponderante que tira dinheiro do bolso do devedor, esse percentual de 16,3% quer parecer elevado. Então, este percentual de devedores não age racionalmente quando toma decisão para levantar algum empréstimo. Ela deve estar preocupada com outras variáveis que não a taxa de juros.

Em relação a fatores que pesaram na decisão de assumir um compromisso financeiro que não a taxa de juros, tem-se:

Destinação	Quantidade (*)	Percentual (%)
Dinheiro na conta no mesmo dia	9	32,1 %
Outros motivos	6	21,5 %
Baixo valor da prestação	5	17,8 %
Prazo longo do empréstimo, até 60 meses	4	14,3 %
Não ser consultado o nome no SPC e SERASA	4	14,3 %
Propaganda feita por artistas famosos	0	0 %
Total de respostas	28	100,00%

**Quadro 7.** Fatores considerados na tomada de decisão.

(\*) Diversas respostas indicaram mais de uma destinação do empréstimo.

Fonte: Elaboração dos autores.

A rapidez no processamento do crédito na conta corrente bancária, no mesmo dia, representando 32,1% das respostas foi o principal fator. Este é um ponto importante que revela a necessidade de decisão rápida, dado a falta de tempo. A seguir vem o baixo valor da prestação e o prazo longo do empréstimo, fatores que se complementam, que juntos também representam 32,1%. Este aspecto tem origem na tendência cultural que o indivíduo tem em analisar apenas o fato em si (a tomada de empréstimo) isoladamente, sem considerar o conjunto de variáveis que compõe o seu orçamento doméstico, e sem considerar outras necessidades/ empréstimos já realizados e que vem onerando sua renda líquida.

Para aqueles que consideraram a taxa de juros, procurou-se saber se ele pesquisou e a comparou com as praticadas pelos outros bancos. Obteve-se nesta resposta 92% declarando que sim, pesquisaram e compararam com as taxas de outros bancos, enquanto que apenas 8 % não realizaram essa pesquisa. Este percentual de 8% que assumiram empréstimos e que consideraram a taxa de juros, mas não compararam com outras fontes sugere que responderam sem pensar, pois eles assumiram empréstimos, consideraram a taxa de juros como fator decisivo, mas não compararam com outras alternativas de juros menores. Então pode-se considerar que “não consideraram a taxa de juros”. Diante deste fato, tecnicamente pode-se adicionar este percentual aos 16,3% que responderam diretamente não ter considerado esta variável em suas decisões. Assim, na realidade 24,3% dos mutuários agem irracionalmente quando não buscam obter o maior benefício possível ao tomar um empréstimo tentando pagar a menor taxa de juros.

Avançando um pouco mais nos questionamentos com aqueles que contrataram empréstimos nos últimos dois anos, a próxima questão procurou indagar se no período em que ele esteve pagando o empréstimo, ele fez outras compras à prazo. Para este questionamento, “sim” apareceu em 64,7% e “não” em 35,7%. Este resultado também mostra um comportamento consumista, em que os indivíduos tendem a elevar seus graus de endividamentos pessoais, buscando satisfazer suas necessidades antes do sacrifício de poupar. Pode-se dizer que se trata de um comportamento moderno pelo crédito disponível no mercado e pela facilidade de obtê-lo e pelo chamamento verificado na mídia. Entende-se também a falta de “educação financeira” que resulte em planejamento com objetivos de curto, médio e longo prazo. Que há a presença de fatores subjetivos explicitados por Keynes, que incluem características psicológicas da natureza humana como os costumes e as instituições sociais, influenciando esse comportamento do consumidor.

Ainda na análise das respostas daqueles que tomaram empréstimos nos últimos dois anos procurou-se identificar se a instituição bancária que concedeu o empréstimo exigisse avalista, mesmo assim o servidor contrataria tal empréstimo. Neste caso, apenas 30,6% tomariam o empréstimo mesmo diante de tal exigência bancária, enquanto 69,4% deles resistiriam à exigência e não assumiriam tal dívida. Diante de tal resultado, observa-se que o servidor tende a realizar o que é mais fácil. Se 69,4% não tomariam o empréstimo devido às exigências, isto leva ao questionamento do uso racional e da real necessidade do crédito. Este fato pode estar relacionado ao fator subjetivo “prazer” em oposição a “precaução” pois, os indivíduos estariam fazendo uso do crédito por estar tendo acesso ao sistema bancário, antes restrito e que agora, lhe permite aproveitar as novas oportunidades de consumo.

Os três últimos questionamentos foram respondidos por todos os pesquisados, tanto aqueles que contraíram empréstimos nos últimos dois anos como aqueles que não o fizeram. O Quadro 8, apresenta a tabulação dos resultados.

Quanto à questão se alguma vez fez compras a prazo tendo, ao mesmo tempo, reservas financeiras (saldo em caderneta de poupança ou outras aplicações financeiras) surpreende o grupo que não contratou empréstimos nos últimos dois anos, cujo percentual que respondeu “sim” é superior àquele dos que não contrataram empréstimos nos últimos dois anos. Conforme tabela 9, o resultado foi de 66,3% contra 44% e no geral 54,8% já fizeram empréstimos a prazo tendo ao mesmo tempo aplicações. Este fato conduz ao entendimento que entre aqueles que não contrataram empréstimos nos últimos dois anos, existe um comportamento mais forte em preservar seu patrimônio financeiro, isto é não tocar nos investimentos se eles tiverem oportunidade de assumir financiamentos, talvez não se dando conta do “spread” vigente nas taxas.

Estaria esse grupo que não contratou empréstimo nos últimos dois anos, buscando mais segurança ao manter aplicações financeiras como lastro para uma dívida que tem um custo maior que o benefício? Esta pseudo-segurança deixa-o mais confortável em relação ao futuro?. Fica para ele a sensação de que a dívida tem menor peso do que as reservas financeiras? Estes questionamentos também sugerem novas pesquisas.

Nos dois últimos anos, você contratou algum tipo de empréstimo?	NÃO contratou nenhum empréstimo 49,7%		SIM contratou empréstimos 50,3%		Resultado GERAL de Todos os pesquisados	
Alguma vez você já fez compras a prazo tendo ao mesmo tempo, reservas financeiras (saldo em poupança ou outras aplicações financeiras)?	SIM 66,3 %	NÃO 33,7 %	SIM 44,0 %	NÃO 56,0 %	SIM 54,8%	NÃO 45,2%
Se você estivesse contratando um empréstimo, você preferiria:	empréstimo com parcelas menores com taxas de juros mais elevadas 4,9%	empréstimo com parcelas maiores e com juros mais baixas 95,1 %	empréstimo com parcelas menores e taxas de juros mais elevadas 7,6 %	empréstimo com parcelas maiores e taxa juros mais baixas 92,4 %	empréstimo com parcelas menores e taxas de juros mais elevadas 6,2%	empréstimo com parcelas maiores e taxa juros mais baixas 93,8%
Se o rendimento (taxa de juros) das aplicações financeiras fosse maior você passaria a poupar ou pouparia mais?	SIM 81,5 %	NÃO 18,5 %	SIM 79,5 %	NÃO 20,5 %	SIM 80,4%	NÃO 19,6%

**Quadro 8.** Comparativo entre aqueles que contrataram e que não contrataram empréstimos nos últimos dois anos.  
Fonte: Elaboração dos autores.

Outro aspecto que pode ser considerado neste caso é a falta de disciplina em reconstituir seu investimento utilizado no lugar do financiamento obtido, isto é, o financiamento obriga que a prestação seja paga enquanto que, se ele financiar a si mesmo, ele estará utilizando seu capital acumulado e a reposição deste capital com as parcelas mensais (pagamento a si mesmo do financiamento), por indisciplina tenderá a ser canalizado para novos consumos ao invés de repor aquele fundo de investimento que ele tinha antes.

A questão da preferência, manifestada por 6,2% dos servidores, entre assumir um empréstimo com parcelas menores, porém, com juros maiores, não deixa de ser um comportamento irracional, já que ele está assumindo taxas de juros mais elevadas. Naturalmente, alguns fatores não captados também devem estar influenciando este comportamento como necessidades básicas ainda insatisfeitas que faz aumentar a propensão a consumir como destacou Keynes.

### 3.3.2 Taxa de juros mais elevada como fator inibidor do consumo.

A última questão procurou apurar se uma taxa de juros mais elevada motiva o indivíduo a poupar mais. Racionalmente, taxa de juros mais elevada é forte atrativo para abster-se de consumir.

Na avaliação geral de todas as respostas, verifica-se que para 19,6% dos pesquisados, uma elevação na taxa de juros não é fator motivador para poupar e investir. Neste caso ocorre o fato da existência de uma demanda reprimida devido aos baixos níveis salariais.

Este resultado pode também estar relacionado com a significativa queda das taxas de juros nominais ocorridas no Brasil a partir de 1994 em função da queda nas taxas de inflação. A percepção

desta parcela da população é de que as taxas de juros vigentes são tão baixas que, mesmo se aumentassem, ainda seriam pouco atrativas diante das necessidades de consumo. A memória inflacionária ainda está presente na sociedade brasileira. Assim, o fator objetivo “taxa intertemporal de desconto” exigida pelo consumidor seria muito elevada, estimulando o consumo presente.

#### 4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os resultados das pesquisas de campo mostraram que, sem considerar outras modalidades de empréstimos, cerca de 40% dos servidores da UEM respondem por pelo menos um contrato de crédito consignado, com uma média de 1,96 contratos por servidor. Ressalte-se que para 25,24% dos servidores que contrataram empréstimo consignado há um comprometimento médio de 26,63% da renda, o que é preocupante dado o fato de tratar-se de apenas uma modalidade de empréstimo.

Quanto à destinação dos empréstimos 47,7% são destinados ao pagamento de dívidas assumidas anteriormente e 38,4% para a compra de novos bens de consumo. Questiona-se apenas o comportamento mais emotivo dos 11,6% que declararam destinar o empréstimo para socorrer um parente ou amigo.

Observou-se que 24,3% não consideraram o peso da taxa de juros quando assumiram o empréstimo, o que denota irracionalidade quando não buscam obter o maior benefício possível ao tomar um empréstimo com a menor taxa de juros possível. Para este comportamento pesaram a questão do prazo e do valor prestação para 32,1% das respostas e a urgência em poder dispor do dinheiro, também com o mesmo percentual. Deve-se ressaltar que 6,2% dos servidores manifestaram explicitamente a preferência por empréstimos com taxas de juros maiores, porém com prestações menores. A pouca importância atribuída à taxa de juros é também manifestada quando se contrapõe esta variável com a motivação para poupar, pois 19,6% não mostraram sensibilidade em alterar o valor da poupança diante de aumentos nas taxas. Assim, constatou-se que a hipótese básica de que o servidor, tomador de empréstimo consignado, presta pouca atenção à variável taxa de juros fica comprovada em torno de 20% do universo pesquisado.

Um dos fatores mais interessantes de desvio de comportamento é que 54,8% das respostas indicaram que os agentes fizeram compras a prazo ao mesmo tempo em que detinham aplicações financeiras disponíveis, o que significa que eles assumiram pagar mais juros sobre a dívida do que os juros que recebiam sobre seus capitais aplicados.

Finalmente, inferiu-se que a facilidade do crédito tem induzido os agentes econômicos a um comportamento menos “precaucional” e mais “endividador”, uma vez que exigências adicionais como a necessidade de um avalista reduziram a demanda de crédito consignado em 69,4%.

Os estudos realizados não esgotaram todas as opções de cruzamentos de dados, deixando abertas possibilidades para novas análises.

#### ABSTRACT

Considering the recent studies in the field of behavioral economics and credit growth in recent years, this article seeks to identify aspects of rationality or irrationality when the process of indebtedness, via credit evidenced based servers from Universidade Estadual de Maringá. Noted that 24.3% of the respondents did not consider the weight of the interest rate they loan, denoting irrationality. Another prominent point was that, in 44% of responses, agents did purchase the term while held financial applications, assuming pay higher interest rate than it received. Also, it was found that 19.6% of the respondents did not show sensitivity to change the value of saving face increases in interest rates and finally it has derived its sure to ease credit has led individuals to a behavior less "precaucional" and more "endividador", because additional requirements as the need for a guarantor would reduce the demand for credit evidenced by 69.4%.

**Key Words:** Behavioral finance, Behavioral economics, Efficient market hypothesis, Market anomalies.

**REFERÊNCIAS**

- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Notas para imprensa**. www.bcb.gov.br.
- CAMERER, COLIN F. Prospect Theory in the Wild: Evidence from the field. MAY, 1998. **Social Science Working Paper** 1037
- COSTA JR, N.C.A. da; LEAL, R.P.C.; LEMGRUBER, E.F. Anomalias e eficiência. In: \_\_\_\_\_. **Mercado de Capitais: análise empírica no Brasil**. São Paulo: Atlas, 2000
- GALVES, Carlos. **Manual de Economia Política**. 3. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1967.
- JOLLS, C.; SUTEIN, C.R.; THALER, R. Behavioral approach to law and economics. **Stanford Law Review**, v. 50, 1998, pp. 1471-1550.
- KAHNEMAN, Daniel; TVERSKI, Amos. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n.2, March, 1979.
- KEYNES, John Maynardes. **A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda; Inflação e deflação**. 2. ed. Apresentação de Adroaldo Moura da Silva. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- LINTZ, Alexandre Carlos. **Dinâmica de bolhas especulativas e finanças comportamentais: um estudo aplicado ao mercado de câmbio brasileiro**. SP. 2004. Tese de Doutorado – Universidade de São Paulo, 2004.
- MILANEZ, Daniel Yabe. **Finanças comportamentais no Brasil**. SP. 2003. Dissertação de mestrado. USP - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/12/12140/tde-09022004-130012>>
- PUTLER, Chris. **Marketin Science**, 1992.
- ROBINSON, Joan. **Contribuições à Economia Moderna**. Rio de Janeiro: Zahar, 1979.
- SHEA, John. Union Contracts and the life-cycle/permanent-income Hypothesis. **American Economics Review**, v. 85, p. 186-200, 1995.
- SIMON, H. From substantive to procedural rationality. In: SIMON, H. **Models of bonded rationality**, 1976.