

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO

LUCAS MARKOWICZ BASTOS

**Dívida, Renda e Riqueza de Famílias de Baixa Renda do Município de São
Paulo**

Relatório Final do PIBIC - Programa
Institucional de Bolsas de Iniciação
Científica do CNPq.

Orientador: Prof. Dr. Francisco Aranha

SÃO PAULO
2006

Índice

1. Apresentação	3
2. Introdução	4
3. Justificativa	5
4. Conceitos e Definições	9
4.1 Renda	9
4.2 Riqueza	9
4.3 Crédito e Dívida	10
4.4 Propensão	11
4.5 Propensão a Consumir	11
4.6 Propensão a Contratar Crédito para Consumo	13
5. Modelo Proposto	15
5.1 Quantificação da riqueza das famílias	17
5.2 Razão entre Dívida e Renda	18
5.3 Atitude Frente o Endividamento	18
5.4 Análise Envoltória de Dados (<i>Data Envelopment Analysis</i>)	20
6. Metodologia e Plano Amostral	22
6.1 Realização da Análise Envoltória de Dados	22
6.2 Concentração de Renda e de Riqueza	24
7. Resultados	25
7.1 Resultados das Análises Envoltórias de Dados	31
7.2 Concentração de Renda e de Riqueza	33
8. Conclusões e possíveis desdobramentos da pesquisa	35
9. Referências Bibliográficas	36

1. Apresentação

Há cerca de um ano, um grupo de pesquisadores da FGV-EAESP reuniu-se para pesquisar temas multidisciplinares relacionados a baixa renda. Dos esforços conjugados dessas pessoas, em abril de 2005, o projeto intitulado "**Programa de Pesquisa Integrado: Microcrédito para Famílias de Baixa Renda do Município de São Paulo**" passou a existir formalmente, com o apoio do GVpesquisa (órgão de fomento à pesquisa da FGV-EAESP). Liderado pelo Professor Francisco Aranha, o grupo conta com a participação dos professores Wilton de Oliveira Bussab e Eduardo Diniz, cinco alunos de doutorado e dois alunos de mestrado, todos da FGV-EAESP, e de pesquisadores convidados. O grupo beneficia-se, também, das sinergias conferidas pelo Fórum de Baixa Renda, organizado pelo Centro de Excelência em Varejo da FGV-EAESP.

De maneira geral, a pesquisa investiga mecanismos de identificação e caracterização de:

- a) famílias-alvo;
- b) metodologias de avaliação de *credit worthiness*;
- c) intenção de uso dos recursos pelas famílias;
- d) fatores determinantes e obstaculadores à aplicação dos recursos nos usos pretendidos das famílias-alvo (entre estes, de particular interesse é a educação de membros da família);
- e) impactos no nível de bem-estar dos tomadores; e
- f) nível de adimplência.

Este projeto de pesquisa associa-se ao tema "intenção de uso dos recursos pelas famílias" e é parte integrante do projeto de tese de Ponchio (2005), cujo objetivo é examinar a influência do **materialismo** na **propensão à contratação de crédito para consumo**, no contexto de famílias de baixa renda do município de São Paulo.

2. Introdução

Sabe-se que, no Brasil, por conta de o país possuir a segunda pior distribuição de renda no mundo, apresentando um índice de Gini somente menor que o de Serra Leoa (IPEA, 2005), imensos contingentes populacionais não possuem acesso a serviços básicos como saúde, educação, entre outros (IPEA, 2001), e tampouco a bens de consumo.

Dados do IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2000) confirmam que, só no município de São Paulo, quase dois milhões e meio de trabalhadores recebem três salários mínimos ou menos mensalmente, o que confirma a idéia de que o consumo ainda é algo distante de um grande número de pessoas.

Nesse contexto, Parente e Barki (2005) afirmam que *é preciso reconhecer a identidade própria desse público para então desenvolver produtos e serviços com uma proposta de valor adequada*. Em outras palavras, conhecer as aspirações, preferências e predisposições de famílias de baixa renda é fundamental para que produtos adequados sejam desenvolvidos para essas pessoas, de modo que elas possam ter maior acesso a diferentes bens e serviços.

O presente projeto de pesquisa tem como objetivo a criação de um índice de propensão a contratar crédito. Analisa, também, a razão entre a dívida e a renda, ou seja, uma medida que indica a saúde financeira das famílias de entrevistadas, e estuda as relações entre a razão entre a dívida e a renda, a atitude frente o endividamento e a renda. Como estratégia para estimar curvas que atribuam níveis máximos de endividamento a cada faixa de renda e riqueza, utiliza análises envoltórias de dados (DEA - *Data Envelopment Analysis*)

Entre as conclusões encontradas, destacam-se a constatação de que conforme renda e riqueza aumentam, o volume de dívida inicialmente cresce e depois tende a diminuir; e a constatação de que a riqueza é mais concentrada que a renda. Mesmo em se tratando de pessoas de baixa renda, existem enormes disparidades de posses e rendimentos.

3. Justificativa

O presente projeto de pesquisa está associado à tese de Ponchio (2005), cujos objetivos serão especificados neste item, visando ao mesmo tempo justificar o presente projeto, bem como esclarecer seu encaixe com a tese.

Com o objetivo de examinar a influência do **materialismo** na **propensão à contratação de crédito para consumo**, no contexto de famílias de baixa renda do município de São Paulo, Ponchio (2005) propôs o seguinte modelo:

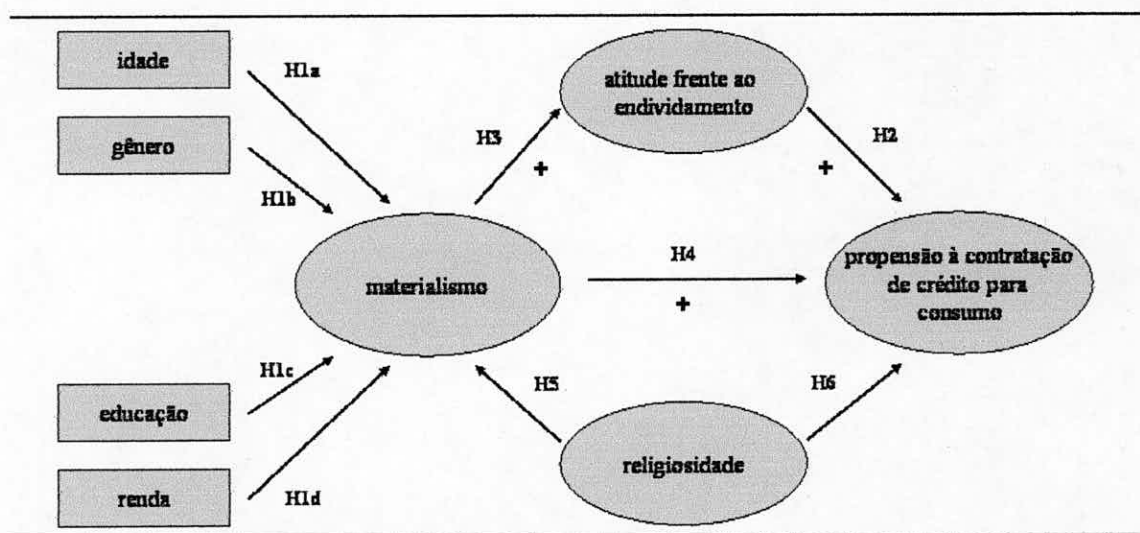


Figura 1: Relações Postuladas entre as Variáveis Consideradas no Estudo de Ponchio (2005)

Fonte: Ponchio (2005, p. 3)

A definição dos principais conceitos e a descrição das hipóteses do estudo de Ponchio (2005) são apresentadas a seguir:

Materialismo

Para Richins e Dawson (1992, p. 304, tradução de Ponchio, 2005), **materialismo** “é a importância atribuída à posse e à aquisição de bens materiais no alcance de objetivos de vida ou estados desejados”.

Richins e Dawson (1992, p. 304) formularam, então, com base nesse conceito, uma escala para medir materialismo que, dotada de 18 itens, abrange três dimensões:

- **Centralidade** – construto que indica a posição de posses e aquisições na vida das pessoas; as posses e as aquisições seriam elementos centrais da vida dos materialistas.
- **Felicidade** – construto que indica o grau de esperança de um indivíduo na idéia de que posses e aquisições trarão felicidade e bem-estar.
- **Sucesso** – construto que indica a tendência de uma pessoa a julgar às outras e a si mesma em função da quantidade e da qualidade de suas possessões.

Recentemente Richins (2004) analisou trabalhos que utilizaram a escala de materialismo de Richins e Dawson (1992) e, a partir de 15 conjuntos de dados, reavaliou a confiabilidade da escala.

Recomendou, então, a redução da escala de 18 para 15 itens, e desenvolveu, ainda, versões da escala contendo 9, 6 e 3 itens.

A escala de 9 itens foi recomendada para estudos cujo objetivo é trabalhar apenas com o indicador global de materialismo, sem os indicadores de cada uma das três sub-escalas (RICHINS, 2004), e por isso será a utilizada no estudo de Ponchio (2005), no qual postulam-se:

H1a: Existe relação de dependência entre materialismo e idade; jovens adultos tendem a ser mais materialistas que adultos mais velhos.

H1b: Não existe relação de dependência entre materialismo e gênero.

H1c: Não existe relação de dependência entre materialismo e educação.

H1d: Entre a população de baixa renda, a renda influencia positivamente o nível de materialismo de um indivíduo.

Relação entre Materialismo e Atitude Frente ao Endividamento

Indivíduos materialistas têm sido caracterizados como consumidores exagerados movidos pelo prazer da próxima aquisição (BELK, 1985; FOURNIER; RICHINS, 1991; RICHINS; DAWSON, 1992). Contratar crédito para consumo,

para essas pessoas, pode adiantar ou mesmo viabilizar o consumo excessivo. De acordo com Watson (1998), variáveis comportamentais e sócio-demográficas são comumente testadas em modelos sobre endividamento, mas poucos estudos procuraram compreender a relação entre materialismo e endividamento. Especula-se que indivíduos materialistas, para acomodar seu elevado apetite por consumo, tenham atitude mais **positiva frente ao endividamento** do que seus pares pouco materialistas (RICHINS; RUDMIN, 1994).

Grupos de referência também influem sobre a decisão de consumo dos indivíduos. A teoria de consumo de Duesenberry (1949) colocava as comparações sociais como lugar central nas decisões de consumo. Os indivíduos consumiriam o que imaginassem normal ou valorizado pelos seus grupos de referência. Em consequência, se um indivíduo possuísse dinheiro suficiente para adquirir tudo o que imaginava necessário, então provavelmente pouparia o excedente de capital; caso contrário, estaria mais propenso ao endividamento (WARNERYD, 1989). Richins (1992) sugeriu que pessoas com altos níveis de materialismo tomam como referência pessoas de nível sócio-econômico mais elevado que os seus. Assim, para acompanhar as demandas de consumo, pessoas mais materialistas estariam mais propensas ao endividamento.

Desta discussão, depreende-se que:

H2: Quanto mais positiva a **atitude frente ao endividamento** de um indivíduo, maior sua **propensão à contratação de crédito para consumo**.

H3: Quanto maior o nível de **materialismo** de um indivíduo, mais positiva será sua **atitude frente ao endividamento**.

Propensão à Contratação de Crédito para Consumo Pessoal

Enquanto em países desenvolvidos um estilo de vida materialista parece ser parte integrante da vida moderna (WATSON, 2003), nos países em desenvolvimento há ainda multidões de indivíduos para os quais o consumo é algo ao mesmo tempo desejado e distante (BELK, 1999).

Com a proliferação de lojas “que vendem a perder de vista” (NASSIF, 2005, B4), a população de baixa renda ganhou a possibilidade de adiantar ou mesmo viabilizar o consumo de bens materiais de mais alto valor monetário.

Em conformidade com as hipóteses previamente formuladas, postula-se que:

H4: Indivíduos mais materialistas estão mais propensos a contratar créditos para consumo.

No estudo de Ponchio (2005), os construtos de **materialismo, atitude frente ao endividamento e propensão à contratação de crédito para consumo** serão medidos por meio de escalas específicas.

4. Conceitos e Definições

4.1 Renda

Segundo Keynes (1970), renda corresponde ao “pagamento periódico ao proprietário de um bem material ou de uma riqueza natural pelo uso produtivo desse bem ou riqueza” (KEYNES, 1970).

Atkinson (1973), por sua vez, trata da renda como um fluxo de recursos recebidos por uma unidade familiar durante determinado período (ATKINSON, 1973).

Esta última definição é a adotada pelo presente trabalho, de forma que as informações relativas à renda das famílias-alvo da pesquisa dizem respeito à soma dos recursos recebidos por essas famílias durante o mês de abril, quando foi realizada a pesquisa de campo.

Portanto, as famílias foram questionadas a respeito de sua renda mensal, independentemente da procedência desses recursos. O fato de a renda provir de um trabalho informal/formal, regular/esporádico, não foi levado em consideração. O que se procurou conhecer foi o montante monetário recebido mensalmente por cada família.

Vale ressaltar que a (ausência de) renda é somente uma das dimensões da pobreza (Renda, PCV – Pesquisa de Condições de Vida, 1992), de forma que é necessário contrastá-la com outros fatores a fim de avaliar a situação econômica de uma família.

Nesse sentido, uma breve discussão a respeito de riqueza é feita a seguir, possibilitando que, posteriormente, uma análise comparando renda e riqueza das famílias-alvo do estudo será feita.

4.2 Riqueza

De acordo com Bobbio (2000), riqueza possui um sentido mais amplo que o de renda, correspondendo a uma “forma mais generalizada de recompensa nas

sociedades modernas ocidentais, sobretudo porque em sua forma monetária é um bem rapidamente transformável em outros bens” (BOBBIO, 2000).

Na mesma obra, o cientista político afirma que riqueza, juntamente a “prestígio e poder, é considerada uma das três dimensões essenciais no processo de estratificação social” (BOBBIO, 2000), e descreve nivelamento de riqueza como sendo sinônimo de nivelamento completo dos bens (BOBBIO, 2000), de forma que, dessa afirmação, é possível inferir uma outra definição de riqueza: nível de bens que se possui.

Similarmente, Atkinson (1973) define riqueza como estoque de bens possuídos por uma unidade familiar, ou seja, ativos reais como bens duráveis, propriedades, mas também ativos financeiros como dinheiro em banco e ações de empresas.

Percebe-se, então, que a riqueza é importante não só por gerar renda (por meio de aluguéis, juros e dividendos), mas também por prover “segurança, liberdade de manobra, bem como poder político e econômico” (ATKINSON, 1973).

Além disso, “riqueza é muito mais concentrada que renda e tem grande influência no nível geral de desigualdade” (ATKINSON, 1973, p. 239, tradução nossa).

No contexto do presente trabalho, riqueza será tratada como o estoque de bens possuído por cada uma das famílias. No entanto, como as famílias-alvo do estudo são de baixa renda, raramente elas possuem os ativos financeiros aos quais Atkinson (1973) se refere.

4.3 Crédito e Dívida

Segundo Moura (2005), crédito corresponde a um “acordo de empréstimo de dinheiro por um tempo minimamente definido, com a premissa de que o pagamento está dentro das possibilidades do indivíduo”.

Crédito para consumo, por sua vez, é definido como “crédito de curto e médio prazos, concedido a indivíduos por meio de canais regulares de negócios,

normalmente para a compra de bens de consumo ou para refinar dívidas contraídas para esse fim" (CALDER, 1999).

Lea, Webley e Levine (1993), por sua vez, pressupõe que dívida corresponde a um pagamento de um valor que o indivíduo não conseguiu ou não desejou realizar no momento de seu vencimento.

No presente relatório, a defini o de crédito será semelhante   de Moura (2005), ou seja, "uma quantidade de dinheiro obtida por uma pessoa física ou jurídica com o compromisso de devolu o do principal ao fim de determinado período, incluindo, na maioria das vezes, o pagamento de juros".

No mesmo sentido, em se tratando de dívida, o foco, aqui, será na "dívida de pessoa física contraída para o financiamento do consumo" (MOURA, 2005; CALDER, 1999).

4.4 Propensão

Propensão   considerada uma "característica hipotética de pessoa ou organismo que tende a comportar-se em fun o de certa finalidade" (CABRAL; NICK, 1998). Definida também como inclina o ou tendência (determinada pela hereditariedade ou hábito) a algo ou a alguma conduta (DORSCH, 1976; DORIN, 1978; CABRAL; NICK, 1998), o vocábulo inglês (*propensity*) foi introduzido na psicologia com um sentido mais próximo ao de impulso ou instinto (DORSCH, 1976). Nesse sentido, McDougall (1947) até mesmo propôs que o termo "instinto" fosse substituído por propensão inata ou simplesmente propensão.

4.5 Propensão a Consumir

A propensão a consumir, ou seja, a inclina o ou tendência a consumir, é definida, no campo da economia, como a razão entre o montante gasto em consumo e a renda (KEYNES, 1970). Dessa forma, sendo X a propensão a consumir, C o montante gasto em consumo e I a renda,   possível calcular o montante gasto em consumo multiplicando-se X por I, ou seja:

$$C = X.I$$

A teoria econômica keynesiana afirma que o montante gasto por indivíduos com consumo depende, em primeiro lugar, da renda, em segundo, de circunstâncias objetivas existentes, e, por fim, de inclinações e necessidades de ordem subjetiva (KEYNES, 1970).

São seis os principais fatores objetivos apontados por Keynes (1970) que interferem na propensão a consumir:

- 1) *variações na diferença entre renda e renda líquida;*
- 2) *variações imprevistas nos valores de capital não considerados no cálculo da renda líquida;*
- 3) *variações na taxa de desconto temporal (relação entre troca de bens presentes e bens futuros);*
- 4) *variações na política fiscal; e*
- 5) *modificações das previsões acerca da relação entre os níveis presentes e futuros de renda.*

No que diz respeito a variações na renda, Keynes afirma em sua obra "Teoria Geral do Juro, do Emprego e do Dinheiro" que a propensão marginal a consumir é decrescente, ou seja, havendo aumentos sucessivos na renda e no montante consumido, *caeteris paribus*, os aumentos na propensão a consumir deverão ser proporcionalmente menores (KEYNES, 1970).

Em 1938 essa afirmação já era contestada por Margareth Gilboy, que observou que o pressuposto da propensão marginal a consumir decrescente de Keynes se aplica mais adequadamente a países desenvolvidos, e que, tudo o mais constante, se a renda sofrer aumentos, a propensão marginal a consumir não necessariamente aumentará em menor proporção, ou seja, dependendo do sistema econômico vigente, de aspectos psicológicos, entre outros fatores que se alteram ao longo do tempo, a lei proposta por Keynes pode não ser verdadeira, sendo aplicável somente a "determinados grupos em determinadas épocas, e não

uma lei psicológica geral confiável o suficiente para explicar o comportamento de todas as pessoas em todas as épocas” (GILBOY, 1938).

4.6 Propensão a Contratar Crédito para Consumo

Em um estudo que analisa as relações entre intensidade de publicidade e propensão a consumir, Metwally e Tamaschke (1981) elencam a aquisição de crédito para consumo como uma das formas de um indivíduo adquirir maior poder de consumo e, conseqüentemente, aumentar seu nível de propensão a consumir.

Em consonância com a afirmação de Metwally e Tamaschke (1981), Brown (1997), em sua análise sobre os efeitos da concessão de crédito para consumo em larga escala na propensão a consumir nos Estados Unidos, na década de 30 do século XX, afirma que a facilidade de se obter crédito possibilitou aos norte-americanos, na época, “inflar sua propensão a consumir por meio de endividamento”.

Acredita-se que existe, assim, uma propensão a contratar crédito (para consumo, no caso do presente estudo) que está intimamente relacionada com o volume (estoque) de crédito adquirido (LUNT; LIVINGSTONE, 1991; ZHU; MEEKS, 1994).

Zhu e Meeks (1994) definem propensão a contratar crédito como “aceitação comportamental ou de percepção da escolha de contrair esse serviço financeiro”, e afirmam que, junto à habilidade de utilizar crédito, a propensão a contratar crédito constitui um dos pilares fundamentais para que um consumidor utilize crédito.

A fim de medir a propensão a contratar crédito, Zhu e Meeks (1994) propuseram a divisão desse construto em duas dimensões: atitude geral frente o crédito e atitude específica frente o crédito.

A atitude geral frente o crédito foi medida por meio da realização da seguinte pergunta, feita a uma amostra de 7123 pessoas (4301 em 1983, e 2822 em 1986) da população-alvo do estudo de Zhu e Meeks (1994): “você acha que é uma boa ou uma má idéia comprar coisas em prestações?”. As respostas

poderiam ser "sim, é uma boa idéia", "não, é uma má idéia", ou "é uma idéia boa em certos aspectos e má em outros".

A atitude específica frente o crédito, por sua vez, foi medida por meio da seguinte pergunta, realizada à mesma amostra: "diga se é certo, para alguém como você, tomar dinheiro emprestado para cobrir:

- 1) as despesas de uma viagem de férias;
- 2) despesas básicas quando a renda diminui;
- 3) contas atrasadas;
- 4) o financiamento da compra de um casaco de peles ou jóia;
- 5) o financiamento de barcos, *snowmobiles*, e outros equipamentos para *hobbies*;
- 6) o financiamento da compra de um automóvel;
- 7) as despesas decorrentes de um problema de saúde;
- 8) despesas com educação; e
- 9) o financiamento da compra de mobiliário".

O nível de propensão a contratar crédito era calculado por meio da soma da pontuação em cada um dos itens.

O objetivo do estudo de Zhu e Meeks (1994) era testar se a habilidade de adquirir crédito de famílias de baixa renda, bem como sua propensão a contratar crédito, são determinantes estatisticamente significantes do montante da dívida das famílias em questão.

As análises do estudo comprovam que a propensão a contratar crédito, nos moldes propostos pelas pesquisadoras gregas, não é um bom indicador do montante da dívida das famílias, ou seja, a hipótese que postulava a existência de uma relação entre a propensão a contratar crédito e o montante do endividamento das famílias foi rejeitada, o que sugere que o modelo proposto realmente precisa ser melhor desenvolvido.

5. Modelo Proposto

A operacionalização de um modelo para aferir a propensão a contratar crédito para consumo de famílias de baixa renda deve ser feita analogamente ao cálculo da propensão a consumir (KEYNES, 1970), o que nos permitirá definir, a partir dos conceitos previamente discutidos de como a aquisição de crédito pode ser uma forma de se aumentar a propensão a consumir (METWALLY; TAMASCHKE, 1981; BROWN, 1997), a propensão a contratar crédito para consumo como a razão entre o montante de crédito tomado (ou dívida contraída) para consumo durante determinado período por uma família e a sua renda nesse mesmo período.

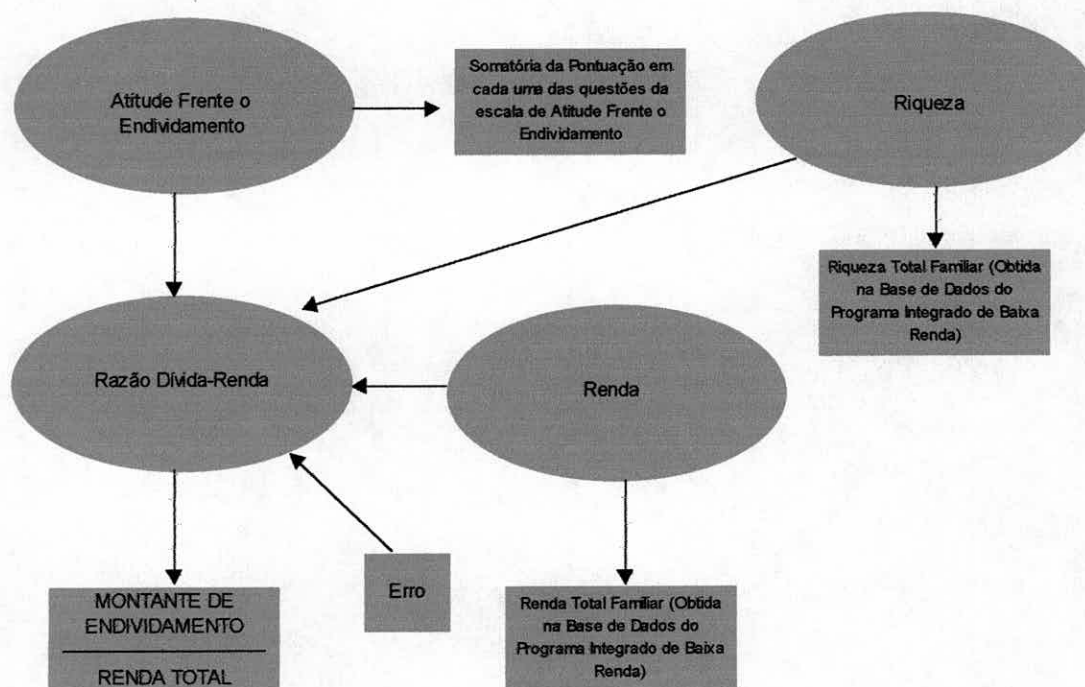
Não obstante, a base de dados do Programa Integrado de Baixa Renda (2005) não conta com as datas em que cada uma das famílias-alvo do estudo contraiu cada uma de suas dívidas, o que não permite que se faça uma avaliação das variações do volume de endividamento/crédito tomado ao longo dos meses, mas somente do estoque de crédito utilizado por essas famílias no momento; ou seja, a única informação disponível é a dívida familiar no momento da pesquisa de campo, realizada em abril de 2005.

Assim sendo, não é possível calcular a propensão a contratar crédito para consumo dessas famílias nos moldes propostos.

É possível, porém, calcular o total de suas dívidas sobre sua renda, ou seja, uma medida de quão comprometidos estão os rendimentos da família com as dívidas por ela contraídas. Em outras palavras, os dados disponíveis permitem que se avalie a porcentagem da renda mensal de que cada família deveria abrir mão caso quisesse quitar integralmente todas as suas dívidas.

Dessa forma, o seguinte modelo é proposto:

Figura 2: Modelo Proposto (2006)



Fonte: Elaboração Própria

A atitude frente o endividamento será calculada somando-se a pontuação nas questões da escala de atitude frente o endividamento (que será discutida no próximo capítulo) de cada entrevistado. Pressupõe-se, a fim de facilitar as análises, que a correlação entre a pontuação obtida na escala de atitude frente o endividamento e a atitude frente o endividamento de cada entrevistado é igual a 1, ou seja, uma possível margem de erro na mensuração desse construto é ignorada.

Da mesma forma será tratada a renda total familiar, calculada por meio dos dados existentes na base do Programa Integrado de Baixa Renda (2005).

5.1 Quantificação da riqueza das famílias

A base de dados do Programa Integrado de Baixa Renda (2005) possui informações a respeito da quantidade de bens duráveis e de imóveis possuídos por cada uma das famílias. Não obstante, o valor desses bens, bem como detalhes (tais como modelo, idade, tamanho, potência, entre outros) a respeito de cada um desses itens que permitem a avaliação da riqueza dessas famílias, são inexistentes.

A fim de tornar possível a quantificação da riqueza de cada uma das famílias, fez-se pesquisas qualitativas, principalmente por meio de jornais, revistas e websites de lojas de eletrodomésticos, entre outros, de forma que fosse possível assumir valores razoáveis para cada um dos bens, no contexto de famílias de baixa renda.

Por exemplo, o valor dos imóveis foi calculado a partir da informação, divulgada por Valente (2004), na Folha Online, de que imóveis com valor médio de R\$75 mil destinam-se a pessoas com renda média de R\$3.500,00.

Sabendo-se que a renda média da amostra é de R\$525,00, o valor médio dos imóveis possuídos por pessoas nessa faixa de renda deverá ser de R\$11.250,00.

Pesquisou-se, então, o valor para cada um dos bens duráveis listados na base de dados: rádio, aparelho de som, televisão, vídeo, dvd, geladeira simples, geladeira duplex, freezer, chuveiro, aspirador de pó, máquina de lavar roupa, tanquinho, computador, telefone celular, motocicleta, automóvel de passeio, condicionador de ar e ferro de passar.

O valor total da riqueza possuída pelas famílias em questão foi calculada, então, somando-se o valor atribuído a cada um dos bens possuídos ao valor de R\$11.250,00, caso a família seja proprietária do imóvel onde vive.

Tendo em vista, então, que o presente trabalho foca-se no estudo da renda, riqueza e razão dívida-renda das famílias-alvo, os seguintes fatores serão avaliados:

- a) a influência da atitude frente ao endividamento de famílias de baixa renda na proporção em que sua renda está comprometida com dívidas, ou seja, na razão entre suas dívidas e sua renda;
- b) a influência da renda e da riqueza dessas mesmas famílias também na proporção em que sua renda está comprometida com dívidas; e
- c) o limite de endividamento das famílias alvo em relação à renda e à riqueza, ou seja, estimar uma curva que trace ao longo dos diferentes níveis de renda e riqueza, o valor máximo que uma família se endividaria, por meio de uma análise envoltória de dados.
- d) baseado na afirmação de Atkinson (1973), de que, em geral, a riqueza é mais concentrada que a renda, se isso de fato é verdade no contexto das famílias analisadas.

5.2 Razão entre Dívida e Renda

A razão entre dívida e renda é comumente usada em diferentes campos da administração e economia a fim de avaliar a situação financeira de organizações e países, por exemplo.

No caso de países, a dívida federal comumente é dividida pelo produto nacional bruto a fim de se avaliar o andamento de sua economia (MANKIWI, 1995).

A saúde financeira de empresas também é indicada pela relação entre lucro e juros, chamada de habilidade de pagamento dos juros, bem como pela razão entre dívidas e bens da empresa, que determina sua estrutura de capital (BRIGHAM; EHRHARDT, 2002).

Assim, analogamente, é possível avaliar a situação econômico-financeira de uma família com base na relação entre as suas dívidas e sua renda total.

5.3 Atitude Frente o Endividamento

Como observado anteriormente, o modelo desenvolvido por Zhu e Meeks (1994) não sustentou a hipótese por elas postulada. Assim, a escala utilizada no

presente estudo a fim de medir a atitude frente o endividamento foi implementada por Moura (2005) em seu estudo que analisa a influência do materialismo na atitude frente o endividamento e no nível de dívida para consumo de famílias de baixa renda do município de São Paulo. Essa escala, que teve como base uma série de estudos semelhantes (LEA; WEBLEY; LEVINE, 1993; LEA; WEBLEY; WALKER, 1995; DAVIES; LEA, 1995; WATSON, 1998; WEBLEY; NYHUS, 2001), foi desenvolvida tendo em vista as particularidades da população alvo do estudo.

Após definir atitude ao endividamento como o grau de favorabilidade frente ao endividamento, Moura (2005) esclarece que esse construto é formado por três dimensões: impacto da moral na sociedade, preferência no tempo e grau de autocontrole e estilo de gestão financeira.

O impacto da moral sobre a sociedade, segundo Moura (2005), diz respeito a como as pessoas reagem ao julgamento da sociedade sobre a dívida e os devedores, o que determina o nível de "aceitação e tolerância social ao endividamento" (MOURA, 2005).

Preferência no tempo, por sua vez, diz respeito à tendência (ou não) de uma família adquirir determinado bem ou serviço por meio da contratação de crédito, ou postergar essa aquisição por não querer se endividar, juntando aos poucos o montante necessário para satisfazer suas necessidades.

Pessoas tendem a tomar crédito para consumir algo de que necessitam quando percebem que o custo (financeiro ou psíquico) de ficar sem aquilo que desejam é maior que o custo de se endividar (LIVINGSTONE; LUNT, 1992).

Por fim, grau de autocontrole e estilo de gestão financeira são agrupados por Moura (2005) em uma única dimensão por conta de uma simplificação justificada pela proximidade teórica entre os dois conceitos.

Todavia, o conceito de grau de autocontrole (*locus of control*) é mais amplo e não concerne somente à capacidade de se gerir as próprias finanças. O grau de autocontrole diz respeito ao nível de percepção possuído pelas pessoas em relação à causalidade dos eventos ocorridos em sua vida, podendo, alguns,

atribuí-los totalmente ao destino ou, no outro extremo, às próprias ações (ROTTER, 1966 apud SPECTOR, 1992).

A escala implementada por Moura (2005) é constituída das seguintes questões:

- 1) "Não é certo gastar mais do que ganho;
- 2) Acho normal as pessoas ficarem endividadas para pagar suas coisas;
- 3) As pessoas ficariam desapontadas comigo se soubessem que tenho dívida;
- 4) É melhor primeiro juntar dinheiro e só depois gastar;
- 5) Prefiro comprar parcelado do que esperar ter dinheiro para comprar à vista;
- 6) Prefiro pagar parcelado mesmo que no total seja mais caro
- 7) Eu sei exatamente quanto devo em lojas, cartão de crédito ou banco;
- 8) É importante saber controlar os gastos da minha casa; e
- 9) Não tem problema ter dívida se eu sei que posso pagar".

Essa escala, do tipo Likert, possuía para cada pergunta 5 alternativas de resposta, as quais variavam de "concordo totalmente" a "discordo totalmente", codificadas de 1 a 5, logo a pontuação mínima que cada respondente poderia ter em uma questão é 1 e a máxima 5. Concordar totalmente garantiria ao respondente 1 ponto na questão, somente concordar 2, não concordar nem discordar 3, discordar 4, e discordar totalmente 5.

As questões 1, 4 e 8 são reversas, portanto recebe 5 pontos quem concordar totalmente, 4 quem concordar, e assim por diante.

5.4 Análise Envoltória de Dados (*Data Envelopment Analysis*)

A análise envoltória de dados é uma "técnica baseada em programação linear, tipicamente utilizada para medir a performance relativa de unidades organizacionais em que a presença de múltiplos *inputs* e *outputs* torna a comparação difícil" (EMROUZNEJAD, 1995). Foi introduzida originalmente por

Charnes, Cooper, Rhodes, em 1978, com o modelo denominado CRS, e estendida por Banker, Charnes, Cooper, em 1984, permitindo a inclusão de retornos de escala variáveis.

Amplamente utilizada em pesquisa na área de operações e de economia, a análise envoltória de dados permite que se avalie a eficiência técnica em firmas, também chamadas de unidades decisórias (RAY, 2004; RAGSDALE, 1995).

Uma nova aplicação dessa análise será proposta no presente trabalho: similarmente à maneira como, na abordagem tradicional da DEA, níveis máximos de outputs serão determinados para diferentes níveis de inputs, níveis máximos de endividamento serão determinados para cada nível de renda e de riqueza, ou seja, uma curva que determinará o máximo em termos de dívida de acordo com a renda das famílias, e outra de acordo com a riqueza dessas mesma famílias será desenvolvida e analisada.

6. Metodologia e Plano Amostral

Com a base de dados do Programa Integrado de Baixa Renda (2005), que contém dados a respeito de 451 domicílios de baixa renda (ou seja, cuja renda não supera quatro salários mínimos) de nove distritos do município de São Paulo, colhidos em abril de 2005, dentre eles os montantes e tipos de renda e de endividamento de cada uma das famílias, foi possível analisar a influência da atitude frente ao endividamento e da renda na razão entre dívida e renda.

Como observado anteriormente, somente há dados referentes ao mês de abril, portanto não é possível avaliar a evolução, ao longo do tempo, nem da renda, nem do endividamento da amostra, tampouco calcular e analisar a propensão contratar crédito para consumo dessas famílias.

Além disso, uma análise de regressão múltipla foi realizada, considerando renda, riqueza e atitude frente ao endividamento como variáveis independentes e endividamento sobre renda como variável dependente.

Assim, supôs-se que:

$$\frac{\text{Endividamento Total}}{\text{Renda Total}} = \beta_0 + \beta_1 \cdot \text{Renda} + \beta_2 \cdot \text{Riqueza} + \beta_3 \cdot \text{Atitude Frente o Endividamento} + \text{Erro}$$

6.1 Realização da Análise Envoltória de Dados

Como qualquer programação linear, a análise envoltória de dados proposta tem uma função objetivo e restrições.

Na análise, optou-se por retirar as famílias com dívida igual a zero, e organiza-las em ordem crescente de renda, em uma planilha, e riqueza, em outra.

Como desejamos obter o nível máximo de endividamento para cada nível distinto de renda, em um primeiro momento, a função objetivo do modelo é:

$$\text{MAX: } \sum vD_{(i-1)} + wD_{(i)} + xD_{(i+1)}$$

Sujeito a:

$$v + w + x \leq 1$$

$$v \leq (R_{(i)} - R_{(i-1)}) / (R_{(i+1)} - R_{(i-1)})$$

$$x \leq (R_{(i+1)} - R_{(i)}) / (R_{(i+1)} - R_{(i-1)}),$$

em que D é a dívida, R é a renda i é uma unidade familiar, e v, w e x são os pesos para a dívida de cada uma das famílias de forma que níveis máximos de endividamento possam ser encontrados.

Por questões computacionais, e tendo-se em vista o objetivo de estimar o endividamento máximo, foram utilizadas nos cálculos somente as famílias com maior nível de dívida em faixas de R\$50, ou seja, a família mais endividada com renda de R\$ 0 a R\$ 50, R\$ 50 a R\$ 100, e assim por diante.

Foi possível, então, realizar a programação linear, que resultou em uma curva que envolvia completamente os dados após 8 iterações.

Similarmente, buscou-se obter a mesma curva, porém, agora, ao invés de estipular níveis máximos de dívida para cada faixa de renda, o objetivo era maximizar o endividamento em função da riqueza de cada uma das famílias.

Assim, a função objetivo do modelo é:

$$\text{MAX: } \sum vD_{(i-2)} + wD_{(i-1)} + xD_{(i)} + yD_{(i+1)} + zD_{(i+2)}$$

Sujeito a:

$$v + w + x + y + z \leq 1$$

$$w \leq (R_{(i-1)} - R_{(i-2)}) / (R_{(i+2)} - R_{(i-2)})$$

$$x \leq (R_{(i)} - R_{(i-1)}) / (R_{(i+2)} - R_{(i-2)})$$

$$y \leq (R_{(i+1)} - R_{(i)}) / (R_{(i+2)} - R_{(i-2)})$$

$$z \leq (R_{(i+2)} - R_{(i+1)}) / (R_{(i+2)} - R_{(i-2)}),$$

em que D é a dívida, R é a riqueza, i é uma unidade familiar, e v, w, x, y e z são os pesos para a dívida de cada uma das famílias de forma que níveis máximos de endividamento possam ser encontrados.

Da mesma forma que a renda, existiam faixas de riqueza com uma concentração de famílias muito maior do que outras, portanto a curva envoltória dos dados ficaria distorcida se não fosse feita uma triagem dessa famílias. Assim, foram selecionadas somente as famílias com maior nível de dívida em faixas de riqueza de R\$300, ou seja, selecionou-se a família mais endividada com nível de riqueza entre R\$ 0 e R\$ 300, entre R\$ 300 e R\$ 600, e assim por diante

Após 20 iterações, aplicou-se sobre o gráfico resultante o modelo de programação linear idêntico ao utilizado para encontrar a curva envoltória de dados relativos à renda e dívida, ou seja, o modelo que, ao invés de 5, utilizava 3 coeficientes para maximizar a dívida da famílias. A partir daí, 5 iterações possibilitaram a formação da curva desejada.

6.2 Concentração de Renda e de Riqueza

O Brasil possui hoje a segunda pior distribuição de renda no mundo, melhor somente que a de Serra Leoa (IPEA, 2005). Esse fato é comprovado quando se observa o índice de Gini desses países.

O índice de Gini é o principal e mais conhecido indicador de concentração de renda/riqueza existente.

Ele corresponde à porcentagem do total de renda/riqueza existente detida pelos 20% com maior renda/mais ricos da população (IPEA, 2005).

Baseado na afirmação de Atkinson (1973) de que, em geral, a riqueza é mais concentrada que a renda, o índice de Gini será utilizado a fim de verificar se, para a população analisada, essa afirmação é verdadeira.

7. Resultados

Das 451 famílias que constavam no banco de dados, 28 tiveram de ser excluídas da análise por falta de informações sobre a renda e dívidas e/ou por estarem em uma faixa de renda fora do escopo da pesquisa.

Optou-se por dividir a amostra em quartis (de acordo com a renda), a fim de realizar a análise descritiva previamente proposta.

Os resultados dessa análise são apresentados nas tabelas a seguir.

Tabela 1 – Informações sobre a renda e as dívidas de toda a amostra

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Renda	423	0,00	1600,00	525,74	273,44
Endividamento total	423	0,00	1689,85	139,73	238,74
Endividamento total/renda	416	0,00	4,88	0,29	0,58
Dívida - carnê	423	0,00	400,00	39,59	59,08
Dívida - financeiras	423	0,00	460,00	18,44	58,05
Dívida - cartão	423	0,00	1200,00	57,78	157,26
Dívida - cheque especial	423	0,00	1116,00	11,81	90,19
Outras Dívidas	423	0,00	1560,00	12,12	90,01

Fonte: Base de dados do Programa Integrado de Baixa Renda, 2005

Nesta primeira tabela é interessante notar que o maior volume (máximo) de dívida (de acordo com o tipo de dívida) não foi contraído por meio de carnê, financeiras, cartão de crédito nem cheque especial, ou seja, os meios mais comuns para a obtenção de crédito, mas sim por outros meios, como agiotas, empréstimo de familiares/amigos, entre outros. O valor máximo de dívidas desses tipos contraídos por uma família foi de R\$1.560,00 contra R\$1.200,00 contraídos por meio de cartão de crédito.

Não obstante, para a amostra, o maior volume de dívida foi contraído por meio de cartão de crédito. Somando as dívidas de cartão de crédito de todas as famílias, obtém-se o valor de R\$24.440,94. No carnê, segunda maior fonte de

crédito para a amostra, por sua vez, esse valor é de R\$16.746,57. De qualquer forma, vale ressaltar que esses cartões geralmente são das próprias lojas onde as pessoas financiaram suas compras, de forma que carnê e cartão, no caso, são meios bastante semelhantes de endividamento.

Isso é não só um indício de que mesmo a população de baixa renda possui acesso a cartões de crédito, mas também de que os cartões são o meio que mais permite às famílias de baixa renda se endividar (em termos de volume de endividamento).

Outro fato relevante é que a família com maior endividamento médio (em relação à renda) necessitaria de quase 5 unidades integrais de sua renda total mensal para quitar todas suas dívidas.

Tabela 2 – Informações sobre a renda por quartil de renda da amostra

	Primeiro Quartil	Segundo Quartil	Terceiro Quartil	Quarto Quartil
Renda Média	224,10	430,14	625,29	928,10
Renda Mínima	0,00	400,00	510,00	747,00
Renda Máxima	300,00	500,00	720,00	1600,00
Desvio Padrão da Renda	89,30	53,33	55,45	169,16

Fonte: Base de dados do Programa Integrado de Baixa Renda, 2005

Na segunda tabela percebe-se que os quartis de renda utilizados para analisar a amostra corresponderam às famílias cuja renda variou entre R\$0 e R\$300,00 para o primeiro quartil; R\$400,00 e R\$500,00 para o segundo quartil; R\$510,00 e R\$720,00 para o terceiro; e R\$747,00 e R\$1600,00 para o quarto.

Tabela 3 - Informações sobre o endividamento por quartil da amostra

	Primeiro Quartil	Segundo Quartil	Terceiro Quartil	Quarto Quartil
Endividamento Médio	70,90	130,03	133,82	229,76
Endividamento Máximo	1221,00	1689,85	1000,00	1464,00
Endividamento Mínimo	0,00	0,00	0,00	0,00
Desvio Padrão das Dívidas	201,06	234,08	212,46	290,62

Fonte: Base de dados do Programa Integrado de Baixa Renda, 2005

A evolução do volume de endividamento médio de acordo com a renda evidencia que o nível de endividamento aumenta conforme a renda aumenta. O

alto desvio padrão do endividamento, porém, em todos os quartis, é um indicio de que esse comportamento pode não ser aplicável à amostra toda, o que será discutido com maior profundidade quando os resultados da análise de regressão forem apresentados.

Tabela 4 – Informações sobre a razão entre o montante do endividamento e a renda por quartil de renda da amostra

Montante de Endividamento/Renda	Primeiro Quartil	Segundo Quartil	Terceiro Quartil	Quarto Quartil
Média	0,32	0,30	0,22	0,25
Máximo	4,88	4,22	1,67	1,83
Mínimo	0,00	0,00	0,00	0,00
Desvio Padrão	0,85	0,56	0,35	0,32

Fonte: Base de dados do Programa Integrado de Baixa Renda, 2005

Enquanto as famílias do primeiro quartil (de acordo com a renda) da amostra teriam que, em média, despendem 32% de sua renda mensal para quitar todas as suas dívidas, essa porcentagem é de 30% para o segundo quartil, 22% para o terceiro e de 25% para o quarto.

Percebe-se, então, que as famílias nas faixas mais baixas de renda são as que possuem a maior porcentagem de sua renda comprometida por dívidas.

Tabela 5 – Informações sobre cada um dos tipos de endividamento por quartil de renda da amostra

	Primeiro Quartil	Segundo Quartil	Terceiro Quartil	Quarto Quartil
Dívida Média com Carnê	23,45	40,16	32,64	60,72
Dívida Média com Financeiras	5,31	18,19	13,85	38,43
Dívida Média com Cartões	35,11	47,08	53,29	95,44
Dívida Média com Cheque Especial	0,00	3,98	25,00	23,01
Dívida Média - Outros	7,04	20,63	9,04	12,15

Fonte: Base de dados do Programa Integrado de Baixa Renda, 2005

A tabela 5 confirma o fato de que as famílias da amostra se endividam principalmente por meio do cartão de crédito, em todas as faixas de renda. Novamente, é possível considerar os cartões uma forma semelhante de endividamento em relação aos carnês, como já discutido previamente.

Por fim, a análise de regressão foi feita utilizando dados de somente 253 das 423 famílias previamente analisadas, pois 170 famílias não possuíam dívidas no momento da pesquisa de campo.

A análise descritiva dos dados referentes a essas famílias que possuem dívidas é apresentada na tabela a seguir:

Tabela 6 – Estatísticas descritivas dos dados das famílias endividadas

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Renda	253	0,00	1.600,00	586,4071	278,63826
Endividamento total	253	2,00	1.689,85	231,5389	270,73472
Pontuação de atitude frente o endividamento	252	12	37	23,70	5,026
Endividamento total/renda	251	0,01	4,88	0,4747	0,67978
Dívida - carnê	253	0,00	400,00	65,3864	63,38353
Dívida - financeiras	253	0,00	460,00	30,6877	72,54808
Dívida - cartão	253	0,00	1.200,00	95,4688	193,76034
Dívida - cheque especial	253	0,00	1.116,00	19,7391	116,03165
Outras - dívidas	253	0,00	1.560,00	20,2569	115,76763

Fonte: Base de dados do Programa Integrado de Baixa Renda, 2005

Os resultados da análise, nos moldes propostos, demonstraram que o R^2 do modelo é de 9%, ou seja, a renda, a atitude frente o endividamento e a riqueza são capazes de explicar 9% da razão entre dívida e renda da amostra analisada.

Tabela 7 – Resultados da Análise de Regressão

Modelo	R	R-quadrado	R-quadrado Ajustado	Erro padrão da estimativa
1	,297 ^a	,088	,077	,65497

a. Variáveis independentes: (Constante), riqueza, renda total, score de atitude frente o endividamento

Fonte: Base de dados do Programa Integrado de Baixa Renda, 2005

Tabela 8 – ANOVA (Analysis of Variance) do modelo

ANOVA^b

	Soma dos Quadrados	GL	Quadrado Médio	F	Sig.
Regressão	10,154	3	3,385	7,890	,000 ^a
Resíduos	105,101	245	,429		
Total	115,255	248			

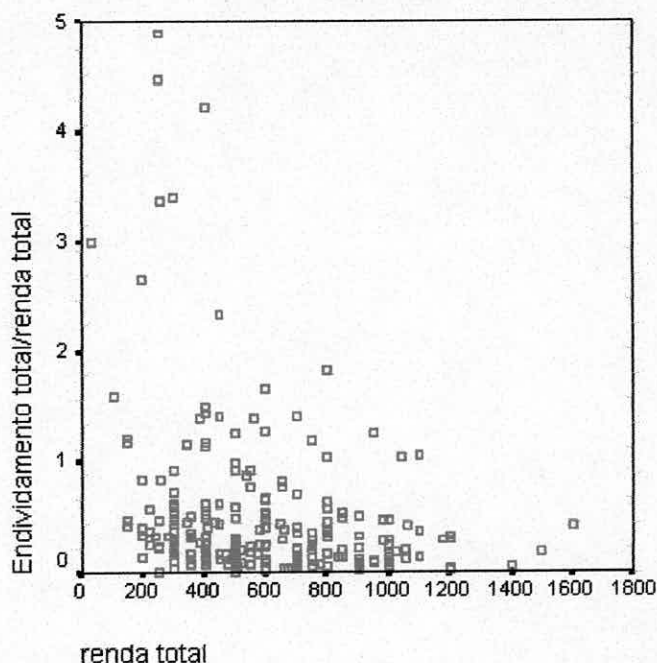
a. Variáveis independentes: (Constante), riqueza, renda total, score de atitude frente o endividamento

b. Variável Dependente: dívida total/renda total

Fonte: Base de dados do Programa Integrado de Baixa Renda, 2005

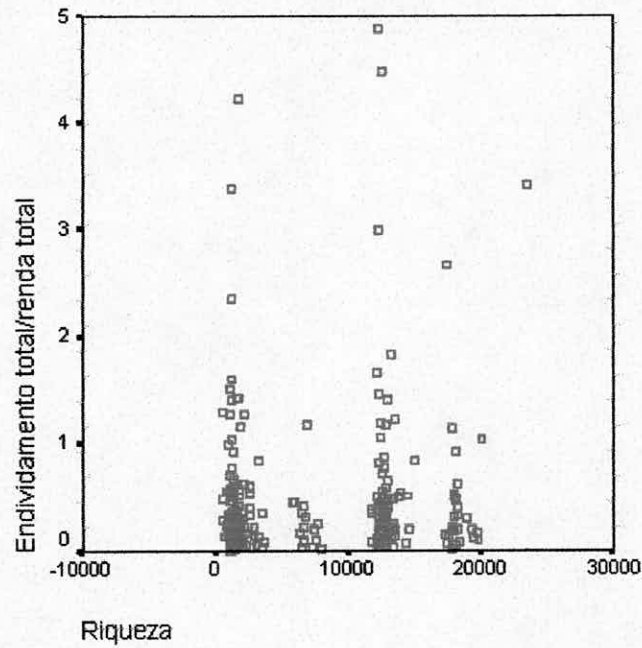
É possível observar nos gráficos a seguir que, de fato, a distribuição da razão entre dívida e renda em função da renda, riqueza e atitude frente o endividamento não possui uma tendência clara de comportamento.

Gráfico 1 – Distribuição da razão entre dívida e renda em função da renda (2006)



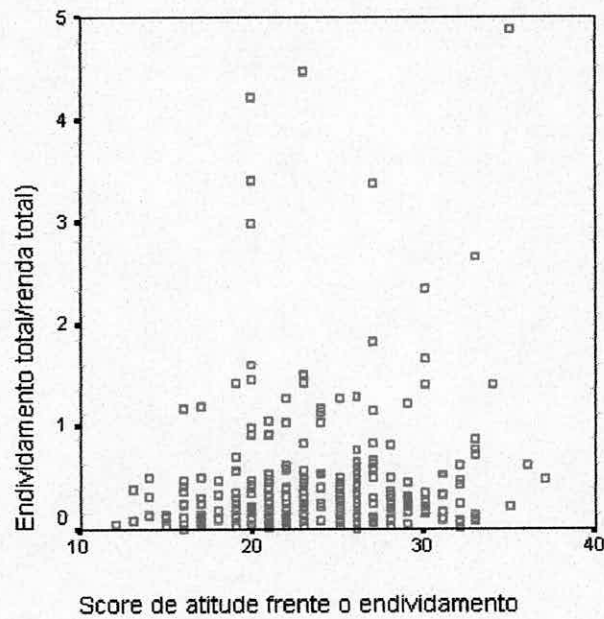
Fonte: Elaboração Própria

Gráfico 2 – Distribuição da razão entre dívida e renda em função da riqueza (2006)



Fonte: Elaboração Própria

Gráfico 3 – Distribuição da razão entre dívida e renda em função da atitude frente o endividamento (2006)



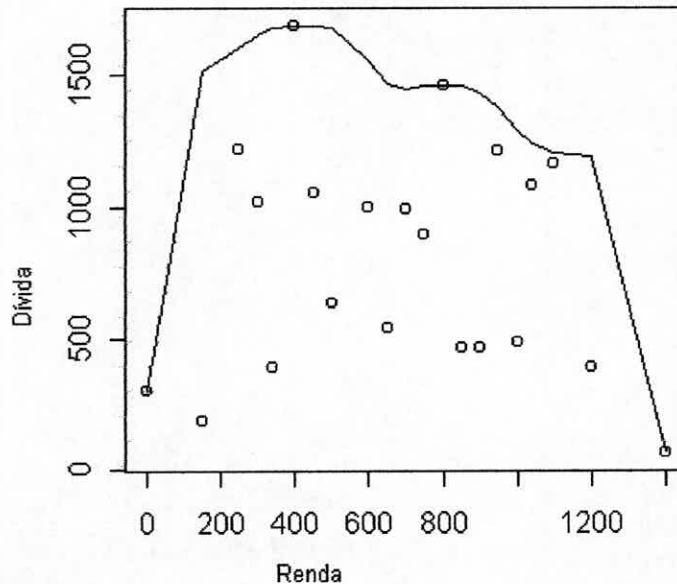
Fonte: Elaboração Própria

Segundo Warneryd(1989), os níveis de poupança e endividamento de uma família estão intimamente ligados às perspectivas futuras em relação a seus rendimentos. Essa, portanto, pode ser uma das razões principais porque renda, riqueza e atitude frente o endividamento expliquem tão pouco o quanto comprometida com dívidas está a renda das famílias analisadas.

7.1 Resultados das Análises Envoltórias de Dados

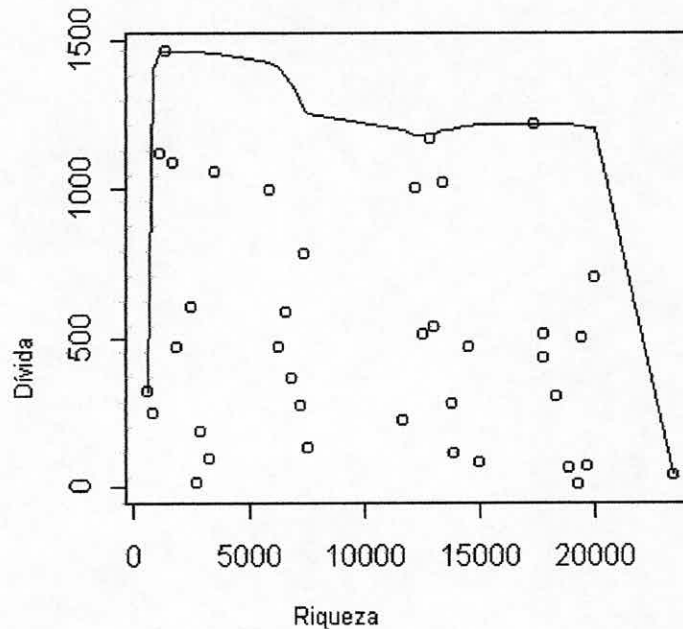
As análises envoltórias de dados permitiram a obtenção das curvas observadas nos seguintes gráficos:

Gráfico 4 – Curva envoltória de dados – Níveis máximos de dívida atribuídos a cada faixa de renda, em Reais (2006)



Fonte: Elaboração Própria

Gráfico 5 – Curva envoltória de dados – Níveis máximos de dívida atribuídos a cada faixa de riqueza, em Reais (2006)



Fonte: Elaboração Própria

O Gráfico 4 evidencia o fato de que famílias com renda muito baixa, próxima a zero, possuem pouco ou nenhum acesso a crédito, e, portanto dificilmente se endividam. Não obstante, conforme a renda aumenta, rapidamente o estoque de dívida das famílias aumenta, pois elas puderam comprovar renda e obter crédito em determinados momentos, porém, provavelmente, essas famílias não possuíram rendimentos suficientes para quitar suas dívidas, de forma que elas acabaram por se endividar até valores significativamente maiores que sua renda.

O estoque de dívida, no entanto, diminui gradualmente, como se pode observar, conforme a renda ultrapassa R\$ 400,00.

Observa-se, assim, que, em consonância com o que foi observado na tabela 4, a partir de um certo nível de renda, a porcentagem da renda comprometida com dívidas tende a diminuir conforme a renda aumenta. No caso, foi possível estimar que isso ocorre quando a renda ultrapassa aproximadamente R\$ 400,00.

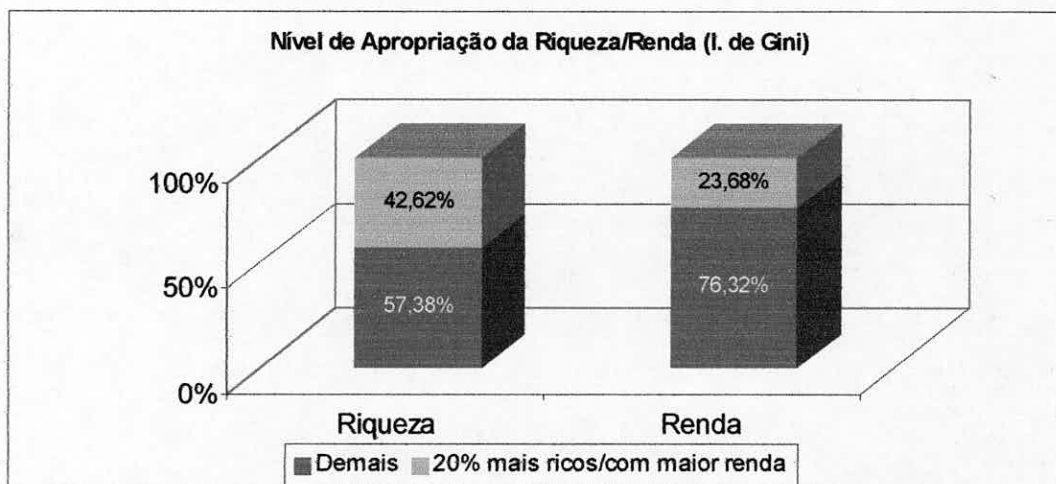
Similarmente, a curva observada no gráfico 5 evidencia que o nível de dívida das famílias estudadas também diminui conforme a renda aumenta, ainda que de forma menos clara e acentuada em comparação com o que foi observado na análise envoltória de dados do gráfico 4.

7.2 Concentração de Renda e de Riqueza

Em consonância com o que postula Atkinson (1973), observou-se que, para a amostra, a riqueza de fato é mais concentrada que a renda.

O resultado do cálculo do índice de Gini em relação à renda e à riqueza das famílias em questão está apresentado no gráfico a seguir.

Gráfico 5 – Nível de apropriação da renda e da riqueza (2006)



Fonte: Elaboração Própria

Percebe-se que os 20% mais ricos da amostra detêm quase 43% do total da riqueza, enquanto os 20% que possuem maior renda detêm cerca de 23% do montante de renda de todas as famílias.

Isso é bastante interessante, pois comprova que mesmo nas classes sociais mais baixas existe grande concentração de riqueza, que, por sua vez, tem influência ainda maior que a concentração de renda no nível geral de desigualdade (ATKINSON, 1973).

Dessa forma, vale ressaltar que, até mesmo em se tratando dos segmentos mais pobres da população, o Brasil é um país extremamente desigual.

8. Conclusões e possíveis desdobramentos da pesquisa

O presente trabalho permitiu que três conclusões principais fossem obtidas:

1) A razão entre dívida e renda de famílias de baixa renda praticamente não depende da renda, da riqueza, e nem da atitude frente o endividamento dessas famílias ($R^2=0,09$). Assim, percebe-se que a saúde financeira da amostra analisada não pode ser explicada pelas variáveis analisadas;

2) A análise envoltória de dados possibilitou a obtenção de curvas que demonstram que a dívida máxima obtida por uma família da amostra decresce conforme a renda ultrapassa aproximadamente R\$ 400,00 e conforme a riqueza, ou valor total dos bens possuídos pelas famílias analisadas, ultrapassa R\$ 2000,00; e

3) A concentração de riqueza é maior que a concentração de renda no contexto das famílias analisadas, o que evidencia as enormes disparidades sociais existentes até mesmo entre as classes mais pobres.

Em estudos futuros, seria interessante, em primeiro lugar, observar as variações nos níveis de endividamento, de forma que seja possível calcular a propensão a contratar crédito nos moldes propostos no presente trabalho.

Além disso, analisar as perspectivas das famílias em torno de seus rendimentos futuros permitiria observar se a afirmação feita por Warneryd (1989), de que essas perspectivas influenciam fortemente a proporção de seus rendimentos comprometidos com dívidas, ou seja, a razão entre dívida e renda das famílias.

Uma metodologia mais precisa de avaliação dos valores dos bens das famílias também permitiria análises mais acuradas da influência desse aspecto nos mais diversos fatores. No presente estudo assumiram-se valores idênticos para mesmos tipos de bens, para todas as famílias, o que certamente possibilita uma margem grande de erro na avaliação da riqueza, dado que, evidentemente, bens de mesmos tipos possuem grandes diferenças entre si e, portanto, valores que também podem diferir substancialmente.

9. Referências Bibliográficas

- Atkinson, A. B. (1973). *Wealth, income and inequality*. Harmondsworth : Penguin Education.
- Belk, R. W. (1985). Materialism: Trait Aspects of Living in the Material World. *Journal of Consumer Research*, 12, 265-280.
- Belk, R. W. (1999). Leaping Luxuries and Transitional Consumers. *Marketing Issues in Transitional Economies*, 38-54.
- Bobbio, N. (2000). *Dicionário de Política*. Brasília, DF : Universidade de Brasília.
- Brigham, E.; Ehrhardt (2002). *Financial management: theory and practice*. South Melbourne : South-Western.
- Brown, B. (1997). Consumer credit and the propensity to consume: Evidence from 1930. *Journal of Post Keynesian Economics*, 19, 617-638.
- Cabral, A.; Nick, E. (1998). *Dicionário técnico de psicologia*. São Paulo: Cultrix.
- Calder, L. G. (1999). *Financing the American dream: a cultural history of consumer credit*. Princeton : Princeton University.
- Davies, E.; Lea, S. (1995). Student attitudes to student debt. *Journal of Economic Psychology*, 16, 663-679.
- Dorin, E. (1978). *Dicionário de psicologia: abrangendo terminologia de ciências correlatas*. São Paulo : Melhoramentos.
- Dorsch, F. (1976). *Diccionario de psicologia*. Barcelona: Herder.

Duesenberry, J. S. (1949). *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Emrouznejad, A (1995). "Data Envelopment Analysis Home Page", Cambridge, <http://www.DEAzone.com>, last viewed: July 11, 2006.

Fournier, S., & Richins, M. (1991). Some Theoretical and Popular Notions Concerning Materialism. *Journal of Social Behavior and Personality*, 6, 403-414.

Gilboy, E. (1938). The Propensity to Consume. *Quarterly Journal of Economics*, 53, 120-140.

Hair, J. (1998). *Multivariate data analysis*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. (2000). *Censo Demográfico 2000. Características Gerais da População*. Rio de Janeiro, Brasil: Author.

IPEA – Instituto de Pesquisa em Economia Aplicada (2000). *Atlas do Desenvolvimento Humano*. São Paulo, Brasil: Author.

IPEA – Instituto de Pesquisa em Economia Aplicada (2005). *Radar Social*. São Paulo, Brasil: Author.

Keynes, J. (1970). *Teoria geral do emprego, do juro e do dinheiro*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura.

- Lea, S.; Webley, P.; Levine, M. (1993). Predicting personal debt and debt repayment: psychological, social and economical determinants. *Journal of Economic Psychology*, 14, 85-119.
- Lea, S.; Webley, P.; Walker, C.. (1995). Psychological factors in consumer debt: money management, socialization, and credit use. *Journal of Economic Psychology*, 16, 681-701.
- Livingstone, S. M., & Lunt, P. K. (1992). Predicting personal debt and debt repayment: Psychological, social and economic determinants. *Journal of Economic Psychology*, 13, 111-134.
- Lunt, P.; Livingstone, S. (1991). Psychological, social and economic determinants of saving: Comparing recurrent and total savings. *Journal of Economic Psychology*, 12, 621-642.
- Mankiw, N. (1995). *Macroeconomia*. São Paulo: Livros Técnicos e Científicos.
- McDougall, W. (1947). *An outline of psychology*. London: Methuen.
- Metwally, M.; Tamaschke, H. (1981). Advertising and the propensity to consume. *Oxford Bulletin of Economics & Statistics*, 43, 273-285.
- Moura, A. (2005). *Impacto dos diferentes níveis de materialismo na atitude frente o endividamento e no nível de dívida para financiamento do consumo nas famílias de baixa renda do município de São Paulo*. Tese de Doutorado, Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, Brasil.
- Nassif, L. (2005, abril 27). Consumo e cidadania. *Folha de São Paulo*, p. B4.

Parente, J., & Barki, E. (2005). Oportunidades na Baixa Renda. *Gvexecutivo*, 4(1), 32-37

PCV – Pesquisa de Condições de Vida, (1992). *Renda*. São Paulo : SEADE.

Ponchio, M. C. (2005 – Em andamento). *Influência do Materialismo sobre a Propensão à Contratação de Crédito para Consumo no Contexto de Famílias de Baixa Renda do Município de São Paulo*. Tese de Doutorado, Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, Brasil.

Programa Integrado de Baixa Renda (2005). *Estudo de microcrédito para famílias de baixa renda do município de são paulo: apresentação da base das variáveis do questionário*. Relatório Intermediário de Pesquisa, Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, Brasil.

Ray, S. C. (2004). *Data envelopment analysis: theory and techniques for economics and operations research*. Cambridge : Cambridge University.

Ragsdale, C. T. (1995). *Spreadsheet modeling and decision analysis: a practical introduction to management science*. Albany : Course.

Richins, M. L. (2004). The Material Values Scale: Measurement Properties and Development of a Short Form. *Journal of Consumer Research*, 31, 209-219.

Richins, M. L., & Dawson, Scott (1992). A Consumer Values Orientation for Materialism and Its Measurement: Scale Development and Validation. *Journal of Consumer Research*, 19, 303-16.

- Richins, M. L., & Rudmin, F. W. (1994). Materialism and Economic Psychology. *Journal of Economic Psychology*, 15, 217-231.
- Spector, P. E. (1992). *Summated Rating Scale Construction: an introduction*. Newbury Park, CA: Sage.
- Valente, E. (2004, dezembro 19). Itaquera é líder em lançamentos de casas em SP. Folha Online, <http://www1.folha.uol.com.br>, last viewed: july 25, 2006.
- Warneryd, K. (1989). On the Psychology of Saving: An Essay on Economic Behavior. *Journal of Economic Psychology*, 10, 515-541.
- Watson, J. J. (1998). Materialism and Debt: A Study of Current Attitudes and Behaviors. *Advances in Consumer Research*, 25, 203-207.
- Watson, J. J. (2003). The relationship of materialism to spending tendencies, saving, and debt. *Journal of Economic Psychology*, 24, 723-739.
- Webley, P.; Nyhus, E. (2001). Life-cycle and dispositional routes into problem debt. *British Journal of Psychology*, 92, 423-446.
- Zhu, L.; Meeks, C. (1994). Effects of Low Income Families' Ability and Willingness to Use consumer Credit on Subsequent Outstanding Credit Balances. *Journal of Consumer Affairs*, 28, 403-422.