

Atitudes à Dívida e a Relação com o Nível de Endividamento das Pequenas Empresas Industriais de Fortaleza

Kelvia Carneiro de Linhares Fernandes PASSOS (UFC)

Verónica PEÑALOZA (USP)

Diana Santos PONTES (UFC)

Resumo

Nas últimas décadas estudos nas áreas de direito, sociologia e psicologia têm demonstrado que a contratação de dívidas e a postergação do pagamento não são explicadas apenas por variáveis econômicas, mas também por fatores psicológicos. Esta pesquisa tem por objetivo analisar a relação entre a variável não-financeira, atitude ao endividamento do gestor-proprietário e a situação de endividamento das empresas. A pesquisa é do tipo descritiva, de caráter exploratório, a estratégia utilizada foi o levantamento e a análise dos resultados valeu-se de abordagens quantitativas. Foram entrevistados 199 gestores de pequenas indústrias, localizadas em Fortaleza-Ce. Dentre os principais resultados, encontrou-se que, a maioria dos gestores tem atitude contrária ao endividamento e que mais de 31,5% das empresas não apresentam nenhum nível de endividamento. Também não foram encontradas relações estatísticas significativas entre as atitudes dos gestores e o nível de endividamento das empresas.

1 Introdução

Os comportamentos econômicos fazem parte da conduta humana e da realidade social. Atitudes para obtenção de recursos, consumo, poupança, investimentos, decisões de endividamento, pagamento de impostos e outras são exemplos desses comportamentos. No caso de empresários ou empreendedores essas atitudes são necessariamente mais complexas e recorrentes, pois o exercício da atividade empresarial requer decisões rotineiras sobre os recursos a serem usados para o financiamento da atividade.

A psicologia econômica é a ciência que proporciona o embasamento teórico para explicar as condutas dos seres humanos nas suas transações econômicas, preocupando-se com o estudo do comportamento do indivíduo e das variáveis que incidem na tomada de decisão. Nas variáveis determinantes das decisões econômicas incluem-se fatores pessoais, sociais, culturais e situacionais. Entre os fatores pessoais, destacam-se características da personalidade do indivíduo, estilo de vida pessoal e familiar, normas, valores, outros (DENEGRÍ, 2007).

O estímulo econômico e as respostas comportamentais são medidas por variáveis psicológicas. Quem evidencia esta relação é George Katona, considerado o pai da Psicologia Econômica, um dos primeiros autores a incorporar na análise econômica clássica as variáveis psicológicas, especialmente as relacionadas às atitudes e expectativas (FERREIRA, 2008).

Sobre o aspecto comportamental, a psicologia vem ganhando destaque nas finanças, o que fez surgir os modelos chamados comportamentais. Estudos nesta área levam em consideração a natureza humana dos tomadores de decisão no mundo financeiro, os quais, como humanos, estão sujeitos a vieses comportamentais que muitas vezes os afastam de uma decisão calcada na racionalidade (CASTRO; FAMÁ, 2002).

Kahneman e Tversky foram os precursores nos estudos dos vieses na tomada de decisão, contrapondo-se fortemente à teoria da utilidade esperada do tomador da decisão. As contribuições mais relevantes de Daniel Kahneman, ganhador do Prêmio Nobel de Economia em 2002, referem-se à tomada de decisões em condições de risco e suas pesquisas têm mostrado que as condutas das pessoas se afastam das predições realizadas, segundo a teoria

econômica tradicional. Desde então, tem-se falado muito em finanças comportamentais, mas questões relevantes da psicologia econômica ainda parecem esquecidas (MILANEZ, 2004).

Neste contexto, outro assunto abordado na psicologia econômica são atitudes relacionadas às dívidas. Além das fortes implicações econômicas em termos pessoais e familiares, e dos graves problemas psicológicos e sociais que lhe estão associados, não se pode esquecer os efeitos da dívida sobre o setor real da economia (IPCD, 2008).

No início deste milênio as pessoas vivem uma onda consumista, impulsionada por crédito fácil, abundância de produtos, e por outro lado alguma complacência quanto à renegociação de dívidas e em paralelo a corrente aceitação social da inadimplência como uma espécie de fato da vida, faz com que o endividamento passe a ser visto por uma ótica bastante diferente na atualidade (FERREIRA, 2008). Se antes causava vergonha, agora as pessoas passam a se vangloriar do alto volume de dívidas, conforme descrevem Wrapson *et al* (2008), hoje vivemos uma cultura do endividamento.

Nas micro e pequenas empresas (MPE) é muito difícil separar a pessoa física da pessoa jurídica, e como tal, as decisões de endividamento tem necessariamente um componente de valores pessoais. Borin e Donadio (1998) realizaram um estudo com pequenos empresários e, apontaram como uma das causas da mortalidade das empresas a falta de segregação entre as contas pessoais do empresário e as da empresa. Ainda sobre esse aspecto, Iida (1986) argumenta que, principalmente na empresa que tem vários membros da família trabalhando, na maioria das vezes o proprietário não tem salário definido e utiliza o dinheiro da empresa para fins pessoais, isto é, compras e despesas efetuadas para fins empresariais e pessoais estão unidas.

Com essas afirmações, pode-se deduzir que, a não separação das finanças pessoais e organizacionais influencia os resultados das empresas, quer sejam financeiros, de gestão administrativa e de pessoas e desenvolvimento de produtos e serviços, e que, conseqüentemente, condicionam a sobrevivência dos pequenos empreendimentos (CAMARGO; KEISER, 2008).

Para Denegri (2007), a disposição para se endividar tem aumentado consideravelmente nos últimos tempos dado o aumento da aceitação social do fenômeno, aliado aos novos formatos que o dinheiro adquiriu, permitindo uma evolução nos padrões de consumo, gerando um novo problema social, enfim, o endividamento massivo.

O presente artigo encontra-se assim organizado: revisão da literatura sobre os fatores relacionados às micro e pequenas empresas, crédito e endividamento e aspectos comportamentais; procedimentos metodológicos; apresentação de resultados obtidos e, por fim, exposição das considerações do estudo.

2 Questões da pesquisa

A partir das considerações descritas anteriormente quanto ao tema da pesquisa e existência de novas áreas de estudos, como as finanças comportamentais e a psicologia econômica, que permitem entender como se dá a racionalidade na tomada de decisão, compreende-se que a proposta de estudo constitui tema relevante e que provoca diversas questões que precisam ser reveladas e analisadas. Nesse contexto, foi percebida a necessidade de investigar algumas questões: porque algumas empresas tomam crédito e se endividam, e outras não, tendo as mesmas condições? Os fatores comportamentais do gestor podem determinar o endividamento das empresas? As características pessoais relacionadas às atitudes financeiras podem influenciar em todos os aspectos da vida, quer seja pessoal ou profissional?

Para responder a estas questões, definiu-se o seguinte problema de pesquisa: **Quais variáveis não-financeiras, ou seja, comportamentais, que estão além dos fatores econômicos, podem prever o nível de endividamento das empresas?**

A partir das questões e justificativas apresentadas, definiu-se o seguinte objetivo para pesquisa: analisar a relação existente entre a propensão ao endividamento do proprietário-gestor da pequena empresa em relação aos índices de endividamento das empresas.

3 Revisão da Literatura

3.1 As Micro e pequenas empresas

As micro e pequenas empresas (MPE) representam importantes estabelecimentos para economia nacional, destacando-se como um dos principais vetores na geração de ocupação e renda do país. No entanto, faz-se indispensável ao Governo criar estratégias para geração de conhecimento em gestão para os empreendedores e oferecer suporte aos formuladores de políticas públicas para conferir um ambiente favorável ao surgimento e à consolidação dos pequenos negócios.

As empresas de pequeno porte vêm apresentando, nos últimos anos, importância crescente na economia brasileira. Segundo dados da RAIS, em 2006, o número total de empresas formais no Brasil era de 6,07 milhões (SEBRAE, 2008). Em 2004, esse número representava 5,13 milhões, constituído por 4,76 milhões de microempresas, 325,9 mil pequenas empresas, 41,8 mil médias empresas e 9,3 mil grandes empresas. O total de MPE representa 98% das firmas, quanto a distribuição do número de empresas segundo o porte, dado pelo número de pessoas ocupadas (SEBRAE, 2006).

Esses números vêm evoluindo e ao analisar o cenário para as MPEs no Brasil, conforme estudo do Observatório das MPEs - SEBRAE (2008), para o período de 2009 a 2015, sinaliza como tendência em 2010, 6,8 milhões de MPEs e em 2015 esse número passa para 8,8 milhões, considerando uma estimativa de crescimento de 5,1% ao ano no total das MPEs.

Para Santos (2004), as conhecidas restrições de acesso ao crédito para as empresas de pequeno porte no Brasil podem ser analisadas pela ótica da seleção atribulada e da desigualdade de informações, problemas agravados em uma sociedade arcada pela desigualdade de renda e grande desnível educacional. Quanto ao acesso das MPEs aos bancos, em pesquisa realizada pelo SEBRAE (2006), em 2005, com 344 empresas dos mais diversos setores da economia no Estado de São Paulo, demonstra que 36% das MPEs tomaram empréstimo bancário em bancos públicos e/ou privados nos últimos cinco anos.

Ainda sobre esta pesquisa, constatou-se que 27% das empresas tentaram obter crédito em nome da empresa e 15% tentaram como pessoa física (empresário), sendo que um terço das propostas foram recusadas, em ambos os casos. Quanto à obtenção de crédito, os bancos financiam mais facilmente os indivíduos do que os negócios, embora o financiamento pessoal seja destinado para as necessidades da empresa (SEBRAE, 2006). Outro resultado interessante é que 61% das empresas já utilizaram recursos pessoais para pagar contas da empresa e 56% já utilizaram o caixa da empresa para pagar despesas pessoais. Isso confirma o quanto as finanças pessoais do proprietário se confundem com as finanças da empresa. Segundo Borin e Donadio (1998) em pesquisa realizada com pequenos empresários, a não separação de contas pessoais com as da empresa aponta para um dos problemas financeiros que levam as empresas à mortalidade.

A falta de garantias reais (31%) é principal razão que os bancos alegam para não conceder crédito às empresas. Em seguida com 29% são registros no CADIN e SERASA, 24% representam à inviabilidade do projeto e apenas 8% referem-se à falta de informações ou documentos da empresa (SEBRAE, 2006). A dificuldade de acesso ao crédito, atrelada as características das empresas de pequeno porte, faz com que as empresas passem a obter apoio financeiro do proprietário, amigos, parentes, chegando a 65% das empresas que já se utilizaram desses recursos (SANTOS, 2004).

Segundo Almeida e Ross (2000), quando as MPEs recorrem aos bancos em busca de recursos, na maioria das vezes é para sanar as dívidas ou para investir em novos empreendimentos, sem empregar uma criteriosa análise da situação que poderão enfrentar. Esse segmento nem sempre traça estratégias formais para a tomada de decisão, ou seja, fazem mais por sentimento (*felling*) do que por planejamento, isso porque os dirigentes são os proprietários, e acabam se envolvendo com as atividades rotineiras da empresa e não encontram tempo para planejar o futuro.

3.2 Crédito e Endividamento

Para Silva (2003), o crédito consiste na entrega de um valor presente mediante uma promessa de pagamento, ou seja, de forma abrangente pode ser visto como parte integrante do próprio negócio da empresa, como a expectativa de recebimento de um montante de dinheiro numa data futura.

Segundo Michaelas *et al.* (1999), os aspectos comportamentais do gestor são fundamentais na decisão de estrutura de capital da empresa, já que o modo como ele percebe e interpreta as fontes de financiamento direciona à sua decisão quanto às fontes a serem usadas. Para estes autores, um modelo de decisão de estrutura de capital deve se basear em: aspectos psicológicos do gestor (experiência e propensão ao risco), ambiente interno da empresa (tempo de constituição, relação com fornecedores e clientes e composição de ativos) e ambiente externo (mercado, concorrência e aspectos econômicos e políticos).

De acordo com Damodaran (2007), a decisão de estrutura de capital, pode ser apresentada de três pontos de vistas: a primeira é que a escolha entre dívida e ações é determinada pela posição que a empresa ocupa no ciclo de vida, ou seja, empresas de alto crescimento tenderão a usar dívidas menos que as empresas mais maduras. O segundo é que as empresas optam por dívidas observando outras empresas do setor. O terceiro ponto é que as empresas possuem fortes preferências sobre os tipos de financiamentos.

Perobelli *et al.* (2008) observaram, em pesquisas, que em pequenas empresas, 80% têm como proprietário o próprio gestor (decisor), e, conseqüentemente, não possuem metas, não reavaliam a decisão de financiamento inicialmente tomada, além de desconhecerem a sua própria estrutura de capital.

Neste contexto, a experiência do gestor é fundamental para análise da estrutura de capital definida por ele, pois as decisões tomadas em situações anteriores podem ter gerado resultados satisfatórios ou não. Entretanto as decisões tomadas hoje podem ser conseqüências dos resultados obtidos anteriormente, logo se pode inferir que alguns vieses de decisão interferem na escolha do gestor e que muitas vezes não faz a melhor escolha (PEROBELLI *et al.*, 2008).

Para Damodaran (2007), a dívida é definida como qualquer instrumento de financiamento que possui um direito contratual sobre os fluxos de caixa e ativos da empresa, cria pagamentos dedutíveis de impostos, tem prazos fixos e direitos prioritários, tanto em períodos operacionais quanto na falência. Segundo o dicionário Houaiss (2001), dívida é ato ou efeito de dever algo a alguém (diz-se geralmente de quantia de dinheiro) ou uma obrigação mora contraída por favor e ou bem recebido.

Para Lea (1999) dívida é conceituada como uma situação em que o consumidor posterga um pagamento sem o acordo do vendedor. Muito frequentemente a dívida resulta de um *default* num contrato de concessão de crédito, mas também pode resultar de um não *default* num pagamento regular, tal como, o pagamento do aluguel.

Sobre os conceitos de crédito, dívida e sobreendividamento, Lea (1999), define como sendo: “Crédito – situações que envolvem uma combinação para pagamento postergado, entre comprador e vendedor; dívida – situação em que o pagamento é adiado pelo comprador, sem a concordância do vendedor e; sobreendividamento – a pessoa tem problemas com dívidas, que talvez não consiga saldar, nem agora, nem no futuro até onde se possa enxergar.”

Nas finanças corporativas, o conceito de endividamento pode ser definido de duas formas: o grau de endividamento e a capacidade para honrar as dívidas. O grau de endividamento mede o montante de dívidas em relação a outras grandezas significativas do balanço patrimonial, podendo ser calculada através do índice de endividamento geral. Nesta pesquisa considerou-se o conceito de índice de endividamento geral, o qual mede a proporção dos ativos totais da empresa financiada pelos credores (GITMAN, 1997).

Laureano (2008) destaca que estudos de maturidade de dívidas, que fazem parte de uma ramificação dos estudos de estrutura de capital, vêm ganhando espaço na área financeira. A importância se caracteriza pelo fato de que as empresas que realizam endividamento consciente, casando bem seus ativos e passivos, se submetem a menores riscos e passam por poucos problemas financeiros. Na concepção desta autora, a maioria das empresas brasileiras não possui a cultura de utilizar financiamentos de longo prazo, dando preferência ao endividamento de curto prazo.

Outra variável do estudo, embora de menor peso é o “setor de atividade”, pois empresas do setor industrial apresentaram uma propensão maior de serem inadimplentes do que as empresas de serviços, as quais quando comparadas com as empresas do comércio tem maior chance de serem classificadas como inadimplentes. Explicações encontradas para a propensão de inadimplência das empresas do setor industrial seriam: maior complexidade nos processos de gestão e produção, custos e despesas elevadas e limitação do escopo corporativo, focado em poucos produtos ficando susceptíveis a concorrência e sazonalidades (CAMARGOS E LIMA, 2008).

Nesse contexto, em que a figura da empresa se confunde com a do empresário, onde a gestão profissional passa a receber influências da personalidade do proprietário, faz-se necessário conhecer aspectos comportamentais dos empresários para entender a realidade das empresas, que seja no momento da decisão, como na concessão de crédito.

3.3 Aspectos Comportamentais

Neste cenário, estudos na área da psicologia e economia vêm ganhando força na academia por congregarem economistas e psicólogos em torno de questões de natureza semelhante, pois tanto as Finanças Comportamentais como a Psicologia Econômica tem como objeto de estudo o comportamento humano em situações que envolvem componentes econômicos.

Neste contexto, o campo das Finanças Comportamentais veio surgir no meio acadêmico no final da década de 70, com os trabalhos de Kahneman e Tversky (1979) sobre o comportamento e o processo de tomada de decisão do ser humano em situações de risco. Esses dois autores foram os precursores nesses estudos, sendo atribuído a Daniel Kahneman o Prêmio Nobel de Economia de 2002, que se contrapôs fortemente à racional teoria da utilidade esperada do tomador de decisão, desafiando o paradigma imposto pela Hipótese de Mercados Eficientes (KIMURA e BASSO, 2003; HALFELD e TORRES, 2001).

Segundo Milanez (2004), a teoria dos mercados eficientes é baseada sobre um comportamento racional, maximizador de utilidades esperadas e capaz de analisar todas as informações disponíveis, pressupondo que haja sempre uma competição perfeita e expectativas homogêneas e racionais. De acordo com Kimura e Basso (2003), o comportamento humano é influenciado por variáveis psicológicas que, na maioria das vezes distorcem a identificação e a percepção de fatos, fazendo com que a tomada de decisão seja calcada em julgamentos individuais.

Os modelos de tomada de decisões formais e complexos que a Economia utiliza para explicar e prever o comportamento econômico, não costumam levar em consideração a psicologia, restringindo-se a examinar decisões sobre a alocação de recursos com base na racionalidade e maximização de utilidade. No entanto, a psicologia econômica nasce da necessidade identificada por pensadores sociais, juristas, economistas e psicólogos, de adicionar um enfoque mais amplo à Economia, pois não daria para explicar os fenômenos econômicos sem grande influência da participação humana (FERREIRA, 2008).

A psicologia econômica pode ser definida como uma busca para compreender a experiência humana e o comportamento humano em contextos econômicos. Acredita-se que o termo psicologia econômica tenha sido usado pela primeira vez em 1881, por Gabriel Tarde, um cientista social francês, que descreveu a influência da referência social no consumo e estilo de vida (FERREIRA, 2002).

Katona (1975), considerado o pai da psicologia econômica, em seu clássico trabalho "Psychological Economic", publicado em 1951, ainda é uma referência para os interessados em estudar esse tema. O grande mérito foi incorporar variáveis psicológicas na análise da economia tradicional, sobretudo relacionados com as atitudes e expectativas dos indivíduos.

Katona (1975) aponta que a psicologia econômica é uma disciplina jovem, mas muitos economistas têm reconhecido o problema e estão incluindo variáveis psicológicas nos estudos do comportamento econômico. O estudo psicológico dos processos econômicos só se torna possível porque as decisões humanas e o comportamento humano em geral são regidos por leis, ou seja, não são arbitrárias, imprevisíveis, ou indeterminadas.

Quanto aos estudos relacionados ao crédito, endividamento e problemas com dívida, sua grande maioria foi desenvolvida em países ricos, tendo como principais pesquisadores Stephen E.G. Lea, Paul Webley, Mark Levine, Wendy Wrapson, dentre outros.

Cabe destaque o psicólogo Stephen E. G. Lea, professor de psicologia da Universidade de Exeter, no Reino Unido, que tem seus estudos e pesquisas em psicologia econômica direcionados ao crédito e a dívida. Segundo Lea (1999), na psicologia econômica a maioria dos estudos se concentram em diferentes graus: porque algumas pessoas tomam crédito? porque fazem dívidas? e porque chegam a ter problemas com dívida?

Para Denegri (2007), o consumo generalizado ou consumismo tem dado origem a novos acontecimentos em termos de análise econômica, social e psicológico. Os novos formatos que o dinheiro tem adquirido permitiu uma mudança acentuada nos padrões de consumo, gerando um novo problema social: a enorme dívida. Lea, Webley e Levine (1993), corroboram que os novos formatos que o dinheiro tem adquirido, combinado com modernos padrões de consumo, levaram a existência de uma cultura da dívida.

Não se pode estudar a endividamento em função de variáveis econômicas isoladas. Os estudos atuais carecem de uma exploração adicional dos fatores não econômicos ou menos econômicos quanto à dívida do consumidor. Alguns fatores sociais e psicológicos associados à dívida foram encontrados, tais como a sustentação social para as dívidas, socialização econômica, comparações sociais, estilo de gerenciamento do dinheiro, comportamento do consumidor, horizonte de tempo, atitudes para o débito e *locus* de controle (VIO, 2008).

Estudos psicológicos sobre o problema econômico do endividamento vem produzindo resultados interessantes. Alguns estudos têm relacionado o número de cartões de crédito que um indivíduo tem com a quantidade de dinheiro gasto e com o número de compras. Embora os estudos apresentem características demográficas dos indivíduos mais propensos a usar cartões de crédito, ainda pouco se sabe sobre as motivações e os processos que estão subjacentes à utilização excessiva de crédito (DENEGRÍ, 2007; ROBERTS e JONES, 2001; NORVILITIS *et al.*, 2003).

Para Denegri (2006) faz-se necessário estabelecer as causas do endividamento. Embora estas causas não estejam bem definidas, existem abordagens que definem características próprias das pessoas que adotam um comportamento direcionado ao endividamento, dentro os quais encontrariam a preexistência de traços psicológicos específicos (impulsivo, elevado nível de ansiedade em relação à compra, dentre outros), insatisfação pessoal (adquirir poder de decisão de dívidas recusadas), estímulo para o consumo (relacionado à felicidade e ao *status* social), maior aceitação dos valores do consumidor e baixo nível de auto-estima.

Sobre este aspecto, Lea (1999) complementa que existem muitas irracionalidades no comportamento das pessoas para fazer dívidas, por exemplo, as pessoas cometem erros consistentes no custo do crédito prestando mais atenção na prestação a ser paga do que no custo total do financiamento.

Em geral, os estudos mostram que a tendência de endividamento tem aumentado significativamente nos últimos anos, enquanto que as atitudes sociais mudaram e se tornaram mais tolerantes. Além disso, parece que as pessoas superestimam a quantidade de coisas que eles têm e acabam fazendo uma comparação social e tendo uma má interpretação que conduz a uma "situação de infelicidade ou insatisfação". Este aspecto social da dívida merece estudos futuros, dadas as implicações na sociedade em geral (DENEGRÍ, 2007).

Para Rodriguez-Vargas (2005), o conceito de propensão à dívida, não deve ser confundido com o conceito de dívida, entendida como o consumo antecipado, uso do bem antes do pagamento. A propensão à dívida ou tendência ao endividamento, pressupõe um passo prévio à dívida real e vinculada à valoração subjetiva do dinheiro.

Rodriguez-Vargas (2005) sugere que as atitudes frente à dívida sejam entendidas como uma predisposição para responder uma característica ao endividamento, mostrando que a aceitação do crédito é um aspecto central do consumo.

Diversos autores concordam que o aumento do endividamento no tempo vem se caracterizando como um problema social preocupante que já não se restringe ao aspecto meramente econômico. Cientistas sociais, incluindo sociólogos, advogados e cientistas políticos, vêm pesquisando sobre o assunto os quais têm dado surpreendentes contribuições aos economistas. As mudanças profundas que tem passado a sociedade, desde a mudança de valores, como a concepção de austeridade altamente valorizada, a busca de hedonismo e a satisfação imediata dos desejos, somado a questões de flexibilização e acessibilidade ao crédito e generalização do consumo, tem contribuído para o aumento do endividamento e dão a este fenômeno uma conotação que inclui aspectos econômicos, sociais e psicológicos (DENEGRÍ, 2007; DAVIES e LEA, 1995; FURNHAM, 1984).

Contudo, apesar das divergências, ou melhor, da falta de consenso, o fenômeno endividamento sempre parece estar associado ao uso do dinheiro e à valorização que as pessoas dão a ele. A tendência crescente ao endividamento está relacionada muitas vezes ao crédito e ao consumo, o que pode ser vinculado a busca por uma imagem de êxito e *status* social. Roberts e Jones (2001) apontam a existência de uma cultura do consumo, também considerada por eles como cultura do endividamento, na qual a maioria dos consumidores é ávida para consumir produtos e serviços sem razões utilitárias, simplesmente pelo fato desses produtos provocarem inveja e lhes proporcionarem *status* e prazer.

Também tem se observado a coexistência de atitudes menos rigorosas acerca do uso do dinheiro devido a atitudes de valorização do crédito como forma de melhorar o padrão de vida (DENEGRÍ, 2007). Livingston e Lunt (1992) afirmam em seus estudos que os indivíduos usam o crédito para influenciar os outros e sentir-se melhor, além de terem pouco controle sobre a situação financeira e uma compreensão limitada dos mecanismos de crédito.

É sabido que a natureza das atitudes das pessoas e os hábitos direcionados ao uso do dinheiro, entre eles a dívida, são complexos e multifacetados e envolvem aspectos demográficos, econômicos e psicológicos. Livingstone e Lunt (1992) acreditam que variáveis demográficas, econômicas, psicológicas, nível de satisfação na vida, são determinantes para o endividamento pessoal. Norvilitis *et al.* (2003), estudando as dívidas de estudantes universitários, consideram que falta de conhecimento financeiro, o uso do dinheiro, fatores da personalidade e o número de cartões de crédito são variáveis preditoras do incremento do endividamento.

Para outros, o nível de endividamento das pessoas pode estar associado a uma má administração financeira e falta de gerenciamento do dinheiro, que causa consequências negativas às dívidas financeiras, sendo necessário um esforço educacional para estimular os estudantes a terem atitudes que visem a administrar melhor seus orçamentos e finanças (KIDWELL e TURRISI, 2004; LIVINGSTONE e LUNT, 1992).

As variáveis demográficas também influenciam os níveis de dívida. Alguns autores assinalam que o uso mais continuado de cartões de crédito pode ser encontrado em profissionais liberais, estratos mais jovens da população e em pessoas com atitudes positivas ao crédito (DENEGRÍ, 2007). Porém, tampouco há consenso. Pesquisa realizada por Livingstone e Lunt (1992) com funcionários de um mesmo local de trabalho apontaram que aqueles que tinham alto nível de dívida pessoal não se diferenciavam demograficamente dos demais. Por exemplo, eles não tinham mais crianças ou menos níveis de renda disponível, contudo, apresentavam atitudes mais favoráveis ao crédito.

Vio (2008) encontrou em sua pesquisa que algumas variáveis como grau de instrução, ocupação, mudança de renda, expectativa futura de renda, acomodação e número de membros agregados na família, quando relacionadas com previsão de honrar com compromissos do crédito não apresentam significância. Para este autor, foram encontradas seis variáveis que diferenciam significativamente os grupos, mas somente três grupos são independentes: socialização econômica, auto-controle e comparação social. As outras variáveis, *locus* de controle econômico, orientação futura, horizonte de tempo e gerenciamento do dinheiro apresentaram outros níveis de significância.

Lea *et al.* (1995) constataram que as variáveis, controle e administração de dinheiro, situação financeira, social e econômica, ciência do dinheiro que ganha e a utilização de empréstimos "não regulares" para pagamento de dívidas ou absorver as contas do dia-a-dia, são as que melhor distinguem um indivíduo com risco para se endividar excessivamente dos que apresentam um risco médio ou nenhum. Por outro lado, Livingstone e Lunt (1992) argumentam que as atitudes à dívida são fortemente correlacionadas com o grau de endividamento que as pessoas assumem.

Como bem colocam Stone e Maury (2006), o fenômeno do endividamento está associado a inúmeras variáveis como: gênero, raça, histórico familiar, número de cartões de crédito, uso de crédito, *locus* de controle, auto-estima, sensação de procura, comportamento nas decisões sobre risco, hábitos de uso do dinheiro, dentre outras. Os autores vão mais longe ainda, assinalando que nenhuma dessas variáveis acima relacionadas são suficientes, isoladamente, para explicar o endividamento. Por fim, Boddington e Kemp (1999), consideram que há uma correlação significativa entre as atitudes em relação à dívida e o montante de dívida que uma pessoa realmente possui, portanto, quanto maior forem os níveis de dívida, estes terão maior tolerância em relação ao endividamento.

Para Vio (2008) os fatores psicológicos, além dos econômicos e demográficos, podem contribuir na habilidade de prever o retorno do crédito. O compromisso de honrar os pagamentos é primeiramente um problema de fluxo de caixa, embora a dificuldade financeira possa induzir o retorno do crédito, a teoria do ciclo de vida sozinha não pode esclarecer todos os comportamentos do crédito.

Com relação ao gênero, Norvilitis *et al.* (2003) afirmam que o papel do gênero não é claro, pois algumas pesquisas apontam que as mulheres são mais prováveis de fazer um orçamento do que os homens e que elas, no geral, utilizam mais práticas financeiras do que eles. Outras pesquisas apontam que as mulheres têm níveis mais altos de dívida que os homens e que estão mais susceptíveis à dívida, exatamente por possuírem mais cartões de crédito, além de que, eles possuem mais conhecimentos financeiros do que elas.

Já Lea *et al.* (1995) verificaram que as mulheres tendem a ser mais devedoras, por terem empregos temporários ou estarem desempregadas, além de terem baixos rendimentos, viverem em casa alugada e terem muitas crianças sob seu cuidado. Encontraram também em sua pesquisa, que a situação financeira dos pesquisados era pior do que a dos seus pais, concluindo que estes não tinham um bom manejo do dinheiro.

Ainda sobre a variável gênero, em estudo realizado por Sullivan *et al.* (2000 *apud* Vio, 2008), os resultados indicam que as mulheres são mais prováveis de serem devedoras e que não honram seus compromissos. Pois, em primeiro lugar, as mulheres, na união familiar, são mais responsáveis pelas crianças, tendo que gerenciar grande parte das despesas da família, e no caso de divórcio, apresentam um maior sofrimento pela redução dos recursos. Em segundo plano, apesar de algum progresso, as mulheres ainda são discriminadas no mercado de trabalho, ganhando salários mais baixos. Outro aspecto é que as mulheres são mais vulneráveis, em período de crise, a procurar o crédito como alternativa de lidar com a pressão financeira.

Destaca-se que a escala de “Atitude à dívida ou Atitude ao Endividamento”, elaborada por Davies e Lea (1995) aplicada em estudantes de uma Universidade, será utilizada nesta pesquisa. Esta escala serviu de base para que fossem desenvolvidas outras escalas, voltadas especificamente para medir a atitude à dívida das pessoas, ou seja, considera questões de finanças pessoais dos indivíduos. Lea *et al.* (1993), além dos estudantes estudaram os usuários do serviço público de abastecimento de água. Denegri *et al.* (1999), também desenvolveram uma escala de atitudes à dívida. Um trabalho mais recente de Vio (2008) elaborou uma escala de atitude à dívida, utilizada para medir a predição do retorno do crédito, além de outras variáveis psicológicas.

Sobre o aspecto da variável psicológica “atitudes à dívida”, segundo estudo de Davies e Lea (1995) os estudantes com atitudes mais tolerantes à dívida eram mais velhos, apresentavam maior *locus* de controle externo, eram de religião cristã, além de possuírem maiores despesas. Quanto à relação com o *locus* de controle, sugere-se que esta variável seja incluída em futuros estudos da psicologia da dívida. Já em estudo realizado por Livingstone e Lunt (1992); Lea *et al.* (1993) encontraram resultados contrários entre a atitude à dívida e as dívidas. Embora os estudos tenham utilizado escalas diferentes, a diferença nos resultados é consistente com a hipótese de que os alunos são mais tolerantes com a dívida do que o público em geral. Isto pode ser previsto por uma série de razões demográficas, ciclo de vida, ou fatores comportamentais. Para Lea (1998), as variáveis socioeconômicas apresentaram uma correlação significativa entre o compromisso de pagamento do crédito e o nível de renda.

Para Vio (2008), a adoção de modelos de avaliação de risco de crédito mais sofisticados para prever o retorno do crédito tem ganhado iniciativas das instituições financeiras, promovendo, assim, uma proteção aos indivíduos e suas famílias dos eventos inesperados. Com isto, ganha espaço a inclusão de variáveis psicológicas, ou seja, não-financeiras, como forma de fornecer sinalizações e informações úteis aos elaboradores das

políticas e às instituições financeiras, sugerindo, assim, novas políticas de interesse público e aumentando a possibilidade da determinação do nível apropriado de empréstimo para cada um individualmente (VIO, 2008).

Alguns estudos na área de direito, sociologia e psicologia têm demonstrado que a postergação do pagamento da dívida e a inadimplência não são explicadas unicamente por variáveis econômicas, mas também por fatores psicológicos e sociológicos que têm um papel importante para avaliar o risco de crédito e a predição da inadimplência (LEA, WEBLEY e LEVINE, 1993).

Nas últimas décadas, os estudos acadêmicos começaram a mostrar interesse sobre o mercado de crédito, no que se refere aos aspectos comportamentais, e passaram a realizar valiosas contribuições. Em pesquisa realizada por Vio (2008), os resultados confirmam a importância de adicionar variáveis não econômicas nos modelos de avaliação de risco de crédito, embora os bancos confiem primeiramente nas variáveis socioeconômicas para selecionar devedores. Isso se dá por não conhecer a importância das variáveis psicológicas.

Como resultados futuros, contrariamente à indústria tradicional de crédito, as instituições financeiras podem ter um interesse em adotar um modelo multidimensional para prever o retorno do crédito, inserido variáveis psicológicas, mesmo que tenham que diminuir os lucros. Isso é possível, porque as instituições visam conceder um crédito aos clientes, oferecendo crédito para os segmentos menos arriscados, por estarem mais próximos dos clientes. No caso da pequena empresa, isso também pode ser realizado pelos bancos que concedem crédito a este segmento, pois o gerente tem capacidade de conhecer melhor a empresa e os gestores proprietários, em função do contato direto com o dono da empresa, que é, na maioria das vezes, o mesmo personagem.

Neste percurso, a literatura sinalizou a existência de fatores que quando relacionados com as variáveis não-financeiras (comportamentais), com o crédito e com o endividamento apresentam contribuições relevantes. Um desses fatores é o gênero, que indica que as mulheres se endividam mais que os homens, por diversas situações. Outro fator se refere ao número de sócios das empresas, influenciando nas decisões financeiras das empresas, pois encontrou-se que, quanto maior for o número de sócios, menor será o nível de endividamento das empresas, em decorrência do melhor compartilhamento das decisões.

4 Metodologia da Pesquisa

O presente estudo é do tipo exploratório, com procedimentos de pesquisa de campo, usando-se o método de *survey*. A abordagem será quantitativa. Os sujeitos do estudo foram pequenas empresas, do setor industrial, localizadas em Fortaleza-Ce, com faturamento em 2008 entre R\$ 240.000,00 a R\$ 2.400.000,00, selecionadas na base de dados da SERASA.

Neste caso, o critério de inclusão dos participantes da amostra do estudo foi por atividade econômica relacionada à Indústria, de acordo com o cadastro e registro de pessoa jurídica da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) do IBGE, Seção C, Divisão 10, Denominação Indústria de Transformação (IBGE, 2008c). A seleção da amostra por setor de atividade decorre do princípio de que todas as empresas obtiveram as mesmas condições macro-econômicas para o desenvolvimento da atividade, no que diz respeito à oferta de recursos e características do momento econômico.

Segundo dados do Instituto de Pesquisas e Estratégias Econômicas do Ceará - IPECE (2009), em 2005 o Estado do Ceará possuía 13.905 indústrias, sendo que 82,20% pertencem às indústrias de transformação, 16,20% a construção civil, 1,22% ao extrativismo mineral e 0,38% de utilidade pública. Trazendo esses dados para município de Fortaleza, em 2005 o número de indústrias totalizava 6.948. A base de dados disponibilizada pela SERASA apresentou um número de 496 pequenas empresas, do setor industrial, consideradas ativas, com registros de endereços e telefones atualizados, localizadas na cidade de Fortaleza, Ceará.

Desse quantitativo de empresas, foi selecionada uma amostra para o estudo do tipo não-probabilística por conveniência, totalizando 199 pequenas empresas.

4.1 Instrumentos e coleta de dados

Como forma de viabilizar a coleta de dados realizou-se uma entrevista individual estruturada com aplicação de um questionário, composto de perguntas fechadas de múltiplas escolhas relacionadas aos dados sócio-demográficos e um conjunto de afirmações relacionadas às atitudes pessoais frente ao endividamento, com propósito de aplicação de uma escala de medição.

A primeira parte do questionário foi utilizada uma escala adaptada do modelo original desenvolvida e validada por Davies e Lea (1995). Esta escala denominada “Atitudes ao Endividamento” é considerada a escala de maior representatividade nos estudos relacionados ao tema. O instrumento é composto por 14 itens, consultados em escala de Likert de 1 a 7, onde 1 equivale a “Discordo Totalmente” e 7 equivale a “Concordo Totalmente”.

A segunda questão versa sobre as informações sócio-demográficas dos gestores proprietários das respectivas empresas, tendo por finalidade conhecer o perfil dos gestores.

Além dos dados coletados através do questionário, foram utilizadas informações referentes à situação de endividamento das empresas, conforme constam na base de dados disponibilizada pela SERASA. As informações referentes ao endividamento foram apresentadas em termos percentuais, e considera o volume de dívidas junto às instituições financeiras em relação ao ativo total da empresa.

4.2 Técnica de análise de dados

Os dados foram trabalhados com o *software* SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) versão 15.0. Para a análise dos dados foi utilizada estatística descritiva univariada e bivariada. As tabelas de contingência foram usadas para evidenciar as relações entre as variáveis, que posteriormente se confirmaram através da estatística *Pearson* qui-quadrado (X^2). Essa análise é indicada por Malhotra (2006) para testar a significância estatística da associação observada entre as variáveis dispostas em uma tabulação cruzada. Haverá relação estatisticamente significativa, quando a significância (*Asymp. Sig. 2-sided.*) for inferior a 0,05. Assim, como utilizamos a estatística qui-quadrado para testar a associação entre variáveis qualitativas, nominais e categóricas, usamos o coeficiente de correlação de *Pearson* para testar a associação entre variáveis quantitativas.

5 Análise dos Resultados

Das 496 indústrias de pequeno porte, localizadas na cidade de Fortaleza-Ce, obteve-se uma amostra por acessibilidade de 199 empresas. Dos gestores pesquisados das 199 empresas industriais, a grande maioria era do sexo masculino, 62%, com predominância de adultos jovens (8% com idade até 25 anos; 63,5% com idade entre 25 e 50 anos; e 27,5% acima de 50 anos), e com grande concentração de casados, 70%, e em consequência, 75,5% possuem filhos.

Quanto ao nível de escolaridade, 36,5% possuem ensino médio e 55,5% ensino superior, incluindo pós-graduação com 5%, ou seja, demonstra o quanto os empresários estão buscando se capacitar e se profissionalizar para gerir suas empresas. O nível de renda apresentou-se em patamares medianos, com renda mensal superior a R\$ 5.000,00 (52%) e o estilo de moradia dos empresários é praticamente em residência própria, com 86%, residindo com seus cônjuges e companheiros. As empresas que compuseram a amostra apresentam, em sua forma de constituição, dois sócios em sua maioria (68,5%).

5.1 Propensão ao Endividamento *versus* Índice de Endividamento

Para medir a propensão ao endividamento foi utilizada uma escala traduzida e adaptada denominada “*Attitudes to Debt*”, desenvolvida pelo psicólogo Sthepen Lea e usada em suas pesquisas relacionadas a endividamento que traz aspectos pessoais relacionadas ao tema. A medição da escala é realizada através de uma escala de *Likert*, de 1 a 7. A escala possui 14 itens, sendo sete itens “Favor” endividamento e sete itens “Contra” endividamento. No entanto, para classificar os empresários pesquisados quanto à propensão ao endividamento, realizou-se uma recodificação dos resultados, sendo que aqueles com pontuação entre -42 e 0 são “Contra” endividamento, e entre 1 e +42, são a “Favor” endividamento. A partir dessa reclassificação, 71,5% dos empresários foram identificados como “Contra” e 28,5% a “Favor”, conforme apresentado na TAB.1, a seguir.

TABELA 1
Escala Atitude ao Endividamento

Endividamento	Nº	%
Contra	142	71,5
Favor	57	28,5
Total	199	100

Fonte: Elaborado pela autora.

O objetivo principal da pesquisa é analisar a relação existente entre a propensão ao endividamento do proprietário-gestor das pequenas empresas industriais em relação aos índices de endividamento das empresas. A variável comportamental, ou seja, não-financeira obtida através da aplicação da escala de “Atitude ao Endividamento” define se o indivíduo é Contra ou a Favor do endividamento.

Boddington e Kemp (1999) consideram que há uma correlação significativa entre as atitudes em relação à dívida e o montante de dívida que uma pessoa possui, portanto, quanto maior forem os níveis de endividamento, estes terão maior tolerância em relação ao endividamento. Em contraposição, os autores Livingstone e Lunt (1992) argumentam que as atitudes à dívida são fortemente correlacionadas com o grau de endividamento que as pessoas assumem.

Com base na literatura sobre as variáveis não-financeiras (atitudes) e endividamento, formulou-se a hipótese de que os proprietários que têm atitude a favor à dívida, as empresas apresentariam maiores índices de endividamento. No item 4.2 Decisões Financeiras, encontrou-se que 97,5% das empresas os proprietários participam das decisões financeiras, no entanto, para realizar a analisar foram excluídas as empresas (2,5%) em que não sinalizaram o gestor-proprietário como o principal tomador das decisões.

Para verificar essa hipótese realizou-se uma correlação entre o índice de endividamento e a atitude ao endividamento, segundo mostra na FIG.1. A correlação encontrada entre as variáveis não é significativa (sig. > 0,05), implicando com isso que a hipótese seja refutada. Porém, contrário ao esperado, o sinal é negativo, indicando que existe uma relação inversa entre o índice de endividamento e a atitude ao endividamento.

Correlations

		Escala dívida	Índice de Endividamento
Escala dívida	Pearson Correlation	1	-,092
	Sig. (2-tailed)		,200
	N	194	194
Índice de Endividamento	Pearson Correlation	-,092	1
	Sig. (2-tailed)	,200	
	N	194	195

FIGURA 1 – Índice de Endividamento e Escala de Atitude ao Endividamento

Esses resultados deságuam na discussão sobre o quanto essas variáveis não-financeiras podem prever o nível de endividamento das empresas. O que foi observado nesta pesquisa é que nas empresas que apresentam maior nível de endividamento, os gestores-proprietários são mais “Contra” o endividamento. Pode-se concluir que a dívida causa efeitos negativos e que as pessoas quando se encontram numa situação de endividamento passam a rejeitar e não querer aceitar. Para Lea (1999) diariamente a mente é afetada por forte conotação negativa do termo dívida

6 Considerações Finais

A contribuição deste artigo está no fato de fornecer evidências, quanto à importância de considerar variáveis não-financeiras na propensão das empresas para se endividar ou não, avaliando fatores comportamentais dos gestores das empresas. Sabe-se que as variáveis financeiras isoladas não conseguem prever corretamente quais empresas virão a inadimplir.

Tomando por base os resultados aqui encontrados, quanto ao perfil dos gestores das empresas pesquisadas, pode-se verificar que a maioria desses gestores são casados, com moradia própria e renda média-alta. Também merece destaque o nível de escolaridade encontrado nos empresários, sendo que 55% possuem curso superior, incluindo 5% com pós-graduação, o que nos leva a intuir que os mesmos possuem boas condições técnicas para conduzir seus negócios.

Com relação à propensão ao endividamento, variável não-financeira, identifica se comportamento do gestor-proprietário é a “Favor” ou “Contra” o endividamento. Como resultado encontrado, 71,5% dos empresários pesquisados são “Contra” endividamento. Essa variável foi analisada frente aos indicadores demográficos e pendências bancárias, não encontrando nenhuma relação estatisticamente significativa. O que nos permite concluir que a propensão ao endividamento não pode ser explicada por fatores demográficos, nem tampouco pode ser considerada como variável que explica sozinha a inadimplência.

Sobre o objetivo geral, que se referia estudar a relação entre as atitudes ao endividamento do gestor-proprietário e o nível de endividamento das pequenas indústrias de Fortaleza, foi possível observar, a partir da confrontação do referencial teórico com os dados levantados empiricamente, quanto mais endividadas encontravam-se as empresas, maiores eram as atitudes contrárias a propensão ao endividamento do gestor-proprietário.

Esse resultado leva a uma conclusão mais profunda: o sentimento de rejeição ao tema endividamento, provocado pelos malefícios de um nível de endividamento elevado de suas empresas, induz os gestores-proprietários a afirmar posições contrárias a qualquer situação de endividamento, ainda estando endividados.

Embora os objetivos deste trabalho tenham sido alcançados, sugere-se aplicar uma nova metodologia em estudos dessa natureza, para que as empresas sejam analisadas longitudinalmente, em períodos distintos, com o intuito de conhecer as situações que passam as empresas em momentos diversos. Entretanto, constatou-se nesse estudo que a posição favorável ou contrária ao endividamento dos empresários também não é suficiente para identificar o nível de endividamento das empresas e, nem tampouco, a probabilidade de inadimplência.

Dessa forma, é sugerido como opção de futuras pesquisas novas abordagens com inclusão de outras variáveis não-financeiras, como locus de controle, estilo de vida, auto-controle, horizonte de tempo, socialização econômica e comparação social, entre outras. Outro aspecto a ser destacado para estudos futuros seria analisar a abordagem qualitativa sobre o assunto endividamento, com a finalidade de conhecer como essas situações são enfrentadas pelas empresas e proprietários.

Referências Bibliográficas

- ALMEIDA, M. R., ROSS, E. S. A visão dos bancos em relação aos micro e pequenos empresários. In: ENCONTRO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO (ENANPAD), 24., 2000, Florianópolis. *Anais Eletrônicos...* Rio de Janeiro: ANPAD, 2000. CD-ROM.
- BODDINGTON, L.; KEMP, S. Student debt, attitudes toward debt, impulsive buying, and financial management. *New Zealand Journal of Psychology*, n. 28, v.2, p. 89-93, 1999.
- BORIN; DONADIO. Saída para pequenos empresários está no profissionalismo. **Revista Fenacon**. São Paulo: FENACON, n. 33, set. 1998.
- CAMARGOS, M. A.; LIMA, J. Previsão de Inadimplência em Processos de Concessão de Crédito a Micro e Pequenas Empresas do Estado de Minas Gerais. In: ENCONTRO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 32., 2008, Rio de Janeiro. *Anais Eletrônicos...* Rio de Janeiro: ANPAD, 2008. CD-ROM.
- CAMARGO, C.; KEISER, J. I. Uma Análise das Intersecções entre Finanças Pessoais, Finanças Organizacionais e Desempenho no Pequeno Varejo. In: ENCONTRO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 32., 2008, Rio de Janeiro. *Anais Eletrônicos...* Rio de Janeiro: ANPAD, 2008. CD-ROM.
- CASTRO JUNIOR, F. H. F. ; FAMÁ, R. As novas finanças e a teoria comportamental no contexto da tomada de decisão sobre investimentos. **Caderno de Pesquisas em Administração**, São Paulo, v.9, n. 2, abril/junho 2002.
- DAMODARAN, A. **Finanças Corporativas: teoria e prática**. 2.ed. Porto Alegre: Bookman, 2007.
- DAVIES, E.; LEA, S.E.G. The Student attitudes to student debt. **Journal of Economic Psychology**, n. 16, p.663-670, 1995.
- DENEGRI, M. **Introducción a la Psicología Económica**. Bogotá: D.C. PSICOM Editores, 2007.
- DENEGRI, M. **Psicología del Endeudamiento: Una Investigación Teórica**. Temuco: Universidad de la Frontera, 2006. Disponível em <http://www.inpsicon.com/estudios_realizados/espanol/Contreras_Esp_10052007.pdf>. Acesso em 05 fev. 2009.
- DENEGRI, M.; ITURRA, R.; PALAVECINOS, M.; RIPOLL, M. **Consumir para vivir y no vivir para consumir**. Temuco: Ediciones Universidad de La Frontera, 1999.
- FERREIRA, V. R. M. **Psicologia Económica: Estudo do comportamento econômico e da tomada de decisão**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

- FERREIRA, V. R. M. Psicologia Econômica – história e perspectivas de trabalho. In: IX SEMANA DA PSICOLOGIA, 2002, São Paulo. **Anais...** São Paulo: Universidade Ibirapuera, 2002. Disponível em: <http://www.verarita.psc.br/pdf/pt_semanapsicologia.pdf>. Acesso em 02 dez. 2008.
- FURNHAM, A. Many sides of the coin: The psychology of money usage. **Personality and Individual Difference**, v. 5, p. 281-291, 1984.
- GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira**. Tradução de Jean Jacques Salim. 7 ed. São Paulo: Harbra, 1997.
- HAIR J.F.; ANDERSON R.E.; e outros. **Análise Multivariada de Dados**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.
- HALFELD, M.; TORRES, F. F. L. Finanças Comportamentais: aplicações no contexto brasileiro. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 41, n. 2, p. 64-71, Abr./Jun. 2001.
- HOUAISS, Antonio et al. Dicionário Eletrônico Houaiss da Língua Portuguesa. Rio de Janeiro, Instituto Antônio Houaiss: Objetiva, 2001.
- IBGE. Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE 2.0 – (2008c)
- IIDA, I. **Pequena e Média Empresa no Japão**. 2. ed. São Paulo: Editora Brasiliense, 1986.
- IPECE. Instituto de pesquisa e estratégia econômica do Ceará. Ceará em Mapas - Atividades Econômicas. Disponível em: <http://www2.ipece.ce.gov.br/atlas/capitulo5/>. Acesso em 10 de setembro de 2008.
- IPDC. Instituto de pesquisa e desenvolvimento do comércio. Taxas de Endividamento do Consumidor de Fortaleza, Fev. 2008. Disponível em: <http://www.fecomercio-ce.org.br/content/aplicacao/IPDC-CE2/2005principal/enviados/index.htm>. Acesso em 10 abr. 2008.
- KAHNEMAN, D., TVERSKY, A. Prospect Theory: An analysis of decision under risk. **Econometrica**, v.13, n. 2, p. 263-291, Mar. 1979.
- KASSAI, J. R.; NOVA, S. P. C. C. Pequenas Empresas – Como é difícil “levantar dinheiro”! **Revista ConTexto**, Porto Alegre, v. 6, n.9, 1º semestre de 2006.
- KATONA, G. **Psychological Economics**. New York: Elsevier, 1975.
- KIMURA H.; BASSO, F. C. Finanças Comportamentais: Investigação do Comportamento decisório dos agentes brasileiros. In: ENCONTRO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 27, 2003, Atibaia (SP) **Anais Eletrônicos...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2003. CD-ROM. Trabalho convidado.
- KIDWELL, B.; TURRISI, R. An examination of college student money management tendencies. **Journal of Economic Psychology**, n. 25, p. 601-616, 2004.
- LAUREANO, G. L. Determinantes dos Endividamentos de Curto e Longo Prazos das Empresas Brasileiras. In: ENCONTRO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 32., 2008, Rio de Janeiro. **Anais Eletrônicos...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2008. CD-ROM.
- LEA, S.E.G.; WEBLEY P.; LEVINE R. M., The economic psychology of consumer debt. **Journal of Economic Psychology**, n. 4, p. 85-119, 1993.
- LEA, S.E.G.; WEBLEY P.; WALKER C. Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use. **Journal of Economic Psychology**, n. 16, p. 681-701, 1995.
- LEA, Stephen E.G. Credit, debt and problem debt. In: P. EARL e S. KEMP (orgs.). **The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology**. Aldershot: Edward Elgar, 1999. p. 139-143.
- LIVINGSTONE, S.; LUNT, P. K. Predicting personal debt and debt repayment: Psychological, social and economic determinants. **Journal of Economic Psychology**, n. 13, p.111-134, 1992.

- MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de marketing. Uma orientação aplicada.** Traduzido por Nivaldo Montingelli Jr. e Alfredo Alves de Farias. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.
- MICHAELAS, N.; CHITTENDEN, F.; POUTZIOURIS, P. Financial policy and capital structure choice in U.K. SMEs: empirical evidence from company panel data. **Small Business Economics**, v. 2, n.12, p. 23-37, 1999.
- MILANEZ, D. Y. **Finanças Comportamentais no Brasil.** 2003. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2004.
- NORVILITIS, J. M.; SZABLICKI, P.B; WILSON, S. Factors influencing levels of credit-card debt in college students. **Journal of Applied Social Psychology**, v. 33, n. 5, p. 935-947, 2003.
- PEROBELLI, F. F. C; BURKOWSKI, E.; OLIVEIRA, D. L. Estudo sobre a Estrutura de Capital e Decisões de Financiamento de Longo prazo em Pequenas Empresas. In: ENCONTRO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 32., 2008, Rio de Janeiro (RJ). *Anais Eletrônicos...* Rio de Janeiro: ANPAD, 2008. CD-ROM.
- ROBERTS, J. A.; JONES, E. Money Attitudes, Credit Card Use, and Compulsive Buying among American College Students. **The Journal of Consumer Affairs**, v. 35, n. 21, p. 213-340, winter 2001.
- RODRIGUEZ_VARGAS, J.C. Aproximación teórica al modelo psicoeconómico del consumidor. *Psicología desde el Caribe*, n. 16, p. 92-127, 2005.
- SANTOS, C. A. *et al.* (Orgs.). **O sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas.** Brasília: Sebrae, 2004.
- SEBRAE. Onde estão as Micro e Pequenas Empresas no Brasil / Marco Aurélio Bedê (coordenador). 1 ed. São Paulo: SEBRAE, 2006.
- _____. Anuário do trabalho na micro e pequena empresa: 2008. Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos - Brasília, DF: DIEESE, 2008.
- _____. O Financiamento das MPEs no Estado de São Paulo – Sondagem de opinião - SEBRAE/SP, 2006. Disponível: [http:// www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br) Acesso em: 15 dez. 2008.
- SILVA, J. P. **Gestão e análise de risco de crédito.** 4. ed., São Paulo: Atlas, 2003.
- STONE, B., MAURY, R., Indicators of personal financial debt using a multi-disciplinary behavioral model. **Journal of Economic Psychology**, n. 27, p. 543–556, 2006.
- VIO, B. Credit Beyond Rationality: the role of psychological variables in predictin credit over-commitment. 2008. 56 f. Dissertation (Master of Science in Economic and Consumer Psychology) – University of Exeter, Inglaterra, 2008.
- WEBLEY, P., NYHUS, E. K. Lifecycle and dispositional routes into problem debt. **British Journal of Psychology**, n. 92, p. 423-446, 2001.
- WRAPSON, W., MEWSE, A.J., LEA, S.E.G. Social identity and attitudes in problem debt. In: INTERNATIONAL ASSOCIATION FOR RESEARCH IN ECONOMIC PSYCHOLOGY (IAREP) CONFERENCE, Ljubljana, Slovenia, 9-12 September 2007. **Paper presented** (by S.E.G. Lea).