

PESQUISA DE ENDIVIDAMENTO DO CONSUMIDOR PEC

- COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR -

Novembro-Dezembro/11

Apresentação

A Pesquisa de Endividamento do Consumidor Comportamental (**PEC Comportamento**) busca traçar quadro do posicionamento das pessoas vivenciando uma situação de endividamento, que implique em atraso do pagamento ou risco de inadimplência. Trata-se de apurar a postura e/ou escolha em busca do equilíbrio das finanças pessoais.

O acesso facilitado ao crédito potencializa os riscos que lhe são inerentes. Novos padrões de consumo aliado à falta de cultura de uso planejado do crédito, influenciada pelo crescente avanço das opções de escolhas, alimenta os desejos e necessidades das pessoas, que excedem nas compras comprometendo a capacidade de pagamento.

Esta sondagem engloba informações importantes para a orientação dos empresários dos setores de comércio de bens, serviços e turismo, em especial, aqueles que utilizam o crédito como ferramenta estratégica. Permite acompanhar as mudanças de preferência do consumidor e do nível de comprometimento de sua renda com contas em atraso e dívidas financeiras. Evidencia a percepção em relação à capacidade e intenção de pagamento.

A taxa de inadimplência em novembro-dezembro/11 apresentou alta, situando-se em **6,8%** frente a **5,7%** em setembro-outubro/11. O nível de endividamento do consumidor, mesmo apresentando recuo, ainda está em um patamar elevado visto

que ultrapassa a casa dos 70%. Em novembro-dezembro/11 o nível de endividamento foi de **70,1%**, frente a **74,1%** setembro-outubro/11.

Sumário

- ✓ ***Dos entrevistados, 45,9% destinam a totalidade da renda para manter os pagamentos em dia, mas não sobra nada, com isso atingem o equilíbrio sem furo orçamentário. A prioridade é o pagamento das contas em dia, ainda que sem poupança.***
- ✓ ***Já 36,7% responderam que planejam o orçamento, pagam suas contas e ainda conseguem obter uma poupança.***
- ✓ ***Essas duas atitudes têm dominado o ranking de comportamento, totalizando 82,6% das respostas, contra 85% da sondagem anterior. Isso mostra que a maioria está preocupada em pagar as contas em dia.***
- ✓ ***A sondagem apurou aumento daqueles que reconhecem que estão com elevado nível de endividamento e sempre buscam novas dívidas, o que é indicativo de risco futuro: 17% em novembro-dezembro/11 contra 15% da pesquisa de setembro-outubro/11.***
- ✓ ***Frente a um orçamento apertado, a atitude mais citada foi pagaria uma e tentaria negociar a outra com 47,3% das repostas, voltando a liderar esse ranking. Em seguida a prioridade seria com as que cobrassem os juros elevados com 17,5% e as que envolvessem corte de prestação de serviços com 15,7% do total.***

- ✓ ***Negociação tem sido a palavra de ordem quando o assunto é atraso de pagamento. Para muitos empresários é uma forma de recuperação das vendas, ainda que em muitos casos de forma parcial.***
- ✓ ***A opção do empréstimo para o refinanciamento de dívidas apontou aumento com 9,8% o que é um dado preocupante. Este comportamento gera o efeito bola de neve nas finanças dos consumidores e pode levar ao alto endividamento.***
- ✓ ***Para saldar os compromissos atrasados, a ação mais citada é deixar de usar o cartão de crédito, com 38,4% das repostas, líder de decisão quando se busca equilíbrio. Isso demonstra a consciência do uso abusivo do cartão de crédito, devido à facilidade e a possibilidade do parcelamento, o que permite as compras emocionais, sem planejamento, comprometendo a capacidade de pagamento futuro. O cartão domina a liderança das contas em atraso, que alimenta o desequilíbrio orçamentário, leva as pessoas a incorrem no pagamento das mais altas taxas dos juros.***
- ✓ ***Em seguida deixar de fazer algo que gosta (18,6%) e deixar de comprar itens de uso pessoal (17,4%).***

Metodologia

A metodologia utilizada para a pesquisa foi aplicação de questionários (*survey*). Este tipo de investigação não se resume a fazer perguntas e contar respostas, mas utiliza técnicas específicas que se encaixam nas normas gerais da pesquisa. Para a coleta de dados, foi aplicado questionário estruturado. Amostra estratificada da população do município de Belo Horizonte, com cotas proporcionais de acordo com sexo, grupo de idade e regionais (Barreiro, Centro-Sul, Leste, Oeste, Nordeste, Noroeste, Norte, Pampulha e Venda Nova). As cotas

de sexo e idade, estratificadas por regiões de Belo Horizonte foram baseadas no Censo 2010 do IBGE. Foram entrevistadas **400** pessoas, no período de **02 a 06 de janeiro de 2012**. As entrevistas foram individuais, o intervalo de confiança da amostra foi de 95% e a margem de erro de 5,0 pontos percentuais dos resultados para a amostra como um todo.

Glossário

- ✓ **Comprometimento financeiro da renda:** qualquer compromisso financeiro que o consumidor assume para pagar pela aquisição de algum bem ou serviço. Por exemplo: empréstimos ligados a aquisição de algum bem ou quitação de outros empréstimos, tais como: carnê, prestação da casa própria, *leasing*, consórcio, cheque pré-datado, cheque especial, cartão de crédito, dívidas contraídas com parentes ou amigos, etc.
- ✓ **Comprometimento financeiro da renda familiar:** impacto que os compromissos financeiros representam no orçamento doméstico, ou seja, a soma das rendas de todas as pessoas que moram na unidade domiciliar.
- ✓ **Contas em atraso:** compromissos que se encontram em aberto, ou seja, pendências financeiras sejam de parcelas de empréstimos ou despesas correntes.
- ✓ **Inadimplência:** compromissos financeiros que superaram os 90 dias e passam a constar no cadastro do Banco Central do Brasil. A taxa de inadimplência leva em consideração todo o universo de consumidores, quer tenham ou não algum compromisso financeiro.
- ✓ **Despesas Correntes:** contas que normalmente são periódicas (pagas todo mês ou em períodos conhecidos), como: aluguel, condomínio, luz, telefone, IPTU, educação, plano de saúde, INSS (autônomos), assinatura de revista/jornal/TV, cursos, clube, academia, estacionamento, combustível, transporte escolar, etc.

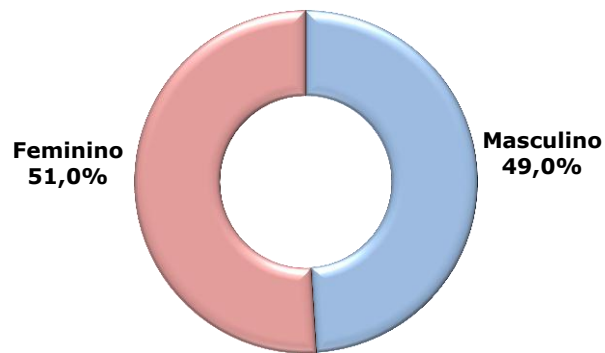
Estrutura Temática

A estrutura temática do questionário abordou:

- ✓ **Características da amostra; e**
- ✓ **Comportamento do consumidor.**

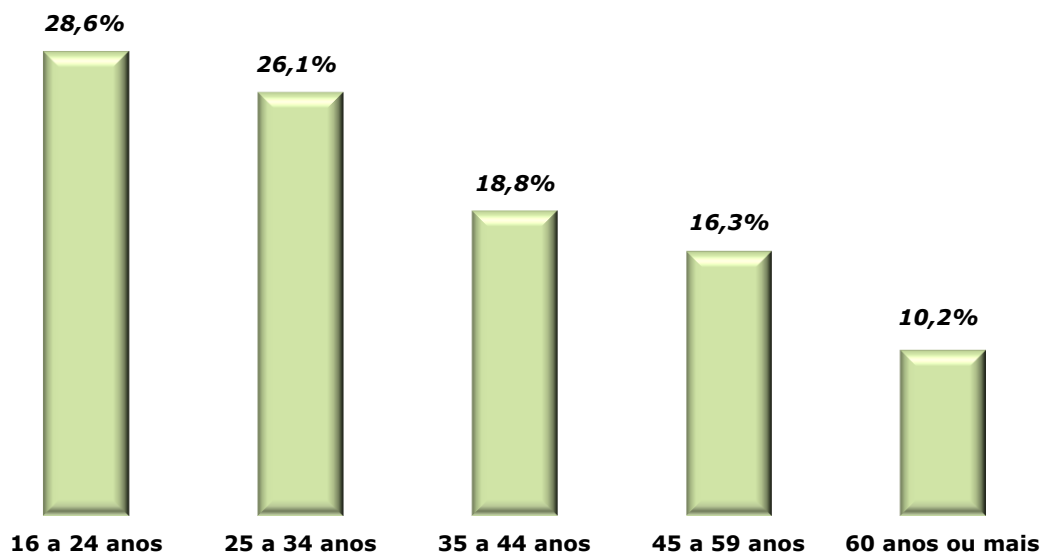
Características da Amostra

Gênero do entrevistado



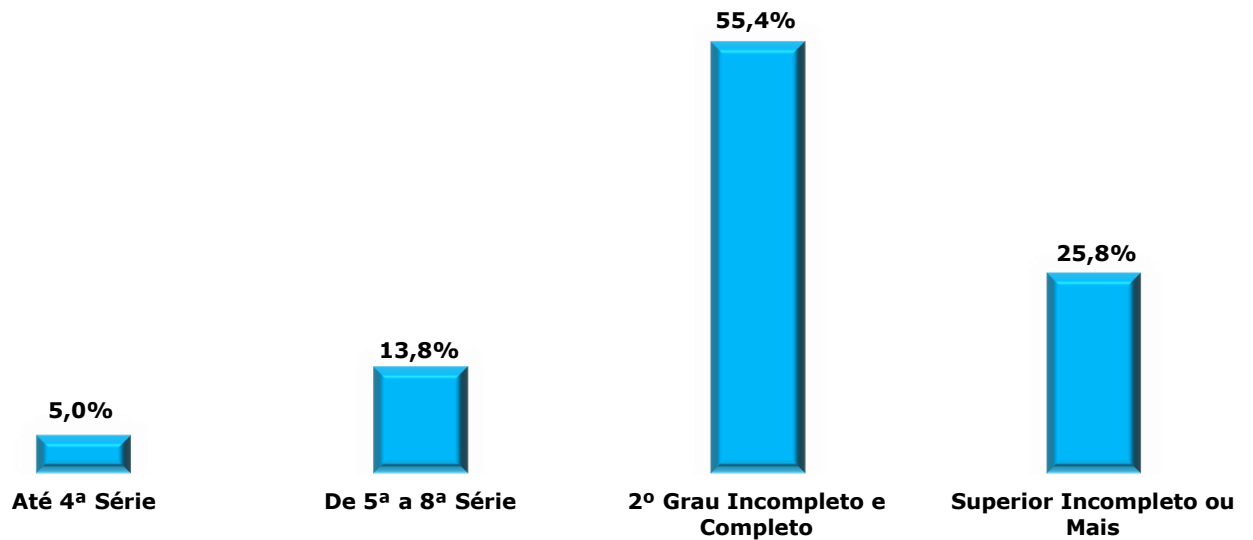
Fonte: Sistema Fecomércio Minas/ DE

Faixa etária do entrevistado



Fonte: Sistema Fecomércio Minas/ DE

Escolaridade do entrevistado



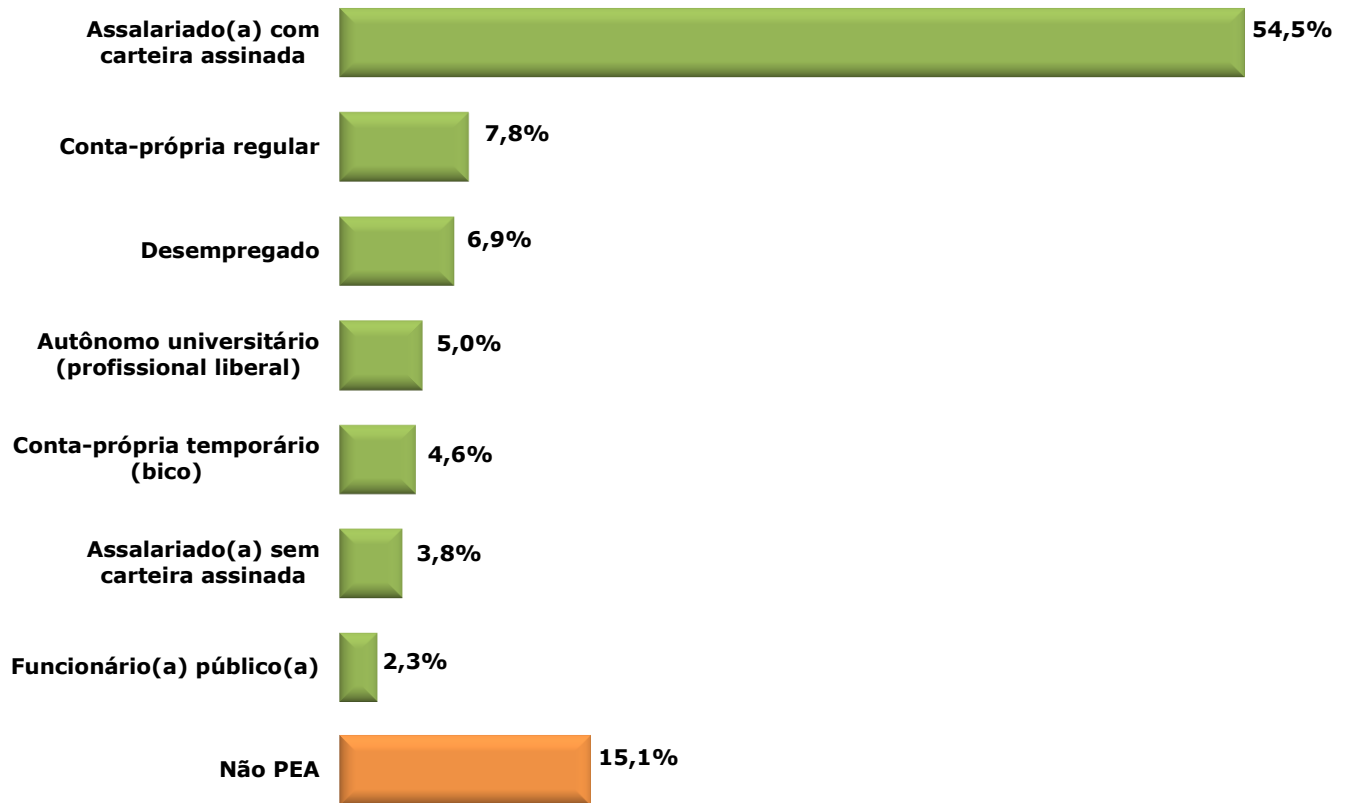
Fonte: Sistema Fecomércio Minas/ DE

Faz algum trabalho remunerado?



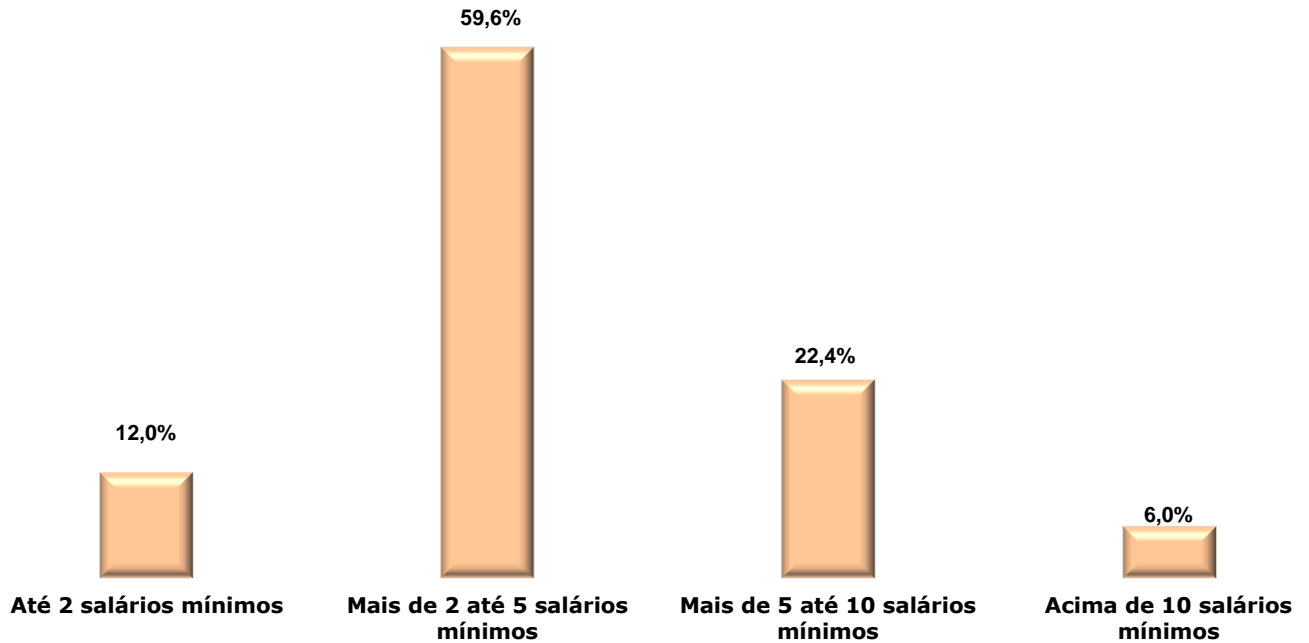
Fonte: Sistema Fecomércio Minas/ DE

Ocupação



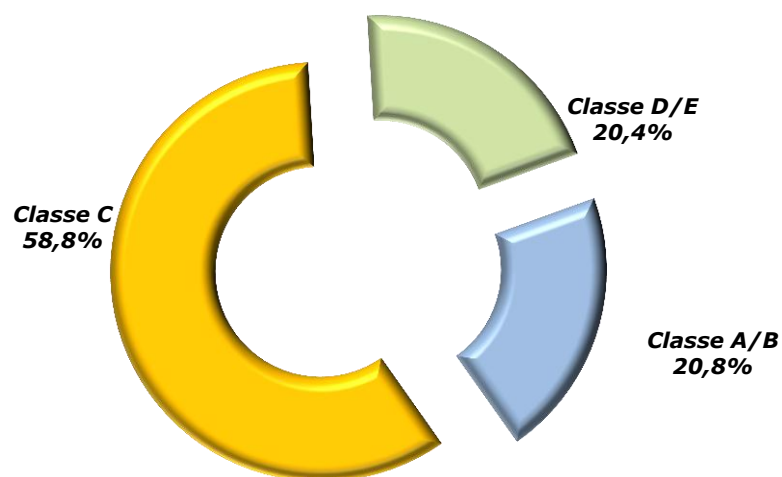
Fonte: Sistema Fecomércio Minas/ DE

Renda Familiar



Fonte: Sistema Fecomércio Minas/ DE

Classes segundo o Critério de Classificação Econômica Brasil



Fonte: Sistema Fecomércio Minas/ DE

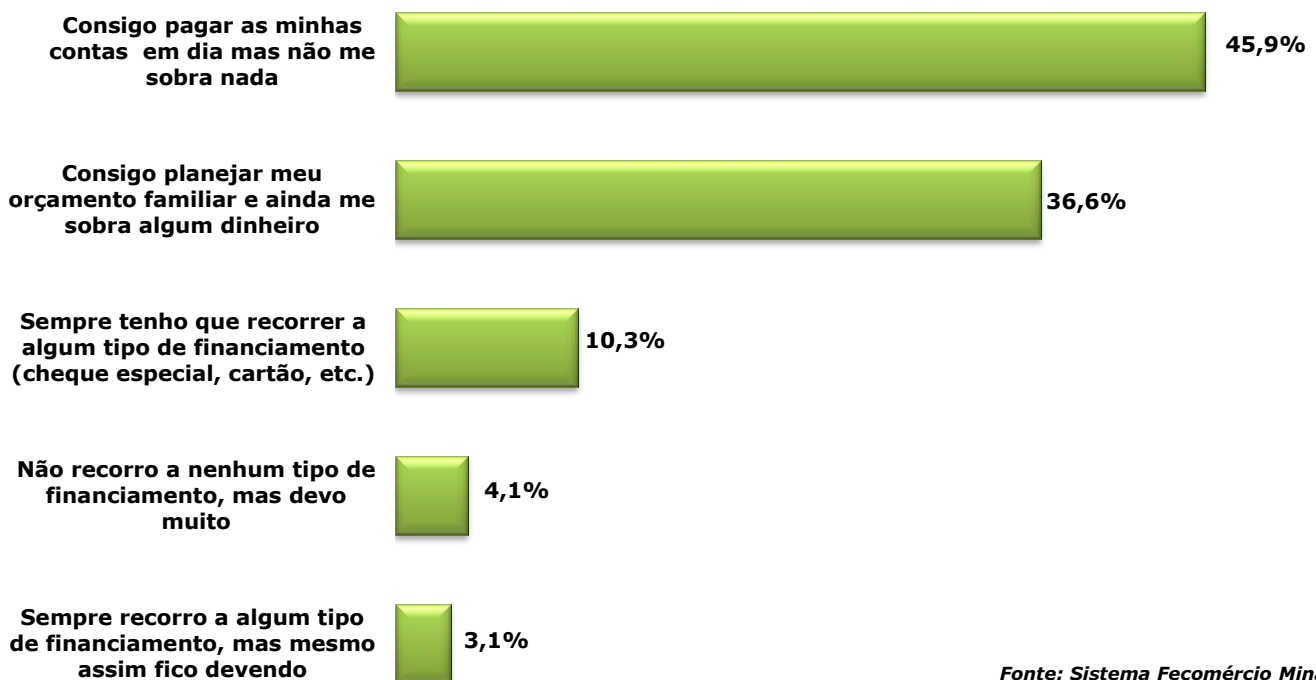
Comportamento do Consumidor

Para a mensuração de atitudes do consumidor foram abordadas:

a) a situação financeira do consumidor no atual momento, ou seja, quando da realização da entrevista e, b) o comportamento do consumidor diante de algumas situações hipotéticas. A partir dessas observações, pode-se inferir sobre as taxas de endividamento e inadimplência da população.

- ✓ **Em caso de duas contas em atraso e o orçamento do mês permitir que a pessoa pague apenas uma.** A medida a ser tomada demonstra uma postura pró-ativa da pessoa, no sentido de tentar negociar alguma vantagem ou se apenas honra o compromisso que atende aos seus interesses.
- ✓ **Hábitos dos consumidores com compromissos em atraso.** Se existe a predisposição da pessoa em cortar gastos.

Quais dessas situações mais se aproxima da sua realidade financeira?



Fonte: Sistema Fecomércio Minas/ DE

Situações	nov-dez/10	jan-fev/11	mar-abr/11	mai-jun/11	jul-ago/11	set-out/11	nov-dez/11
<i>Consigo pagar as minhas contas em dia, mas não me sobra nada.</i>	46,5%	50,9%	43,3%	45,5%	54,2%	47,2%	45,9%
<i>Consigo planejar meu orçamento familiar e ainda sobra algum dinheiro</i>	39,9%	40,8%	38,2%	40,2%	24,4%	37,8%	36,6%
<i>Sempre tenho que recorrer a algum tipo de financiamento (cheque especial, cartão, etc.)</i>	7,8%	5,7%	8,1%	2,8%	9,1%	8,5%	10,3%
<i>Não recorro a nenhum tipo de financiamento, mas devo muito.</i>	3,3%	1,3%	9,1%	4,0%	7,6%	4,4%	4,1%
<i>Sempre recorro a algum tipo de financiamento, mas mesmo assim fico devendo</i>	2,5%	1,3%	1,3%	7,5%	4,7%	2,1%	3,1%

Fonte: Sistema Fecomércio Minas/ DE

Os consumidores que **conseguem pagar as contas em dia, mas não sobra nenhum recurso**, representaram 45,9% em novembro-dezembro/11 frente a 47,2% em setembro-outubro/11 quando apresentou a sua maior alta desde que a pesquisa é realizada.

Os consumidores que **conseguem planejar o orçamento familiar e ainda sobra algum dinheiro**, representaram 36,6% em novembro-dezembro/11 frente a 37,8% em setembro-outubro/11.

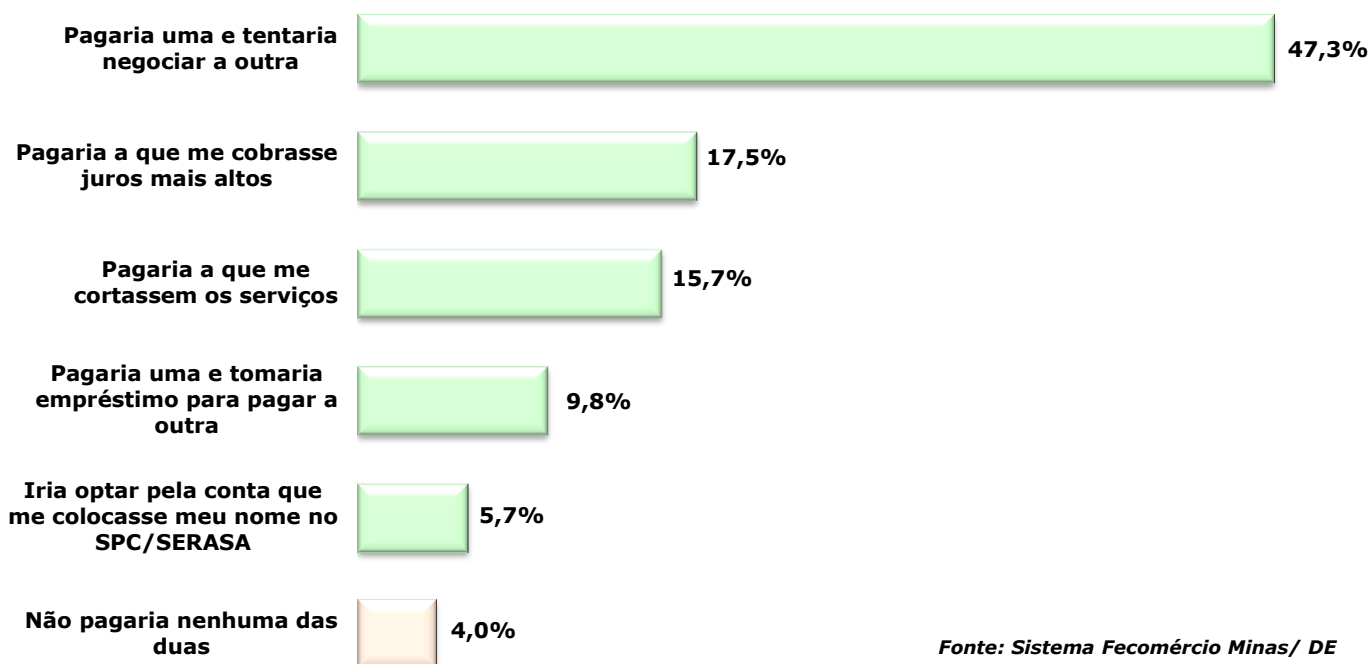
Os consumidores que **recorrem a algum tipo de financiamento, tais como cartão de crédito, cheque especial, para cobrir seus gastos** representaram 10,3% em novembro-dezembro/11 frente a 8,5% em setembro-outubro/11

A seguir os consumidores que **não recorrem a nenhum tipo de financiamento, mas continuam com dívidas** mostrou um equilíbrio em relação a última pesquisa realizada. Em novembro-dezembro/11 representou 4,1% frente a 4,4% em setembro-outubro/11.

E os consumidores que **sempre recorrem a algum tipo de financiamento, mas ainda assim não conseguem quitar suas dívidas** apresentaram um aumento

neste bimestre. Em novembro-dezembro/11 representou 3,1% frente a 2,1% em setembro-outubro/11.

Frente a um orçamento apertado e duas contas em atraso, qual seria sua decisão?



Fonte: Sistema Fecomércio Minas/ DE

Situações	nov-dez/10	jan-fev/11	mar-abr/11	mai-jun/11	jul-ago/11	set-out/11	nov-dez/11
<i>Pagaria uma e tentaria negociar a outra</i>	33,6%	36,5%	41,3%	40,3%	29,3%	48,3%	47,3%
<i>Pagaria a que me cobrasse juros mais altos</i>	26,2%	17,8%	16,8%	13,9%	18,9%	18,0%	17,5%
<i>Pagaria a que me cortassem os serviços</i>	29,0%	31,5%	23,4%	32,6%	33,6%	13,9%	15,7%
<i>Pagaria uma e tomaria empréstimo para pagar a outra</i>	3,1%	4,8%	4,1%	2,8%	6,1%	5,1%	9,8%
<i>Iria optar pela conta que colocasse meu nome no SPC/ SERASA</i>	7,6%	8,0%	12,4%	8,6%	8,9%	9,0%	5,7%
<i>Não pagaria nenhuma das duas</i>	0,5%	1,4%	2,0%	1,8%	3,2%	3,2%	4,0%

Fonte: Fecomércio Minas/ DE

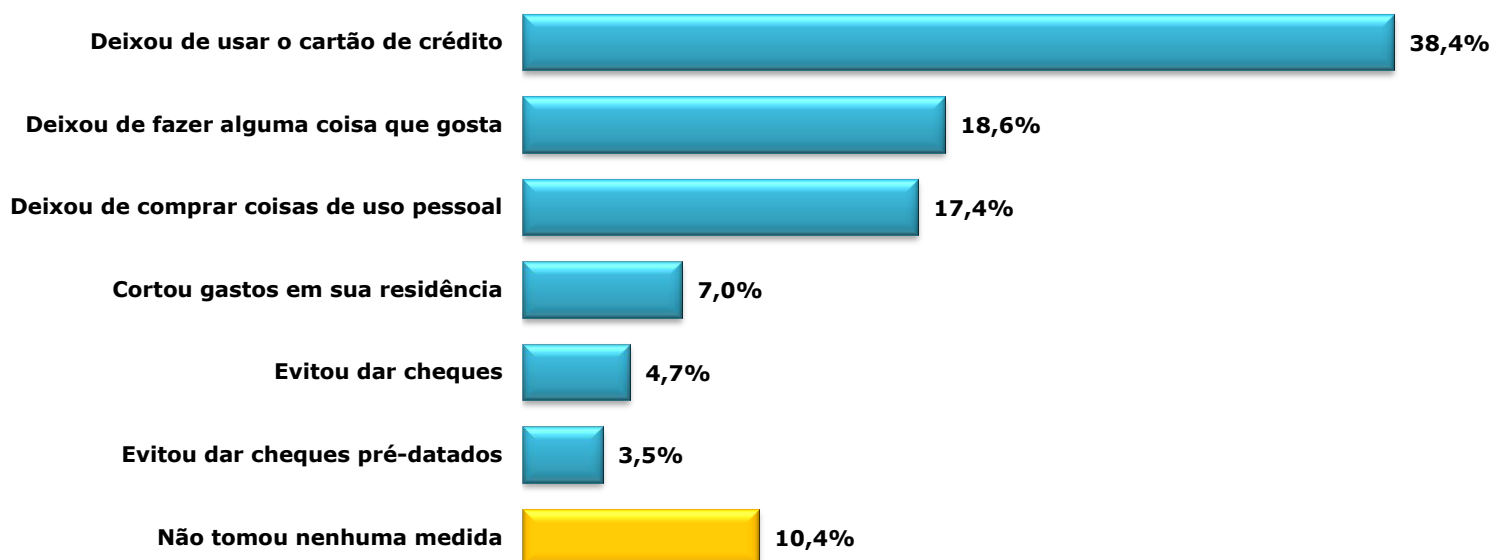
A **negociação ou renegociação de suas dívidas** continua em primeiro lugar na prioridade do consumidor apresentando uma estabilidade frente a última pesquisa. Em novembro-dezembro/11 os consumidores que afirmaram tal atitude frente aos compromissos financeiros representaram 47,3% frente 48,3% em a setembro-outubro/11. Esta estabilidade frente aos meses anteriores pode significar um impacto das campanhas de recuperação do crédito que sempre ocorre nos fim do ano.

A **prioridade para os compromissos com juros altos** continua estável frente às últimas pesquisas. Estes consumidores representaram 17,5% em novembro-dezembro/11, 18,0% em setembro-outubro/11 e 18,9% em julho-agosto/11.

A **prioridade no pagamento dos serviços essenciais como água, luz, etc.** que impliquem em cortes representaram 15,7% das respostas em novembro-dezembro/11 frente a 13,9% setembro-outubro/11. Aqueles que **pagariam uma conta e tomariam empréstimo para pagar a outra** apresentaram um aumento frente à última pesquisa. Em novembro-dezembro/11 representaram 9,8% frente a 5,1% em setembro-outubro/11. Este dado é preocupante, pois o refinanciamento de dívidas com outras dívidas acaba por criar o efeito bola de neve. Isto se deve ao fato de que muitas das vezes as dívidas contraídas de para este fim são realizadas através de meios de financiamentos com juros altos como em financeiras, cheque especial, etc.

Essas são as quatro atitudes mais citadas pelos entrevistados: negociação, pagamento de juros corte de fornecimento e cadastro negativo.

Quais medidas o(a) Sr(a) tomou para tentar saldar os compromissos em atraso?



Fonte: Sistema Fecomércio Minas/ DE

Situações	nov-dez/10	jan-fev/10	mar-abr/10	mai-jun/11	jul-ago/11	set-out/11	nov-dez/11
Deixou de usar o cartão de crédito	71,1%	58,4%	32,0%	33,1%	31,0%	36,1%	38,4%
Deixou de fazer alguma coisa que gosta	15,8%	11,9%	21,6%	16,1%	15,8%	14,8%	18,6%
Deixou de comprar itens de uso pessoal	7,9%	11,2%	11,3%	12,9%	17,5%	16,7%	17,4%
Cortou gastos na residência	-	12,7%	8,3%	10,5%	16,3%	9,3%	7,0%
Evitou dar cheques	-	-	11,3%	9,7%	4,7%	7,4%	4,7%
Evitou dar cheques pré-datados	2,6%	2,6%	5,2%	7,3%	7,7%	8,3%	3,5%
Não tomou nenhuma medida	2,6%	3,2%	10,3%	10,4%	7,0%	7,4%	10,4%

Fonte: Sistema Fecomércio Minas/ DE

Para saldar os compromissos em atraso, a atitude mais citada em novembro-dezembro/11 foi deixar de usar o cartão de crédito com 38,4% frente a 36,1% em setembro-outubro/11. Estas altas seguidas significam uma tentativa do uso mais racional deste meio de pagamento que é responsável pela maior parte dos compromissos financeiros dos consumidores. O uso indiscriminado do cartão, dado seu amplo aceite para compra de bens e serviços, aliada a falta de organização e planejamento levam as pessoas a abusarem do uso do "plástico". Contudo, as pessoas têm consciência do excesso, o tanto que citam de formar recorrente a imperativa necessidade de corte ou disciplina do uso.

Despesas com **deixar de fazer algo que gosta** e **itens de uso pessoal** apresentaram um aumento frente a última pesquisa representando 18,6% e 17,4% das respostas o que fica bem claro que a busca pelo equilíbrio financeiro está diretamente relacionada à rotina dos consumidores.

O **corte de gastos na residência** apresentou uma retração frente a última pesquisa. Em novembro-dezembro/11 representou 7,0% frente a 9,3% em setembro-outubro/11.

Os cheques tanto na modalidade pré-datados quanto a vista são utilizados com mais parcimônia por 4,7% e 3,5% dos consumidores respectivamente.

**Realizado pelo Departamento de Economia da
 Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Minas Gerais.
 A REPRODUÇÃO É PERMITIDA DESDE QUE CITADA A FONTE.**