

DETERMINANTES DO USO DO CARTÃO DE CRÉDITO NO MUNICÍPIO DE NATAL/RN: UMA ANÁLISE EXPLORATÓRIA DO PERFIL DOS USUÁRIOS

Tatiane de Andrade Coelho¹

Maria Valéria Pereira de Araujo²

Anderson Luiz Rezende Mól³

RESUMO

O cartão de crédito representa uma verdadeira revolução no comércio, pela enorme expansão de crédito que proporciona ao seu titular. É um instrumento que potencializa o poder de compra dos indivíduos, incentiva a circulação da moeda e impulsiona o comércio e o desenvolvimento econômico. O presente trabalho analisou a sistemática do uso do cartão de crédito e o padrão de consumo e inadimplência dos portadores de cartão no município de Natal/RN, identificou os determinantes para o seu uso, verificou em quais segmentos os indivíduos mais utilizam o cartão de crédito e identificou o perfil de seus usuários. A pesquisa, um estudo exploratório descritivo, teve como população alvo os usuários de cartão de crédito que, através da aplicação de um questionário, responderam a questões relativas às suas condições sócio-econômicas e opinaram em relação à aquisição, uso e pagamento do cartão e ainda sobre o perfil de consumo. Os resultados obtidos mostraram que a maioria dos respondentes já teve alguma dificuldade financeira para pagar as faturas do cartão de crédito. Essa dificuldade deve-se ao fato de que as pessoas podem não estar adequando eficientemente seu consumo com base na renda que recebem, e por isso, acabam perdendo o controle de suas despesas por falta de um planejamento financeiro adequado. Outro dado relevante é que a maioria das pessoas adquire o cartão pela disponibilidade de crédito facilitado que ele proporciona, como também a possibilidade de parcelar o pagamento das compras efetuadas. O cartão de crédito utilizado de maneira consciente pode tornar-se um grande aliado financeiro do usuário, mas para isso, é preciso saber equilibrar as decisões de consumo levando em consideração a renda disponível.

PALAVRAS-CHAVE: Consumo. Renda. Crédito. Cartão de crédito.

¹ Aluna do Curso de Pós-Graduação em Gestão Estratégica de Negócios da Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte. E-mail: thati_coelho@yahoo.com.br

² Doutora em Administração pela UFPB e Professora da Pós-Graduação da Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte. E-mail: valeriaraujoub@gmail.com

³ Doutor em Finanças Matemáticas pela USP e Professor da Pós-Graduação da Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte. E-mail: mol@ufrnet.br

DETERMINANTS OF THE USE OF THE CREDIT CARD IN NATAL/RN CITY: AN EXPLORATORY ANALYSIS OF THE PROFILE OF THE USERS

ABSTRACT

The credit card represents a revolution in trade, the enormous expansion of credit which gives the holder. It is a tool that leverages the purchasing power of individuals, encourages the circulation of money and boost trade and economic development. This study examined the systematic use of credit card and consumption patterns and default of the cardholders in Natal / RN, identified the determinants for their use, the segments in which individuals use most credit cards and also the profile of its users. The research, an exploratory descriptive study had as target the credit card users, through the application of a questionnaire, answered questions regarding their socio-economic situation and opined about the card acquisition, use and payment process and still on the consumption profile. The results showed that most respondents had any financial difficulty to pay credit card bills. This difficulty is due to the fact that people can not be efficiently adjusting their consumption based on their income, and therefore end up losing control of their expenses by a lack of proper financial planning. Another relevant fact is that most people get a credit card for its easier availability of credit that he provides, and also the possibility of partial payment of purchases made. The credit card used in a conscious way can become a major ally of the financial cardholder, but for that you need to know to balance the consumption decisions and your available income.

KEYWORDS: Consumption. Income. Credit. Credit Card.

1 INTRODUÇÃO

O cartão de crédito é um meio de pagamento eletrônico que surgiu no início do século XX e atualmente vem se consolidando como uma das formas de pagamento mais presente nas transações comerciais. É um instrumento que potencializa o poder de compra dos indivíduos, incentiva a circulação da moeda e impulsiona o comércio e o desenvolvimento econômico.

Praticidade, segurança e rapidez são as principais características que atraem os usuários, além de ser um instrumento útil de consumo. O “dinheiro de plástico” possibilita a ampliação do poder de compra que para alguns pode significar até um acréscimo de renda. Em contra partida, enquanto o número de transações com cartão de plástico aumenta, cresce também a inadimplência, já que muitos portadores acabam perdendo o controle sobre os seus gastos, podendo gerar grandes complicações financeiras quando não fazem um planejamento adequado de suas despesas.

O cartão de crédito pode ser um aliado inestimável na gestão das finanças de um indivíduo, desde que seja usado de forma consciente. Mas para que isto seja possível, é importante que se faça um eficiente planejamento financeiro. Se isto não ocorre, o portador pode perder o controle da sua situação financeira, já que com a “renda extra” que o cartão lhe possibilita, acaba gastando mais do que recebe. (LIMA, 2007)

Pesquisas realizadas no início deste ano pela Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito (Abecs) revelam que as transações com cartão hoje são responsáveis por 21,5% do consumo privado brasileiro, superando a marca de 15% dos cheques como forma de pagamento. (ABECS, 2007)

Esse crescimento deve-se ao fato de que o cartão de crédito oferece inúmeras vantagens que beneficiam tanto os usuários quanto os estabelecimentos comerciais. De um lado, os portadores, ao realizar suas compras, podem efetuar seus pagamentos com segurança, comodidade e facilidade; e de outro lado, os estabelecimentos têm pontualidade no recebimento do dinheiro, rapidez e segurança na transação para aferição de lucros.

Porém, enquanto o número de transações com cartão de plástico aumenta, cresce também a inadimplência, já que muitos portadores acabam perdendo o controle sobre os seus gastos, podendo gerar grandes complicações financeiras quando não fazem um planejamento adequado de suas despesas.

Diante do exposto, este trabalho procura responder a seguinte questão: “Qual o papel do uso do cartão de crédito nas finanças pessoais e no padrão de consumo dos usuários?”

O Objetivo geral neste artigo é avaliar a sistemática do uso do cartão de crédito e o padrão de consumo e inadimplência dos portadores deste instrumento de crédito no município de Natal/RN.

Trata-se de uma pesquisa exploratória descritiva que teve como universo os usuários de cartão de crédito residentes no município de Natal/RN.

2 CONSUMO

As decisões de consumo representam um mecanismo importante no comportamento dos indivíduos, já que se baseiam na renda, nos seus hábitos e preferências e nas situações em que as pessoas deixam de poupar para consumir.

Os indivíduos podem usar no todo ou em parte a sua renda disponível para adquirir bens e serviços de consumo. O quanto cada um decide gastar em bens e serviços, depende de sua “Propensão a Consumir”, ou seja, do seu desejo de usar a renda para fins de consumo. (LINDAUER, 1973, p. 34)

Para Mankiw (1998, p. 311), saber como as famílias decidem qual porção de sua renda devem consumir no presente e qual devem poupar para o futuro é uma questão microeconômica porque diz respeito a um comportamento de tomadores individuais de decisões.

Segundo Sachs e Larrain (2000, p. 85) as famílias dividem a renda entre consumo e poupança, e essa é uma das decisões mais importantes, já que essa decisão afeta seu bem-estar econômico no tempo, pois quando elas preferem consumir mais hoje, deverão consumir menos futuramente.

De acordo com Johnson (1980, p.178) muitos fatores influenciam o consumo: gostos e preferências, preços atuais e preços previstos, disponibilidade dos bens, publicidade, previsão de ganho de juros futuros, padrões de gastos de terceiros, riqueza real, rendas a serem distribuídas, disponibilidades de crédito para venda a prestações etc. Esses fatores que podem afetar o consumo são simplificados mediante a idéia de que os gastos reais pelos consumidores são determinados pela renda real corrente individual disponível, renda essa que o setor doméstico dispõe para alocar, como preferir, entre consumo atual e poupança.

Baseando-se nas idéias e conceitos apresentados, pode-se concluir que os indivíduos precisam equilibrar suas decisões de consumo levando em consideração a renda disponível

atual e futura, para satisfazer suas necessidades de consumo e poupança, já que essas decisões afetam seu bem-estar econômico e social, uma vez que se as pessoas optarem por consumir mais hoje, poderão consumir ou poupar menos futuramente.

A relação entre a renda e as decisões de consumo podem ser representadas pela Função Consumo Keynesiana, uma das primeiras teorias econômicas dedicadas ao estudo do comportamento de consumo.

2.1 Função Consumo da Economia

A função consumo sempre representou uma importante referência teórica para a Macroeconomia, já que ela faz a relação entre consumo e renda disponível, componentes importantes da demanda agregada.

Em referência a função consumo de Keynes, Oreiro (2003, p. 2) cita que:

Segundo Keynes, a quantia que uma família despende em consumo depende do volume de sua renda; de fatores objetivos; e de suas necessidades subjetivas, de propensões psicológicas, dos hábitos dos indivíduos e também dos princípios sobre os quais a renda é dividida entre eles.

Para Passos e Nogami (2000, p. 324-25) a função consumo mostra o nível de despesas que os consumidores estão dispostos a incorrer em bens e serviços. O autor cita que a função consumo baseia-se na “lei psicológica fundamental” que diz que os homens estão dispostos, quase sempre e, em média, a aumentar seu consumo à medida que a sua renda aumenta, mas não proporcionalmente. Ou seja, o que a sociedade despende em consumo depende do seu nível de renda e do comportamento dos indivíduos em nível psicológico e de hábitos de consumo, como Keynes já afirmara em 1936.

Mankiw (1998, p. 311) e Lopes e Vasconcelos (2000, p. 262) postulam que a razão entre consumo e renda cai à medida que a renda aumenta, e ainda consideram que a renda é o principal determinante do consumo, e que a taxa de juros não exerce um papel importante, já que ela poderia influir sobre o consumo como um aspecto da teoria econômica.

Portanto, a função consumo representa a relação entre os diversos níveis de renda disponível numa economia e os níveis de gastos de consumo que as acompanham. À medida

que o nível de renda disponível se eleva, crescem os gastos de consumo, e é essa a relação que as pessoas devem saber ajustar eficientemente ao longo do tempo, pois esse aumento de consumo não é proporcional ao aumento da renda. A partir disso, os indivíduos podem levar em consideração que suas decisões de consumo dependem de sua renda presente e futura, como afirma Modigliani em sua Hipótese do Ciclo de Vida, modelo que também se baseia na renda, mas não na renda atual e sim aquela que varia ao longo da vida.

2.2 A Hipótese do Ciclo de Vida

A Hipótese do Ciclo de Vida enfatiza como princípio fundamental, o fato de que a renda varia ao longo da vida.

Modigliani destaca que a renda varia ao longo da vida das pessoas e que a poupança permite aos consumidores deslocar a renda dos períodos em que ela é alta para aqueles em que ela é mais baixa. A hipótese do ciclo de vida implica que o consumo depende tanto da renda quanto da riqueza. (MANKIW, 1998, p. 323)

Este modelo baseia-se na teoria de que o consumo de um determinado período depende das expectativas de renda da vida toda e não da renda atual. A renda tende a sofrer flutuações sistemáticas no decorrer da vida de uma pessoa, e como esta deseja manter um padrão de consumo uniforme, despousa quando jovens, poupa durante os anos produtivos e despousa quando ficam idosas. (SACHS; LARRAIN, 2000, p. 105)

Dornbusch e Fischer (2002, p. 305) afirmam que a hipótese do ciclo de vida focaliza indivíduos que planejam seu comportamento de consumo e poupança no decorrer de longos períodos com a intenção de alocar seu consumo da melhor maneira possível por toda a vida. Ou seja, o gasto com consumo depende da renda e riqueza obtidas durante a vida de um indivíduo.

Lopes e Vasconcelos (2000, p. 268) citam que segundo esse modelo, as pessoas decidem o quanto poupar e o quanto consumir de acordo com as expectativas sobre a renda durante todo o seu período de vida. Ao longo da vida, a renda tende a sofrer variações significativas: quando jovem, o consumidor experimenta uma renda menor; com a consolidação de sua vida profissional, experimenta uma renda maior; e ao atingir a velhice, a renda tende a sofrer uma queda significativa.

Logo, pode-se concluir que ao longo da vida, a renda das pessoas varia, e para manter um padrão de consumo, elas tendem a poupar quando mais jovens e quando idosas, e poupam apenas no período das atividades profissionais para garantir o sustento do consumo atual e na velhice. Este modelo, além de se basear na renda como as teorias anteriores, introduz o efeito riqueza como uma nova variável.

2.3 A Hipótese da Renda Permanente

A Hipótese da Renda Permanente procura complementar os pensamentos de Modigliani. Neste modelo, verifica-se que o consumo depende da renda permanente e não da renda corrente.

Friedman destaca que a experiência da pessoa altera sua renda de forma aleatória e temporária ao longo da vida. A hipótese da renda permanente diz que os indivíduos experimentam flutuações permanentes e transitórias. Friedman argumenta que o consumo depende principalmente da renda permanente, porque os consumidores usam a poupança e os empréstimos para nivelar o consumo em resposta a mudanças transitórias na renda. (MANKIWI, 1998, p. 327)

Sachs e Larrain (2000, p. 97-98) explicam que de acordo com Friedman, a família tende a nivelar o consumo no decorrer do tempo, já que a renda tende a flutuar de ano para ano, e a partir daí as famílias estão propensas a utilizar os mercados de capitais para manter o consumo estável. Quando a família tenta manter uma trajetória de consumo estável, o consumo é exatamente igual à renda permanente que é definida como uma média da renda atual e futura.

Dornbusch e Fischer (2002, p. 319) citam que Milton Friedman defende que as pessoas geram seu comportamento de consumo em relação às oportunidades de consumo de longo prazo e não de acordo com o nível de renda corrente, isto implica que o consumo é proporcional à renda permanente. A renda permanente é a taxa constante de consumo que uma pessoa pode manter para o resto de sua vida, dado o nível presente de riqueza e renda ganhas agora e no futuro.

Lopes e Vasconcelos (2000, p. 268) citam que para Friedman, as pessoas procuram manter um padrão de consumo estável ao longo do tempo, e para manter este padrão, as pessoas dependem da renda permanente, aquela renda que as famílias esperam receber ao

longo de suas vidas. As alterações transitórias na renda teriam pouco ou nenhum efeito sobre o consumo, porque as pessoas tendem a poupar ou despoupar quando ocorrem alterações temporárias na renda, mantendo com isso um padrão estável de consumo ao longo do tempo.

Em resumo, a renda permanente representa o valor atual dos fluxos de rendas esperadas para o futuro. O modelo de Friedman considera que as pessoas consomem proporcionalmente à renda permanente, e que as variações transitórias nos rendimentos não influenciam o consumo.

Ao contrário de Friedman, o modelo da Restrição Orçamentária Intertemporal defendida por Irving Fisher diz que essas variações podem levar as famílias a consumir mais do que ganham em um determinado período, uma vez que elas podem financiar o seu excesso de consumo sobre a renda com empréstimos, ou podem consumir menos do que ganham, acumulando assim, uma poupança positiva.

2.4 Restrição Orçamentária Intertemporal

Este modelo envolve a capacidade de decisão de consumo dos indivíduos baseando-se na renda, na poupança e em dois períodos: o presente e o futuro.

Irving Fisher desenvolveu um modelo com o qual os economistas analisam como os consumidores racionais fazem escolhas intertemporais, isto é, escolhas que envolvem diferentes períodos. Pois, quando as pessoas decidem quanto consumir e quanto poupar, elas devem pesar os interesses do presente face aos interesses do futuro, porque, quanto mais se consome hoje, menos se poderá consumir no futuro.

Esse modelo mostra as restrições que os consumidores enfrentam e como estes escolhem entre consumo e poupança. Fisher considera que o consumo não depende da renda corrente, na verdade, depende dos recursos que o consumidor espera auferir ao longo de sua vida. As pessoas não consomem tudo aquilo que desejam porque o consumo é limitado pela renda, ou seja, o consumidor enfrenta uma restrição orçamentária quanto ao que podem gastar. (MANKIW, 1998, p. 314)

Para Sachs e Larrain (2000, p. 92), o valor que uma família consome deve ser igual ao valor da riqueza da família. Ela pode consumir mais do que sua renda em um determinado período, mas no decorrer de toda a sua vida não poderá consumir mais do que os recursos que tem. Portanto, para um determinado nível de renda atual, o consumo depende não somente da

renda atual, mas também da renda futura, como também depende da taxa de juros que determina a restrição orçamentária e dos gastos específicos da família.

Lopes e Vasconcelos (2000, p. 265) explicam que para Fisher, as famílias decidem quanto consumir e poupar hoje, considerando o futuro. À medida que consomem mais hoje, conseqüentemente poupam menos significando um consumo menor futuramente. Se elas tomam empréstimos para consumir mais no presente, isso pode comprometer parte do consumo no futuro, causando uma restrição orçamentária intertemporal.

Portanto, as decisões intertemporais dependem de basicamente dois períodos: o presente e o futuro. E em cada período, os indivíduos possuem renda para alocar no consumo de bens e serviços, como também necessitarão de tomar empréstimos quando desejarem consumir mais do que sua renda permite, já que enfrentam variações em seus rendimentos ao longo de suas vidas.

No momento em que o indivíduo necessita consumir mais do que a sua renda permite, ele pode optar por outros meios que o possibilitem expandir o seu poder de compra. O elemento capaz de proporcionar a qualquer indivíduo a possibilidade de ampliar seu poder de consumo é o crédito, instrumento que oferece “renda extra” a quem o adquire.

3 CRÉDITO

3.1 Conceito

O Crédito, no contexto do presente trabalho, se traduz como instrumento financeiro capaz de suprir em algum momento as necessidades financeiras de um indivíduo.

Segundo Schrickel (1994, p.25), o crédito é definido como todo ato de vontade ou disposição de alguém de destacar ou ceder, temporariamente, parte do seu patrimônio a um terceiro, com a expectativa de que esta parcela volte a sua posse integralmente, após decorrido o tempo estimulado.

Para Tavares (1988, p. 15-16), o crédito divide-se em duas grandes categorias: o crédito público e o crédito privado. Analisando-se o crédito privado, dentro de suas formas de divisão, tem-se o crédito ao consumidor que se caracteriza como aquele obtido por pessoas físicas ou jurídicas através de instituições financeiras em que se destacam os empréstimos para aquisição de bens, empréstimos pessoais e outros de curto e médio prazo.

De acordo com Silva (1988, p.22), a palavra crédito depende do contexto do qual se esteja tratando. Em se tratando de finanças, o crédito se define como instrumento de política financeira a ser utilizado por uma empresa comercial ou industrial na venda a prazo de seus produtos ou por um banco comercial, por exemplo, na concessão de empréstimos, financiamentos ou fianças. Portanto, o crédito de que alguém dispõe, é a sua capacidade de obter dinheiro, mercadoria ou serviço, mediante compromisso de pagamento num prazo tratado.

Martins (1995, p.50) cita que o crédito representa um ato de confiança entre duas ou mais pessoas, salientando-se que não significa apenas um ato de fé do credor para com o devedor, mas principalmente, a obrigação de devolver a quantia entregue sobre confiança, após ultrapassado o intervalo de tempo previamente determinado.

Arnoldi (1998, p. 28) afirma que o instituto do crédito tem sido destacado por economistas e juristas como um dos mais eficientes instrumentos da circulação de riqueza e de bens, mas ao mesmo tempo um dos mais perigosos instrumentos quando não bem utilizado e manejado por quem o recebe. Para o autor, no aspecto econômico, o crédito é uma operação através da qual a prestação de um bem é efetiva e presente, e a sua contraprestação, de realização futura, ou seja, é uma troca de bens atuais por bens futuros, ensejando uma circulação de mercadorias ou valores.

Logo, o crédito indica credibilidade ou confiança depositada em alguém quanto ao cumprimento de suas obrigações. Através dessa confiança, as pessoas buscam condições para adquirir bens ou serviços, ou ainda efetuar empréstimos.

Diante dessa “troca” de bens, cria-se uma expectativa de que ao se conseguir crédito no presente, o mesmo será quitado após um intervalo de tempo determinado.

3.2 Função do Crédito

O crédito se traduz como um instrumento de política financeira que se caracteriza por uma operação de reciprocidade. Aproxima a constante e contínua cadeia de trocas entre pessoas ou entidades, e evidencia o capital, promovendo sua circulação para estimular a produção e consumo de bens ou serviços.

O crédito permite a melhor utilização e disseminação dos capitais existentes. Ele tem a função de transferir a riqueza, assim o capital é transferido de um indivíduo a outro, podendo

ser útilmente empregado na prospecção, produção, circulação e criação de novas riquezas. (ARNOLDI, 1998, p. 38)

Na economia, o crédito tem um papel fundamental, pois permite o diferimento de uma operação, ou seja, o bem é adquirido hoje, no entanto seu pagamento se dará amanhã. Sendo assim, o crédito contorna a restrição orçamentária de um indivíduo, possibilitando que suas compras sejam efetuadas mesmo que não existam recursos disponíveis no momento. (BONATTO, 2002, p. 1)

Segundo Oliveira (2002, p.23) o crédito cumpre uma série de funções específicas na economia:

- Movimenta o processo de produção em todas as suas etapas, possibilitando maior volume das operações;
- Estimula o consumo, fazendo com que a produção crescente possa ser absorvida pela sociedade;
- Possibilita aos investidores a aplicação de suas economias no processo produtivo, ou mesmo no consumo.

Com base no que foi exposto, pode-se concluir que o crédito desempenha a função de aproximar aqueles que possuem excedentes financeiros, daqueles que, por uma razão, não dispõem de capital em determinado momento, seja para utilizar em consumo de bens ou serviços, e assim contornar a restrição orçamentária; seja para possibilitar a circulação e criação de novas riquezas e assim resultar em maiores benefícios para a sociedade em geral.

4 CARTÃO DE CRÉDITO

4.1 A História do Cartão de Crédito

Com peso cada vez maior na economia, o cartão de crédito ocupa espaço, de maneira crescente, no cotidiano dos consumidores desde o seu surgimento.

Para se conhecer as origens do cartão de crédito é preciso retornar ao ano de 1914, quando a empresa Western Union, dos Estados Unidos, começou a emitir um cartão que podia ser utilizado para adquirir vários serviços e contava com o benefício de pagamento diferido, ou seja, o portador dispunha de prazo para quitar suas compras sem encargos financeiros. Durante a primeira metade do século, outras empresas, como hotéis e postos de gasolina,

passaram a oferecer a conveniência de um cartão similar para seus clientes. (CREDICARD ITAÚ, 2006)

Os “cartões de credenciamento” emitidos por alguns hotéis europeus, para identificar bons clientes, serviam como sua identificação nas futuras hospedagens e garantia vantagens como deixar débitos pendentes para pagamento na próxima estada no hotel.

Só depois da II Guerra Mundial surgiram os primeiros cartões de crédito propriamente ditos, tais como são conhecidos hoje, emitidos por uma empresa especialmente criada para este fim. (JUS NAVIGANDI, 2006)

Em 1950, com a entrada no mercado do Diners Club, o cartão passou a ter as características do produto como hoje é conhecido. Teve início o conceito de cobrança de uma taxa de desconto dos estabelecimentos pelos serviços e benefícios de receber o cartão em seu negócio. Os portadores dos cartões, por sua vez, começaram a receber faturas mensais, nas quais constavam as transações realizadas, que deveriam ser quitadas em sua totalidade no ato do recebimento. (CREDICARD ITAÚ, 2006)

Em 1958, foi a vez do American Express lançar o seu cartão. Na época, os bancos perceberam que estavam perdendo o controle do mercado para essas instituições, e no mesmo ano o Bank of América introduziu o seu BankAmericard. A diferença de seus predecessores foi oferecer aos seus portadores um novo elemento: o crédito.

Em 1977, o BankAmericard passa a denominar-se Visa. Na década de 90, o Visa torna-se o maior cartão com circulação mundial, sendo aceito em 12 milhões de estabelecimentos.

Atualmente, muitos cartões de plástico não têm poder de compra. Simplesmente ajudam a usar e obter formas conhecidas de dinheiro. São os cartões de banco que garantem cheques, retiram dinheiro e fazem pagamentos em caixas automáticos. Outros cartões aliam as funções de compra, movimentação de conta-corrente e garantia de cheques especiais.

O comércio vem criando os seus próprios cartões. Destinados a atender a uma clientela mais fiel, eles facilitam a compra e eliminam a burocracia na abertura do crédito.

Os cartões se multiplicaram. Hoje eles estão cada vez mais direcionados para os diversos nichos de mercado. São cartões de afinidade, que apóiam campanhas sociais, ecológicas; cartões que atendem jovens e universitários; ou cartões de negócios destinados a altos funcionários de empresas. (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2006)

O cartão de crédito, portanto, é um meio de pagamento cuja utilização é cada vez maior, por aliar uma série de fatores, que vão da praticidade de uso e facilidade de controles, até a segurança e modernidade; oferecendo vantagens para o estabelecimento comercial, que

amplia seu potencial de vendas, e para o portador, que conta com flexibilidade para efetuar suas compras.

4.2 Vantagens e Desvantagens do Cartão de Crédito

A principal função do cartão de crédito é a facilidade que ele proporciona ao consumidor: seja porque o livra de transportar dinheiro em espécie quando sai às compras, em viagens, em bares e restaurantes, seja porque permite adiar o pagamento de despesas e, com isso ajuda o usuário a sair de uma dificuldade financeira momentânea.

Mantidas as despesas sob controle e pagas as faturas em seu vencimento, integralmente, o cartão pode, de fato, ser um instrumento útil de consumo. Em contrapartida, também poderá levar seu usuário a perder o controle de suas contas, uma vez que as taxas de juros cobradas no parcelamento da dívida ou em caso de atraso tendem a ser as mais altas do mercado. (ANUCC, 2006)

Os portadores de cartão de crédito, ao utilizá-lo, podem se beneficiar de algumas vantagens, como: a possibilidade de comprar os bens necessários no momento em que os encontram; não precisam transportar dinheiro; ficam com comprovativos de suas compras; e ainda é possível concentrar o pagamento de todas as compras num único momento. (ASFAC, 2007)

O cartão de crédito pode ser um aliado inestimável na gestão das finanças de um indivíduo, desde que seja usado de forma consciente. Mas para que isto seja possível, é importante que se faça um eficiente planejamento financeiro. Se isto não ocorre, o portador pode perder o controle da sua situação financeira, já que com a “renda extra” que o cartão lhe possibilita, acaba gastando mais do que recebe. (LIMA, 2007, p. 1)

E se o consumidor ultrapassa os limites, ou melhor, sua renda, ele tem a opção de financiar o pagamento do cartão. Como os encargos financeiros neste tipo de operação são os mais altos do mercado, a dívida pode crescer de tal maneira que o usuário pode encontrar dificuldades em manter, até mesmo, o pagamento mínimo da sua fatura. (LIMA, 2007, p. 1)

Diante da ampliação de renda que o cartão de crédito possibilita ao seu portador, pode-se verificar que com o aumento do crédito, cresce também a inadimplência. Segundo última pesquisa da Federação do Comércio de São Paulo (Fecomércio/SP), em fevereiro de 2006,

21% das pessoas com dívidas no cartão não tinham como pagar; em março de 2007 o número aumentou para 32%:

O que ocorre é que as pessoas, quando usam cartão de crédito, não têm tanto controle sobre seus gastos como quando usam cheque ou dinheiro. Das pessoas com menos de três salários, 52% demonstram que não terão condições de pagar, isso porque assumiram compromissos além dos compromissos que já tinham. Isso traz uma dificuldade muito grande para o pagamento, diz o economista da Fecomércio-SP, Antonio Carlos Borges. (ABECS, 2007) ⁴

Outra desvantagem que o usuário do cartão enfrenta é o distanciamento da administradora. Muitas vezes ele não consegue ser atendido a fim de registrar a sua reclamação, tendo que optar por outras maneiras como notificações, um número sem fim de telefonemas, faxes etc., para poder vencer os entraves burocráticos criados pela administradora. (ANUCC, 2006)

Portanto, os usuários do chamado “dinheiro de plástico” têm nas mãos um instrumento que lhes proporciona um acréscimo de renda, ou seja, uma ampliação do seu poder de compra. Se este meio de pagamento for bem utilizado, ele pode trazer inúmeras vantagens, desde não precisar transportar dinheiro até comprar bens necessários no momento em que os encontram. Além disso, o cartão de crédito ainda oferece praticidade e segurança na transação. Como desvantagem, o portador pode gastar além do que recebe, comprometendo sua renda e a partir daí, pode contrair dívidas, já que os juros e encargos cobrados são os mais altos do mercado.

4.3 O Cartão de Crédito no Brasil

O uso do cartão de crédito no Brasil vem se consolidando a cada dia. É o meio de pagamento que mais conquista os brasileiros, já que é prático, rápido, seguro e ainda aumenta o poder de compra de quem o possui.

⁴ Documento eletrônico não paginado.

O primeiro plástico chegou no Brasil em 1956 com a bandeira Dinners e era aceito apenas em alguns restaurantes. O produto chegou seis anos após a estréia nos Estados Unidos. (ABECS, 2007)

Hoje, o Brasil é o terceiro emissor mundial de cartões, atrás apenas dos Estados Unidos e da China. (ABECS, 2007)

Há dez anos, comenta o atual presidente da Visanet, Antonio Luiz Rios:

Um cartão era um simples instrumento onde a pessoa tinha um limite de crédito aprovado que usava de forma até certo ponto tímida. O mercado estava começando a nascer. O Brasil e o brasileiro estavam começando a conhecer a conveniência do dinheiro de plástico. (PAULINO NETO; FARIA, 2006, p. 16)

O dinheiro de plástico ou dinheiro eletrônico como já vem sendo chamado atualmente, serve para comprar comida no supermercado, roupas e eletrodomésticos. Dá até para pagar conta de energia. Nas bancas do comércio, eles estão cada vez mais populares. Ter cartão de crédito na carteira já não é mais privilégio dos bolsos mais abastados. (ABECS, 2007)

De acordo com pesquisa realizada em novembro de 2006 pelo Banco Itaú (BANCO ITAÚ, 2007), a penetração de cartões de crédito no Brasil é de 33% do público com 18-75 anos, urbano, com renda superior a R\$ 151,00, conforme Figura 1:

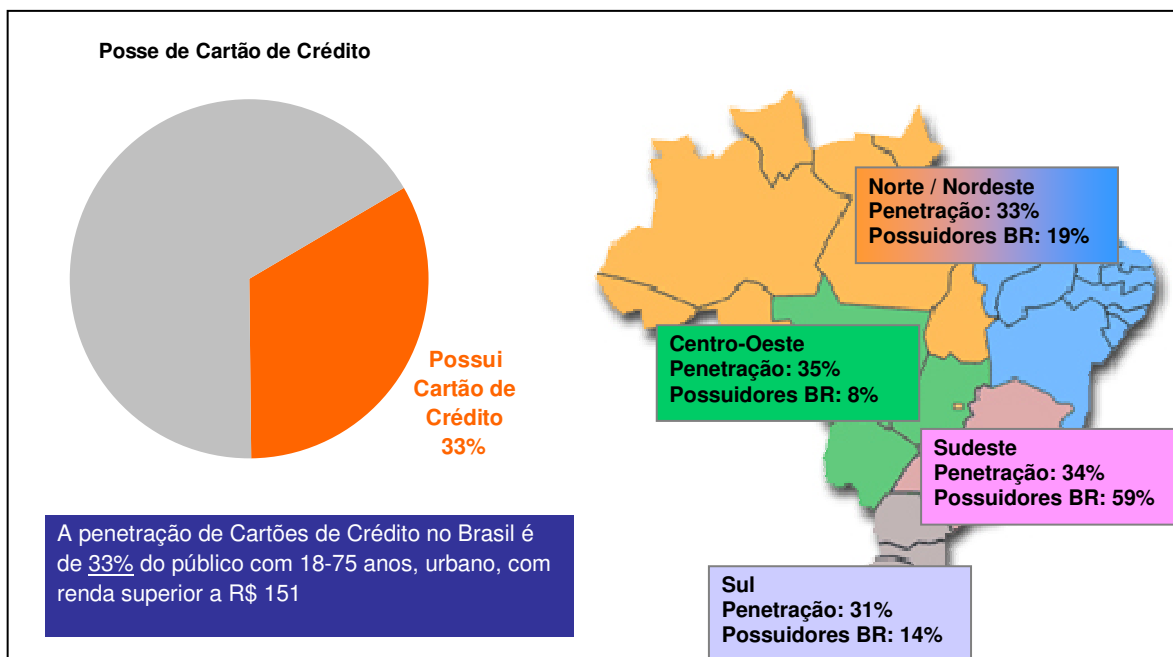


Fig. 1: Penetração de Cartões de Crédito no Brasil

Fonte: Banco Itaú (mar. 2007)

A pesquisa também revela que a média do brasileiro é 1,43 cartão/portador, conforme figura 2:

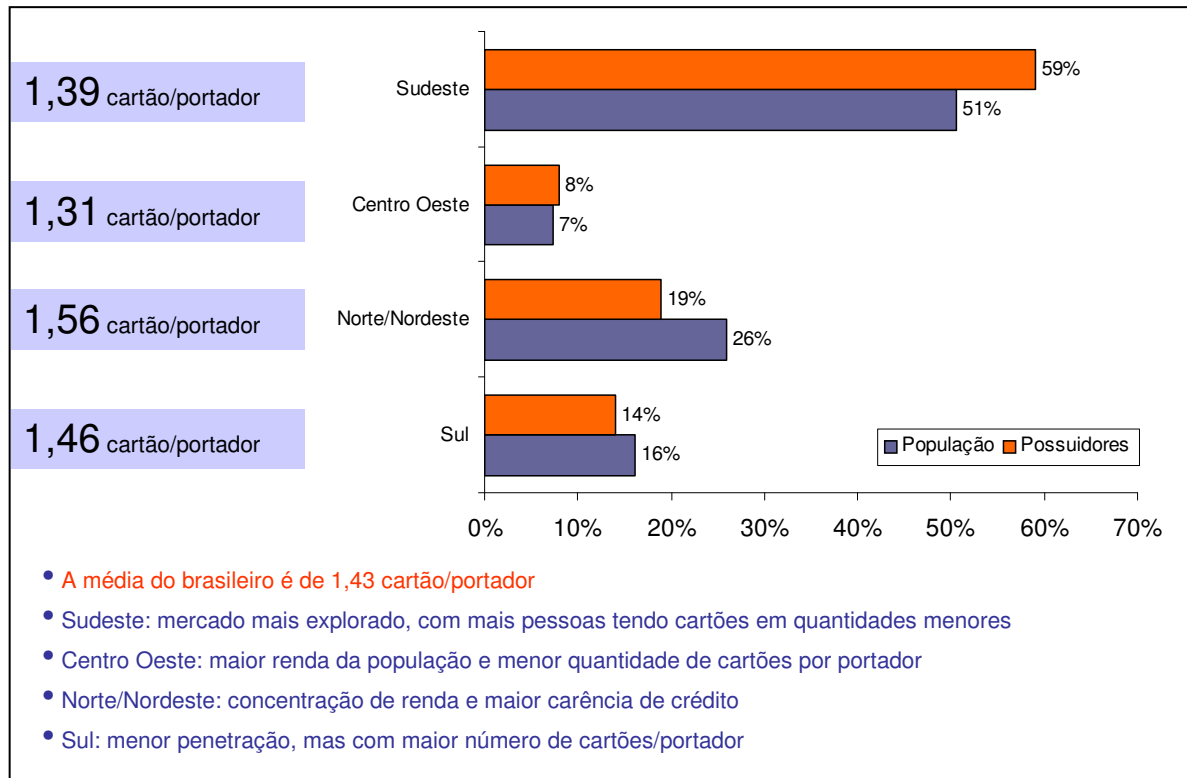


Fig. 2: Média de cartão/portador

Fonte: Banco Itaú (mar. 2007)

A pesquisa ainda mostra que o cartão de crédito é o 2º meio de pagamento mais utilizado pelos brasileiros, com 35% do total de compras/transações, perdendo apenas para o dinheiro (ver Figura 3). (BANCO ITAÚ, 2007)

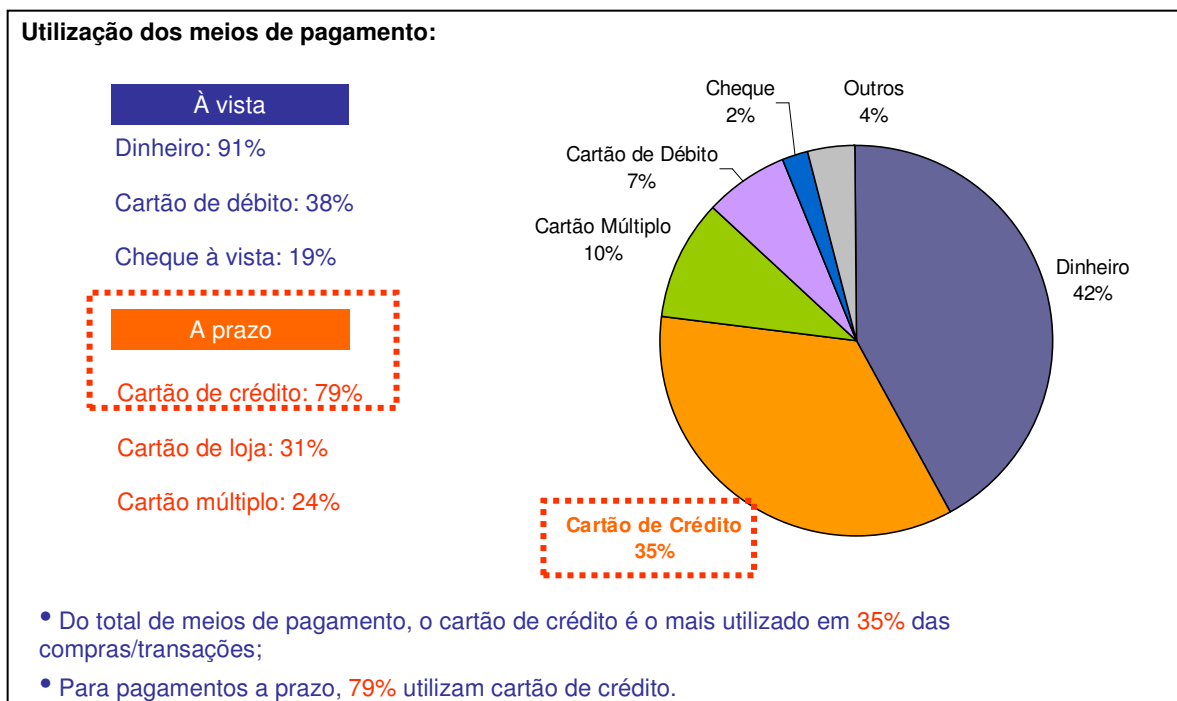


Fig. 3: Utilização dos Meios de Pagamento
Fonte: Banco Itaú (mar. 2007)

Hoje, o número de cartões emitidos é o dobro do número de brasileiros. São 358 milhões de cartões emitidos até 2006. Em 2000, eram apenas 119 mil cartões. O aumento foi de 200%. (ABECS, 2007)

Grande parte do público que mais utiliza esse meio de pagamento é o usuário de baixa renda. A classe usa o cartão principalmente para compras em supermercados, seguido de gastos com vestuário e compras relacionadas à moradia, especialmente material de construção. (ABECS, 2007)

De acordo com outro estudo realizado pelo Banco Itaú, 22% da população de baixa renda tem cartão de crédito. Essa população representa 15% da base de cartões no País. (ABECS, 2007)

No decorrer dos anos, o dinheiro de plástico vem atingindo percentuais de crescimento significativos. Aos poucos, cada vez mais brasileiros se rendem a esse “popular” instrumento de crédito. Substituto do cheque, o cartão de crédito é hoje o segundo meio de pagamento mais utilizado pelos brasileiros.

5 METODOLOGIA

O trabalho compreende um estudo de natureza exploratória descritiva. Como não foi possível pesquisar todos os elementos desse universo, trabalhou-se com uma amostra não probabilística acidental de 150 entrevistados. A pesquisa foi aplicada durante as duas últimas semanas do mês de Maio de 2007 em locais com grande concentração de pessoas propensas a utilização do cartão de crédito.

A amostra foi calculada baseando-se numa população de 790 mil habitantes, conforme dados do IBGE (2007), já que não foi possível identificar o número total de usuários de cartão de crédito no município. Os dados primários foram levantados pela própria pesquisadora, através da aplicação de questionário com usuários de cartão de crédito. Os dados secundários foram obtidos através de pesquisas realizadas nas administradoras de cartão de crédito e associações deste segmento. Para a análise quantitativa da pesquisa foi utilizada a técnica de análise estatística descritiva com a análise cruzada de dados através dos recursos do Software SPSS 13.0.

6 ANÁLISE DOS DADOS

Avaliando-se os aspectos sócio-econômicos dos entrevistados, pode-se perceber que a maioria são jovens de 18 a 24 anos (Tabela 01). Destes, 52,9% já tiveram dificuldade financeira para o pagamento da fatura do cartão de crédito (Tabela 02). Observando-se o percentual de pessoas que já tiveram essa dificuldade, os jovens também apresentam o maior percentual (30,7%) dentre os pesquisados. Esse resultado mostra que eles podem não estar adequando eficientemente seu consumo de acordo com a renda que recebem. E se esse consumo não é proporcional à renda disponível, pode-se entender que esses indivíduos também não estão levando em consideração a decisão de poupar, confirmando a teoria da Hipótese do Ciclo de Vida que afirma que as pessoas tendem a despoupar quando jovens, talvez porque nessa fase elas experimentam uma renda menor.

Observando-se a faixa etária de pessoas com idade entre 25 e 50 anos (Tabela 02), percebe-se que mais de 60% dos entrevistados já tiveram alguma dificuldade financeira para o pagamento de suas faturas de cartão de crédito. Diante destes resultados, pode-se concluir que

os usuários desse instrumento de crédito não fazem ou deixaram de fazer em algum momento um planejamento adequado de suas finanças. De acordo com Lima (2006, p. 1), quando o usuário não faz um planejamento financeiro eficiente de seus gastos, ele perde o controle de suas despesas e a partir disso acaba recorrendo a financiamentos e empréstimos para quitar suas dívidas. Quando as pessoas utilizam-se dessa alternativa, elas acabam comprometendo parte de seu consumo no futuro, já que no presente elas consumiram desproporcionalmente à renda que possuem, afirmando assim as idéias apresentadas pela teoria da restrição orçamentária intertemporal.

Tabela 01 – Idade dos Respondentes

		Frequência	Percentual	Percentual Válido	Percentual Acumulado
Casos Válidos	18 a 24 anos	51	34,0	34,0	34,0
	25 a 30 anos	38	25,3	25,3	59,3
	31 a 40 anos	30	20,0	20,0	79,3
	41 a 50 anos	20	13,3	13,3	92,7
	51 a 60 anos	9	6,0	6,0	98,7
	acima de 60 anos	2	1,3	1,3	100,0
	Total	150	100,0	100,0	

Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

Tabela 02 – Idade x Dificuldade Financeira para Pagamento da Fatura do Cartão de Crédito

			Já teve dificuldade financeira ?		Total
			Sim	Não	
Idade dos respondentes	18 a 24 anos	Total	27	24	51
		% Idade dos respondentes	52,9%	47,1%	100,0%
		% Já teve dificuldade financeira	30,7%	38,7%	34,0%
	25 a 30 anos	Total	23	15	38
		% Idade dos respondentes	60,5%	39,5%	100,0%
		% Já teve dificuldade financeira	26,1%	24,2%	25,3%
	31 a 40 anos	Total	20	10	30
		% Idade dos respondentes	66,7%	33,3%	100,0%
		% Já teve dificuldade financeira	22,7%	16,1%	20,0%
	41 a 50 anos	Total	12	8	20
		% Idade dos respondentes	60,0%	40,0%	100,0%
		% Já teve dificuldade financeira	13,6%	12,9%	13,3%
	51 a 60 anos	Total	4	5	9
		% Idade dos respondentes	44,4%	55,6%	100,0%
		% Já teve dificuldade financeira	4,5%	8,1%	6,0%
	acima de 60 anos	Total	2	0	2
		% Idade dos respondentes	100,0%	,0%	100,0%
		% Já teve dificuldade financeira	2,3%	,0%	1,3%
Total		Total	88	62	150
		% Idade dos respondentes	58,7%	41,3%	100,0%
		% Já teve dificuldade financeira	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

Analisando a renda pessoal dos respondentes, verifica-se que 72,2% das pessoas que possuem renda até R\$ 1.000,00 já tiveram alguma dificuldade financeira para pagar suas faturas de cartão de crédito (Tabela 03). Ao cruzar os dados Idade x Renda Pessoal (Tabela 04), observa-se que os entrevistados que recebem renda até R\$ 1.000,00 são em sua maioria jovens de 18 a 24 anos.

Tabela 03 – Renda Pessoal x Dificuldade Financeira para Pagamento da Fatura do Cartão de Crédito

			Já teve dificuldade financeira		Total
			Sim	Não	
Renda Pessoal dos pesquisados	até R\$ 500,00	Total	28	15	43
		% Renda Pessoal dos pesquisados	65,1%	34,9%	100,0%
		% Já teve dificuldade financeira	31,8%	24,2%	28,7%
	de R\$ 501,00 a R\$ 1.000,00	Total	26	10	36
		% Renda Pessoal dos pesquisados	72,2%	27,8%	100,0%
		% Já teve dificuldade financeira	29,5%	16,1%	24,0%
	de R\$ 1.001,00 a R\$ 2.000,00	Total	16	21	37
		% Renda Pessoal dos pesquisados	43,2%	56,8%	100,0%
		% Já teve dificuldade financeira	18,2%	33,9%	24,7%
	de R\$ 2.001,00 a R\$ 3.000,00	Total	10	5	15
		% Renda Pessoal dos pesquisados	66,7%	33,3%	100,0%
		% Já teve dificuldade financeira	11,4%	8,1%	10,0%
	de R\$ 3.001,00 a R\$ 5.000,00	Total	6	6	12
		% Renda Pessoal dos pesquisados	50,0%	50,0%	100,0%
		% Já teve dificuldade financeira	6,8%	9,7%	8,0%
	acima de R\$ 5.000,00	Total	2	5	7
		% Renda Pessoal dos pesquisados	28,6%	71,4%	100,0%
		% Já teve dificuldade financeira	2,3%	8,1%	4,7%
Total	Total	88	62	150	
	% Renda Pessoal dos pesquisados	58,7%	41,3%	100,0%	
	% Já teve dificuldade financeira	100,0%	100,0%	100,0%	

Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

Tabela 04 – Idade x Renda Pessoal

		Renda Pessoal dos pesquisados						Total
		até R\$ 500,00	R\$ 501,00 a R\$ 1.000,00	R\$ 1.001,00 a R\$ 2.000,00	R\$ 2.001,00 a R\$ 3.000,00	R\$ 3.001,00 a R\$ 5.000,00	Acima de R\$ 5.000,00	
18 a 24 anos	Total	20	19	11	0	1	0	51
	% Idade dos respondentes	39,2%	37,3%	21,6%	,0%	2,0%	,0%	100%
25 a 30 anos	Total	8	10	16	2	1	1	38
	% Idade dos respondentes	21,1%	26,3%	42,1%	5,3%	2,6%	2,6%	100%
31 a 40 anos	Total	10	5	3	6	3	3	30
	% Idade dos respondentes	33,3%	16,7%	10,0%	20,0%	10,0%	10,0%	100%
41 a 50 anos	Total	3	2	5	3	4	3	20
	% Idade dos respondentes	15,0%	10,0%	25,0%	15,0%	20,0%	15,0%	100%
51 a 60 anos	Total	1	0	2	3	3	0	9
	% Idade dos respondentes	11,1%	,0%	22,2%	33,3%	33,3%	,0%	100%
acima de 60 anos	Total	1	0	0	1	0	0	2
	% Idade dos respondentes	50,0%	,0%	,0%	50,0%	,0%	,0%	100%
Total	Total	43	36	37	15	12	7	150
	% Idade dos respondentes	28,7%	24,0%	24,7%	10,0%	8,0%	4,7%	100%
		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100%

Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

Em relação à Moradia x Renda Familiar (Tabela 05), percebe-se que 50% dos entrevistados que possuem renda familiar até R\$ 1.500,00 residem nos bairros da Zona Leste de Natal (Felipe Camarão, Mãe Luiza, Bom Pastor, Quintas etc). Na Zona Norte da cidade estão localizados 54,8% dos entrevistados que possuem renda familiar até R\$ 3.000,00. Já os residentes nos bairros da Zona Sul (Ponta Negra, Capim Macio, Tirol, Petrópolis etc) representam a maioria dos entrevistados que possuem renda familiar acima de R\$ 7.000,00.

Ao cruzar os dados Moradia x Dificuldade Financeira para Pagamento da Fatura do Cartão de Crédito (Tabela 06), observa-se que 100% dos entrevistados que já tiveram essa dificuldade residem nos bairros da Zona Leste de Natal. Outro dado relevante é que independente do local de moradia, mais de 50% dos entrevistados já tiveram dificuldades financeiras para pagar suas faturas de cartão de crédito.

Tabela 05 – Moradia x Renda Familiar

		Renda Familiar dos pesquisados						Total
		até R\$ 500,00	R\$ 501,00 a R\$ 1.500,00	R\$ 1.501,00 a R\$ 3.000,00	R\$ 3.001,00 a R\$ 5.000,00	R\$ 5.001,00 a R\$ 7.000,00	acima de R\$ 7.000,00	
Ponta Negra, Capim Macio, Candelária	Total	0	3	8	4	2	9	26
	% Localização da moradia	,0%	11,5%	30,8%	15,4%	7,7%	34,6%	100,0%
	% Renda Familiar dos pesquisados	,0%	9,4%	15,4%	13,3%	15,4%	42,9%	17,3%
Tirol, Petrópolis, Lagoa Nova	Total	0	1	4	3	3	7	18
	% Localização da moradia	,0%	5,6%	22,2%	16,7%	16,7%	38,9%	100,0%
	% Renda Familiar dos pesquisados	,0%	3,1%	7,7%	10,0%	23,1%	33,3%	12,0%
Centro, Alecrim, Lagoa Seca	Total	0	0	4	3	1	1	9
	% Localização da moradia	,0%	,0%	44,4%	33,3%	11,1%	11,1%	100,0%
	% Renda Familiar dos pesquisados	,0%	,0%	7,7%	10,0%	7,7%	4,8%	6,0%
Zona Norte	Total	0	9	17	2	1	2	31
	% Localização da moradia	,0%	29,0%	54,8%	6,5%	3,2%	6,5%	100,0%
	% Renda Familiar dos pesquisados	,0%	28,1%	32,7%	6,7%	7,7%	9,5%	20,7%
Felipe Camarão, Mãe Luiza, Bom Pastor, Quintas	Total	1	4	2	0	1	0	8
	% Localização da moradia	12,5%	50,0%	25,0%	,0%	12,5%	,0%	100,0%
	% Renda Familiar dos pesquisados	50,0%	12,5%	3,8%	,0%	7,7%	,0%	5,3%
Cidade Satélite, Planalto, Pitimbu	Total	0	2	3	7	1	0	13
	% Localização da moradia	,0%	15,4%	23,1%	53,8%	7,7%	,0%	100,0%
	% Renda Familiar dos pesquisados	,0%	6,3%	5,8%	23,3%	7,7%	,0%	8,7%
Pirangi, Serrambi, Neópolis, Jiqui	Total	1	4	5	4	1	0	15
	% Localização da moradia	6,7%	26,7%	33,3%	26,7%	6,7%	,0%	100,0%
	% Renda Familiar dos pesquisados	50,0%	12,5%	9,6%	13,3%	7,7%	,0%	10,0%
Outros	Total	0	9	9	7	3	2	30
	% Localização da moradia	,0%	30,0%	30,0%	23,3%	10,0%	6,7%	100,0%
	% Renda Familiar dos pesquisados	,0%	28,1%	17,3%	23,3%	23,1%	9,5%	20,0%
Total	Total	2	32	52	30	13	21	150
	% Localização da moradia	1,3%	21,3%	34,7%	20,0%	8,7%	14,0%	100,0%
	% Renda Familiar dos pesquisados	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

Tabela 06 – Moradia x Dificuldade Financeira para Pagamento da Fatura do Cartão de Crédito

		Já teve dificuldade financeira		Total
		Sim	Não	
Ponta Negra, Capim Macio, Candelária	Total	13	13	26
	% Localização da moradia	50,0%	50,0%	100,0%
	% Já teve dificuldade financeira	14,8%	21,0%	17,3%
Tirol, Petrópolis, Lagoa Nova	Total	10	8	18
	% Localização da moradia	55,6%	44,4%	100,0%
	% Já teve dificuldade financeira	11,4%	12,9%	12,0%
Centro, Alecrim, Lagoa Seca	Total	4	5	9
	% Localização da moradia	44,4%	55,6%	100,0%
	% Já teve dificuldade financeira	4,5%	8,1%	6,0%
Zona Norte	Total	16	15	31
	% Localização da moradia	51,6%	48,4%	100,0%
	% Já teve dificuldade financeira	18,2%	24,2%	20,7%
Felipe Camarão, Mãe Luiza, Bom Pastor, Quintas	Total	8	0	8
	% Localização da moradia	100,0%	,0%	100,0%
	% Já teve dificuldade financeira	9,1%	,0%	5,3%
Cidade Satélite, Planalto, Pitimbu	Total	11	2	13
	% Localização da moradia	84,6%	15,4%	100,0%
	% Já teve dificuldade financeira	12,5%	3,2%	8,7%
Pirangi, Serrambi, Neópolis, Jiqui	Total	9	6	15
	% Localização da moradia	60,0%	40,0%	100,0%
	% Já teve dificuldade financeira	10,2%	9,7%	10,0%
Outros	Total	17	13	30
	% Localização da moradia	56,7%	43,3%	100,0%
	% Já teve dificuldade financeira	19,3%	21,0%	20,0%
Total	Total	88	62	150
	% Localização da moradia	58,7%	41,3%	100,0%
	% Já teve dificuldade financeira	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

Avaliando-se o atributo aquisição do cartão de crédito, verifica-se que mais de 60% dos entrevistados afirmam que a facilidade nas compras com cartão (Gráfico 01), e a possibilidade de parcelamento (Gráfico 02) são os principais atrativos na aquisição desse instrumento de crédito. A disponibilidade de crédito facilitado e sem burocracia que o cartão proporciona ao seu portador, o torna, de fato, um instrumento útil de consumo, pois ao aliar praticidade e segurança, o usuário não tem a necessidade de transportar dinheiro no ato da compra e ainda tem a possibilidade de adiar e dividir o pagamento de suas compras.

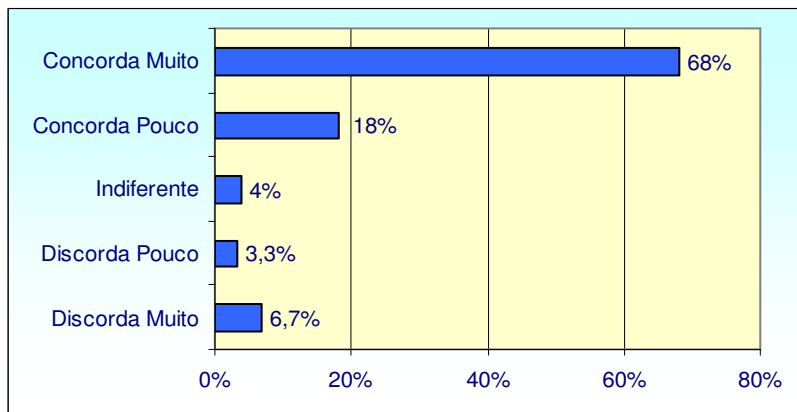


Gráfico 01: A facilidade nas compras com cartão motivou-me a adquirir um cartão de crédito.

Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

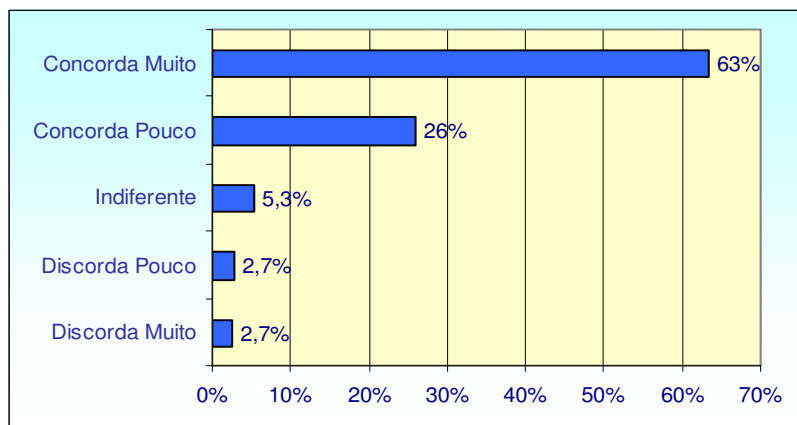


Gráfico 02: A aquisição do cartão está associada à possibilidade de parcelamento das compras.

Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

A possibilidade que o cartão de crédito tem de elevar o poder de compra dos usuários também é bastante relevante (Gráfico 03). A partir desse resultado, pode-se concluir que os entrevistados não satisfazem suas decisões de consumo apenas com a renda que possuem, e por isso necessitam de um instrumento que lhes proporcione uma renda “extra” para então consumir os bens e serviços desejados.

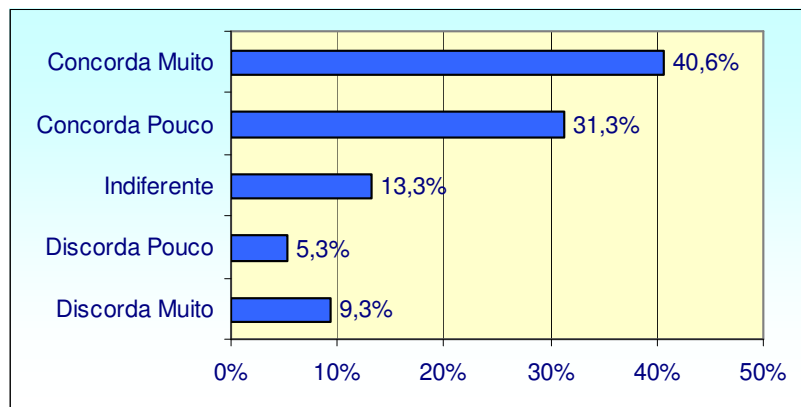


Gráfico 03: Adquirir um cartão de crédito pela possibilidade de elevação do meu poder de compra.

Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

Ao observar o atributo uso do cartão de crédito, verifica-se que 42,7% dos entrevistados afirmam que utilizam o cartão sempre que é possível em suas compras (Gráfico 04). O resultado demonstra que esse instrumento de crédito é um dos meios de pagamento mais utilizados pelos natalenses, assim como vem sendo a opção de pagamento mais utilizada pelo restante dos brasileiros, conforme pesquisa realizada pelo Banco Itaú. (BANCO ITAÚ, 2007)

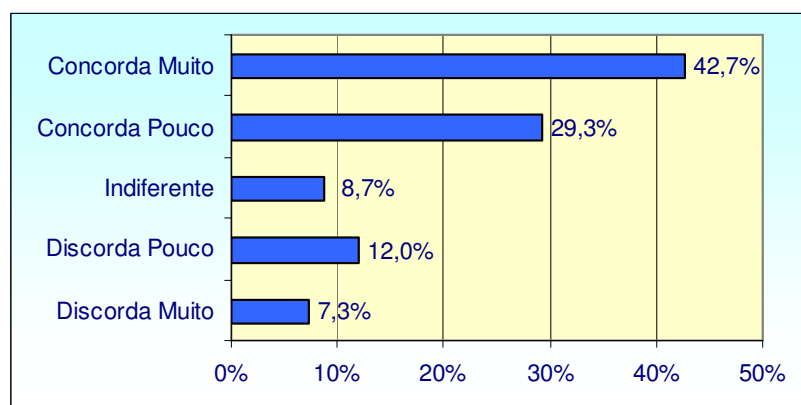


Gráfico 04: Uso o cartão de crédito sempre que é possível nas minhas compras.

Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

Com o intuito de analisar quais segmentos os natalenses mais utilizam o cartão de crédito, os entrevistados deram suas opiniões em relação à utilização do cartão nas compras com alimentação, eletro-eletrônicos e diversos; compras pela Internet; abastecimento de veículos; e pagamento de despesas com viagens.

Analisando-se os resultados, percebe-se que os indivíduos utilizam mais o cartão nas compras com alimentação em supermercados, padarias e similares – 33% dos entrevistados (Gráfico 09). Em relação ao uso do cartão para a compra de produtos através da Internet, 39% dos respondentes preferem não utilizá-lo como meio de pagamento (Gráfico 06). O Gráfico 08 mostra que 32% não utilizam o cartão para o pagamento de contas diversas.

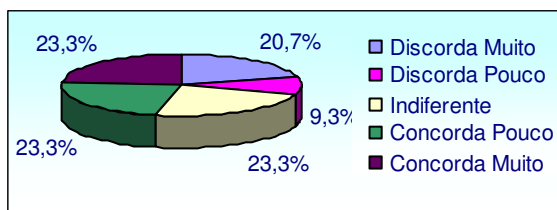


Gráfico 05: Uso o cartão para compras de produtos eletro-eletrônicos
Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

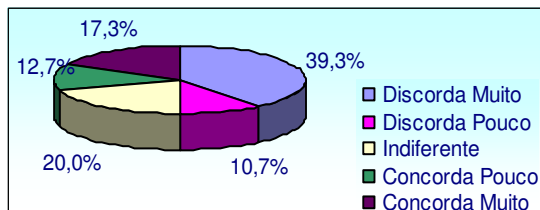


Gráfico 06: Uso o cartão para compras de produtos na Internet
Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

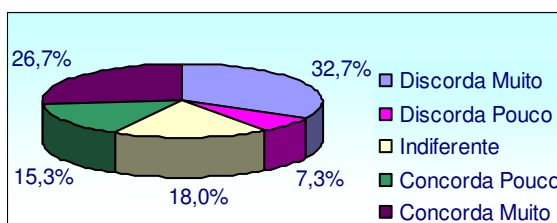


Gráfico 07: Uso o cartão para abastecimento de veículos e similares
Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

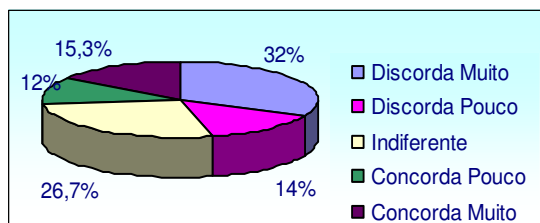


Gráfico 08: Uso o cartão para pagamento de contas diversas
Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

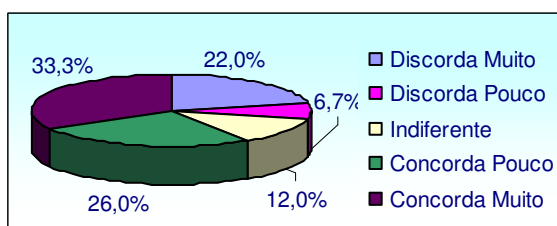


Gráfico 09: Uso o cartão para compras em supermercados, padarias e similares
Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

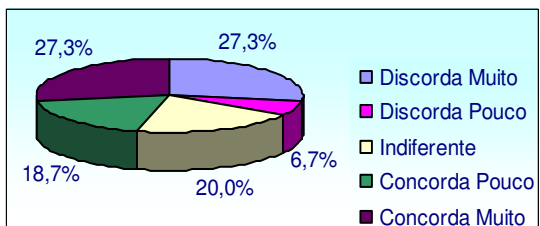


Gráfico 10: Uso o cartão para pagamento das despesas de viagens e hospedagens
Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

Em relação ao atributo pagamento do cartão de crédito, o Gráfico 11 revela que os resultados mostram-se equilibrados no quesito atraso do pagamento da fatura por problemas financeiros.

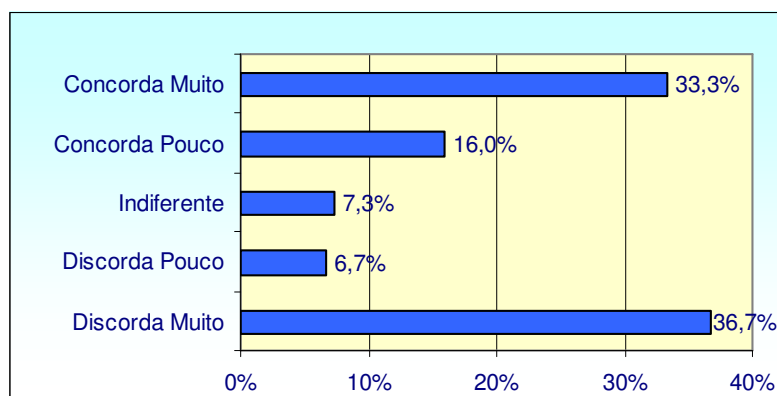


Gráfico 11: Já atrasei o pagamento da fatura do cartão por problemas financeiros.

Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

A Tabela 07 mostra que 51,9% dos entrevistados que usam sempre o sistema rotativo do cartão já tiveram que reduzir o consumo por se encontrarem endividados com compras no cartão de crédito. Com esse resultado pode-se concluir que a medida em que as pessoas optam pelo sistema rotativo, mais dificuldade elas têm de liquidar suas dívidas com o pagamento total da fatura, e a partir disso acabam tendo que saldar seus pagamentos parcialmente através de pagamentos mínimos. O pagamento mínimo abate apenas um percentual da dívida total, o saldo restante pode ser quitado nas próximas faturas, porém acrescido de elevadas taxas de juros e multa. De acordo com a bibliografia pesquisada, a ampliação de renda que o cartão proporciona ao seu portador pode acarretar no aumento do consumo sem controle, e se o portador não consegue honrar seus pagamentos, suas dívidas crescem e em consequência disso a inadimplência também aumenta.

Tabela 07 – Uso sempre o sistema rotativo do cartão de crédito x Já tive que reduzir o consumo por me encontrar endividado com compras em cartões de crédito

			Já tive que reduzir o consumo por me encontrar endividado com compras em cartões de crédito					Total
			Discorda Muito	Discorda Pouco	Indiferente	Concorda Pouco	Concorda Muito	
Uso sempre o sistema rotativo de meu cartão de crédito	Discorda Muito	Total	12	2	3	4	6	27
		% Uso sempre o sistema rotativo de meu cartão de crédito	44,4%	7,4%	11,1%	14,8%	22,2%	100,0%
		% Já tive que reduzir o consumo por me encontrar endividado com compras em cartões de crédito	28,6%	16,7%	16,7%	13,8%	12,2%	18,0%
	Discorda Pouco	Total	3	4	1	7	4	19
		% Uso sempre o sistema rotativo de meu cartão de crédito	15,8%	21,1%	5,3%	36,8%	21,1%	100,0%
		% Já tive que reduzir o consumo por me encontrar endividado com compras em cartões de crédito	7,1%	33,3%	5,6%	24,1%	8,2%	12,7%
	Indiferente	Total	10	1	5	7	14	37
		% Uso sempre o sistema rotativo de meu cartão de crédito	27,0%	2,7%	13,5%	18,9%	37,8%	100,0%
		% Já tive que reduzir o consumo por me encontrar endividado com compras em cartões de crédito	23,8%	8,3%	27,8%	24,1%	28,6%	24,7%
	Concorda Pouco	Total	10	4	6	9	11	40
		% Uso sempre o sistema rotativo de meu cartão de crédito	25,0%	10,0%	15,0%	22,5%	27,5%	100,0%
		% Já tive que reduzir o consumo por me encontrar endividado com compras em cartões de crédito	23,8%	33,3%	33,3%	31,0%	22,4%	26,7%
	Concorda Muito	Total	7	1	3	2	14	27
		% Uso sempre o sistema rotativo de meu cartão de crédito	25,9%	3,7%	11,1%	7,4%	51,9%	100,0%
		% Já tive que reduzir o consumo por me encontrar endividado com compras em cartões de crédito	16,7%	8,3%	16,7%	6,9%	28,6%	18,0%
	Total	Total	42	12	18	29	49	150
		% Uso sempre o sistema rotativo de meu cartão de crédito	28,0%	8,0%	12,0%	19,3%	32,7%	100,0%
		% Já tive que reduzir o consumo por me encontrar endividado com compras em cartões de crédito	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

Apesar de ser grande o número de pessoas que utilizam sempre o sistema rotativo do cartão, e por consequência disso em algum momento já se encontraram endividadas, 51,3% dos entrevistados têm conhecimento do juro cobrado pelas administradoras (Tabela 08). Isso implica que muitos dos usuários têm consciência de que ao optar por não pagar o total de suas faturas, seja porque gastaram mais do que podiam ou por se encontrar com problemas financeiros, suas dívidas poderão aumentar consideravelmente.

Tabela 08 – Tenho conhecimento do juro cobrado pela administradora do cartão de crédito

		Frequência	Percentual	Percentual Válido	Percentual Acumulado
Casos Válidos	Discorda Muito	13	8,7	8,7	8,7
	Discorda Pouco	6	4,0	4,0	12,7
	Indiferente	20	13,3	13,3	26,0
	Concorda Pouco	34	22,7	22,7	48,7
	Concorda Muito	77	51,3	51,3	100,0
Total		150	100,0	100,0	

Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

Em relação ao último atributo pesquisado (perfil de consumo), 58% dos entrevistados afirmam adequar o consumo de acordo com a renda que possuem (Tabela 09). Porém, ao cruzar os dados da Tabela 09 com o quesito “Uso sempre o sistema rotativo do cartão de crédito”, percebe-se uma certa contradição nos resultados. O que chama a atenção é o fato de que 48,1% dos respondentes que utilizam sempre o sistema rotativo do cartão afirmam adequar o consumo com base na renda que possuem (Tabela 10). Talvez o significado de sistema rotativo tenha sido mal compreendido pelos entrevistados, já que quando alguém utiliza esse sistema, automaticamente está sujeito a pagar encargos financeiros devido ao financiamento do saldo para o pagamento nas próximas faturas e ainda compromete uma parte do limite de crédito disponível. Portanto, as pessoas que afirmaram utilizar sempre o sistema rotativo do cartão e ao mesmo adequam o consumo com base na renda que possuem, podem estar considerando como renda o somatório do salário que recebem mais os limites de crédito disponíveis, visto que elas estão comprometendo não só a renda corrente mas também esses limites ao utilizar esse sistema.

Tabela 09 – Adequo meu consumo com base na renda que possuo

		Frequência	Percentual	Percentual Válido	Percentual Acumulado
Casos Válidos	Discorda Muito	3	2,0	2,0	2,0
	Discorda Pouco	10	6,7	6,7	8,7
	Indiferente	8	5,3	5,3	14,0
	Concorda Pouco	42	28,0	28,0	42,0
	Concorda Muito	87	58,0	58,0	100,0
Total		150	100,0	100,0	

Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

Tabela 10 – Uso sempre o sistema rotativo de meu cartão de crédito x Adequo meu consumo com base na renda que possuo

			Adequo meu consumo com base na renda que possuo.					Total	
			Discorda Muito	Discorda Pouco	Indiferente	Concorda Pouco	Concorda Muito		
Uso sempre o sistema rotativo de meu cartão de crédito	Discorda Muito	Total	1	0	3	2	21	27	
		% Uso sempre o sistema rotativo de meu cartão de crédito	3,7%	,0%	11,1%	7,4%	77,8%	100,0%	
		% Adequo meu consumo com base na renda que possuo.	33,3%	,0%	37,5%	4,8%	24,1%	18,0%	
	Discorda Pouco	Total	0	1	0	5	13	19	
		% Uso sempre o sistema rotativo de meu cartão de crédito	,0%	5,3%	,0%	26,3%	68,4%	100,0%	
		% Adequo meu consumo com base na renda que possuo.	,0%	10,0%	,0%	11,9%	14,9%	12,7%	
	Indiferente	Total	0	3	2	13	19	37	
		% Uso sempre o sistema rotativo de meu cartão de crédito	,0%	8,1%	5,4%	35,1%	51,4%	100,0%	
		% Adequo meu consumo com base na renda que possuo.	,0%	30,0%	25,0%	31,0%	21,8%	24,7%	
	Concorda Pouco	Total	0	1	2	16	21	40	
		% Uso sempre o sistema rotativo de meu cartão de crédito	,0%	2,5%	5,0%	40,0%	52,5%	100,0%	
		% Adequo meu consumo com base na renda que possuo.	,0%	10,0%	25,0%	38,1%	24,1%	26,7%	
	Concorda Muito	Total	2	5	1	6	13	27	
		% Uso sempre o sistema rotativo de meu cartão de crédito	7,4%	18,5%	3,7%	22,2%	48,1%	100,0%	
		% Adequo meu consumo com base na renda que possuo.	66,7%	50,0%	12,5%	14,3%	14,9%	18,0%	
	Total		Total	3	10	8	42	87	150
			% Uso sempre o sistema rotativo de meu cartão de crédito	2,0%	6,7%	5,3%	28,0%	58,0%	100,0%
			% Adequo meu consumo com base na renda que possuo.	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

Por fim, ao observar a Tabela 11, verifica-se que 48,7% dos respondentes têm o desejo de expandir a renda disponível para consumir outros itens que não possuem. Essa questão parece óbvia, mas o que se destaca nesse resultado é que o restante dos respondentes pode não ter o desejo de consumir os outros itens porque já possuem renda suficiente para lhes proporcionar a oportunidade de tê-los. Diante disso, pode-se concluir que as pessoas não consomem tudo aquilo que desejam porque são limitadas pela renda, ou seja, elas enfrentam uma restrição orçamentária quanto ao que podem gastar, e por isso elas acabam optando por utilizar as formas de crédito disponíveis para satisfazer essas necessidades de consumo.

Tabela 11 – Tenho grande desejo de expandir minha renda disponível para consumir outros itens que não tenho

		Frequência	Percentual	Percentual Válido	Percentual Acumulado
Casos Válidos	Discorda Muito	9	6,0	6,0	6,0
	Discorda Pouco	7	4,7	4,7	10,7
	Indiferente	25	16,7	16,7	27,3
	Concorda Pouco	36	24,0	24,0	51,3
	Concorda Muito	73	48,7	48,7	100,0
	Total	150	100,0	100,0	

Fonte: Dados da pesquisa (maio, 2007)

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com base nos objetivos expostos e nos resultados apresentados pela pesquisa, cabem algumas considerações referentes ao impacto e determinantes do uso do cartão de crédito nas finanças pessoais.

A primeira observação que pode ser feita, a partir desses resultados, é que a maioria das pessoas que utilizam o cartão de crédito no município de Natal/RN são jovens que podem estar no início de suas atividades profissionais, e que ainda não possuem habilidades financeiras para equilibrar suas despesas com base na renda que possuem. A maioria deles consome desproporcionalmente à renda que recebem, com isso acabam enfrentando dificuldades financeiras para pagar suas dívidas e até mesmo poupar uma parte para o futuro.

A segunda observação refere-se ainda a dificuldade financeira que não só os jovens enfrentam, mas também a maior parte das pessoas usuárias de cartão de crédito. Independente

da renda que possuem ou do local de moradia, a maioria delas afirmaram já ter tido dificuldade financeira para pagar suas faturas. Acredita-se, neste caso, que as pessoas não fazem ou não sabem fazer um planejamento financeiro adequado de suas despesas, e por isso acabam recorrendo a empréstimos e financiamentos para tentar contornar essas dificuldades. Para isso, sugere-se que as pessoas estejam sempre atentas às suas despesas, e comecem a planejar os seus gastos, consumindo apenas o necessário e o que a sua renda permite.

Outro item que deve ser ressaltado é que a facilidade de crédito que o cartão proporciona ao seu portador é um dos principais fatores que atraem os consumidores. Isso porque o usuário tem um limite de crédito disponível para consumir o que desejar, podendo pagar as despesas de uma única vez ou ainda utilizar o sistema de parcelamento das suas compras. Essa ampliação do poder de compra que os usuários experimentam ao adquirir um cartão de crédito pode, muitas vezes, gerar um consumo sem controle, já que eles acabam gastando muito além do que a renda permite, e aí chega-se a um ponto em que os portadores não terão mais condições de honrar seus pagamentos.

Em relação aos segmentos em que os usuários mais utilizam o cartão de crédito, o de alimentação é o que se destaca. Talvez, o ato de comprar alimentos hoje e pagar apenas 35 ou 40 dias depois, pode não ser uma boa alternativa para as famílias. A alimentação é o que compromete a maior parte da renda de uma família, e com essa facilidade na compra o consumidor pode estar pagando bem mais caro, já que podem existir acréscimos embutidos nos preços dos alimentos por conta dos prazos para pagamento oferecido pelos supermercados e similares.

Contudo, o dado mais interessante é que as pessoas têm plena consciência dos valores dos encargos financeiros e juros cobrados pelas administradoras de cartão de crédito no caso de financiamento do saldo das faturas e, mesmo assim, a maioria afirma utilizar o sistema rotativo do cartão. Esse fato só comprova que os indivíduos portadores de cartão de crédito já incorporaram os limites de crédito disponibilizados à sua renda, ou seja, eles consideram esses limites com sendo uma renda “extra” que lhes permite satisfazer as mais diversas necessidades de consumo.

Finalmente, os resultados aqui apresentados relatam como esse “popular” instrumento de crédito é capaz de alterar a vida financeira de quem o possui. Se utilizado de forma consciente, pode-se tornar um grande aliado financeiro, porém ao utilizá-lo sem controle, ele pode tornar-se um verdadeiro “inimigo do bolso”.

REFERÊNCIAS

- ABECS – Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços. Disponível em: <www.abecs.org.br>. Acesso em: 15 mar. 2007.
- ANUCC - Associação Nacional dos Usuários de Cartão de Crédito. Disponível em: <www.anucc.org.br>. Acesso em: 20 nov. 2006.
- ARNOLDI, Paulo Roberto Colombo. **Teoria geral dos títulos de crédito**. Rio de Janeiro: Forense, 1998.
- ASFAC – Associação de Instituições de Crédito Especializado. Disponível em: <www.asfac.pt>. Acesso em: 15 abr. 2007.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. Disponível em: <www.bcb.gov.br>. Acesso em: 26 set. 2006.
- BANCO ITAÚ. Disponível em: <www.italu.com.br>. Acesso em: 30 mar. 2007.
- BONATTO, Alexsandro Rebello. **Mas afinal, o que é crédito?** Disponível em: <www.analisefinanceira.com.br>. Acesso em: 20 mar. 2007.
- CREDICARD ITAÚ. Disponível em: <www.credicarditau.com.br>. Acesso em: 20 nov. 2006.
- DORNBUSCH, Ridiger; FISHER, Stanley. **Macroeconomia**. 5. ed. São Paulo: Pearson Education, 2002.
- IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Disponível em: <www.ibge.gov.br>. Acesso em: 14 jun. 2007.
- JOHNSON, Dudley W. **Teoria macroeconômica**. Rio de Janeiro: Livros Técnicos e Científicos, 1980.
- JUS NAVIGANDI. Disponível em: <www.jus.uol.com.br>. Acesso em: 20 set. 2006.
- LIMA, Fernanda de. **Cartão de crédito**: aprenda a usá-lo de forma consciente. Disponível em: <www.web.infomoney.com.br>. Acesso em: 15 abr. 2007.
- LINDAUER, John. **Macroeconomia**. 2. ed. Rio de Janeiro: Ao Livro Técnico S/A e Universidade de Brasília, 1973.
- LOPES, Luiz Martins; VASCONCELOS, Marco Antonio S. **Manual de macroeconomia**: básico e intermediário. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.
- MANKIW, N. Gregory. **Macroeconomia**. 3. ed. Rio de Janeiro: LTC, 1998.
- MARTINS, Américo Luis. **As ações das sociedades e os títulos de crédito**. Rio de Janeiro: Forense, 1995.

OLIVEIRA, Helemilton Dias. **Uma contribuição ao estudo de indicadores de limite de crédito mercantil**. Disponível em: <www.tede.ufsc.br/teses/PEPS3316.pdf>. Acesso em: 15 abr. 2007.

OREIRO, Flavia D. Rangel. **Os micro-fundamentos do consumo**: de Keynes até a versão moderna da teoria da renda permanente. Disponível em:

<www.sep.org.br/artigo/ivcongresso9.pdf>. Acesso em: 21 set. 2006.

PASSOS, Carlos R. Martins; NOGAMI, Otto. **Princípios de economia**. 3. ed. São Paulo: Pioneira, 2000.

PAULINO NETO, José; FARIA, Thatiane. Uma história que mal começou. **Revista Cardnews**. São Paulo, dez. 2006.

SACHS, Jeffrey D.; LARRAIN, Felipe B. **Macroeconomia**: em uma economia global. São Paulo: Pearson Education, 2000.

SCHRICKEL, Wolfgang Kurt. **Análise de crédito**: concessão e gerência de empréstimos. São Paulo: Atlas, 1994.

SILVA, José Pereira. **Análise e decisão de crédito**. São Paulo: Atlas, 1993.

TAVARES, Ricardo Ferro. **Crédito e cobrança**. São Paulo: Atlas, 1988.