

Levantamento do Perfil dos Idosos Aposentados e Pensionistas Usuários de Empréstimo Consignado do Município de Barra do Piraí/rj

Paloma de Lavor Lopes
palomalavor@gmail.com
UFF

Carla Cristina da Silva Gomes
carla.cesa20@gmail.com
UGB

Etiene Rodrigues dos Santos
etiene_rsantos@hotmail.com
UGB

Fernanda Campos Junqueira
fernandajunqueirajf@gmail.com
UGB

Edson Pinto Ferreira Filho
filho.edson@ymail.com
UGB

Resumo: Na economia Global o crédito é considerado um instrumento financeiro transformador de modo que o crescimento da oferta por diversos tipos de crédito sustentam a expansão das atividades econômicas. São diversas modalidades de crédito existentes no Brasil, e a cada dia só vemos aumentar seu número no mercado de consumo, sendo esse crescimento mais evidente no crédito pessoal. O presente trabalho tem como objetivo geral realizar o levantamento do perfil dos idosos aposentados e pensionistas usuários de Empréstimos Consignados do município de Barra do Piraí/RJ. Como objetivo específico tem-se: relatar quais os principais motivos para a aquisição desse tipo de crédito, levantar quais são os benefícios de adquirir o Crédito Consignado e identificar de que forma ele impacta na vida dos usuários. Para alcançar os objetivos citados foi desenvolvida uma pesquisa de orientação quantitativa, aplicada por meio de 41 questionários a idosos acima de 60 anos usuários de Empréstimo Consignado, durante o mês de Abril de 2014. Os resultados obtidos mostram que na cidade de Barra do Piraí, os idosos adquirem empréstimos para aquisição de bens materiais, contrariando assim a hipótese inicial deste trabalho que era a do endividamento.

Palavras Chave: Empréstimo - Consignado - Aposentados - Idoso - Crédito

1. INTRODUÇÃO

A economia global vive um momento em que o crédito é visto como um instrumento financeiro transformador e estimulador da geração de empregos e renda, pois é um elemento que financia o consumo das pessoas e as atividades de produção das empresas.

A oferta de crédito no Brasil vem aumentando de forma notável e afetando diretamente a vida das pessoas de todas as idades, sendo para elas um meio mais rápido e fácil de obtenção de bens e fruição de serviços, ou uma alternativa para saldar dívidas anteriormente adquiridas.

Em 2003 foi instituída uma nova modalidade de Crédito que tem seu foco principalmente nos idosos aposentados e pensionistas do Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS). Essa modalidade é o crédito consignado, que é uma operação que supõe ser mais segura tanto para as instituições financeiras quanto para o cliente, pois suas taxas de juros são bem mais baixas do que as outras modalidades de crédito pessoais disponíveis no mercado atualmente. Além de ter um menor risco de inadimplência por parte do contratante.

Percebe-se que nos últimos anos o mercado de crédito tem se voltado para um público diferente, os idosos. De modo que o consumidor idoso tem recebido muito mais estímulos do que os demais consumidores.

Nota-se no Brasil uma intensa mudança no perfil da população da terceira idade que está a cada dia mais ativa, cuidando da saúde e fazendo planos para o futuro. Como principais razões para essa mudança pode-se citar os avanços da medicina e a maior preocupação do idoso com a qualidade de vida. O idoso de ontem, não é mais o mesmo de hoje.

A nova geração de idosos cresce e mudam seus interesses, desejos, estilos de vida e atitudes e passam a ser considerada uma parte importante no mercado consumidor e como uma oportunidade nova para as instituições de crédito.

Desta forma, visto que o crédito a aposentados e pensionistas vem se alargando, questiona-se: Qual é o perfil dos aposentados e pensionistas usuários de Crédito Consignado? Esse trabalho tem por hipótese a de que tais aposentados e pensionistas contraiam o crédito consignado para quitação de dívidas.

Diante de tais questões, o presente trabalho tem como objetivo geral realizar o levantamento do perfil dos aposentados e pensionistas usuários de Empréstimos Consignados do município de Barra do Piraí/RJ. Como objetivos específicos têm-se: relatar quais os principais motivos para a aquisição desse tipo de crédito; levantar quais são os principais benefícios em adquirir o Crédito Consignado; e identificar de que forma ele impacta na vida dos usuários.

Para desenvolvimento do artigo, o trabalho se estruturou da seguinte maneira: na primeira seção abordou-se o crédito em geral tendo como foco a economia do Brasil, assim como os principais os tipos de crédito existentes no país atualmente. Na segunda seção abordou-se especificamente o Crédito Consignado, buscando ressaltar suas vantagens e desvantagens. Na terceira seção dissertou-se sobre o perfil dos idosos brasileiros. Por fim, apresentamos a metodologia e análise das informações coletadas na pesquisa de campo.

2. A HISTÓRIA DO CRÉDITO NO BRASIL

Entre os anos de 1980 e o início dos anos 1990 a economia do Brasil passava por um momento de grande instabilidade, e era definida em altos índices de inflação e baixo investimento. “A economia brasileira estava caracterizada por escassez de crédito, onde o sistema financeiro se afastava cada vez mais da sua função básica de provedor de crédito para investimento e consumo e se concentrava no financiamento da dívida pública”. (BARROS; ALMEIDA, 1997, p.35).

No início da década de 1990 os bancos brasileiros tiveram resultados significativos em relação aos anos anteriores, isso devido a política ortodoxa que era usada para controlar a inflação. De 1992 a meados de 1994 o crédito total do país começava a crescer, e um dos principais motivos desse crescimento se devia a expectativa para a implantação do Plano Real que aconteceria no final do período.

O Plano Real foi um plano econômico aplicado no Brasil durante o governo Itamar Franco, e tinha como principal objetivo o controle da inflação. Foi uma ação bem sucedida, de modo que o Brasil colhe até hoje os bons frutos do plano econômico. “Com a estabilização da economia os bancos perderiam uma importante fonte de receita representada pelas transferências inflacionárias: o float. Diminuiu a participação do setor público e aumentou a do setor privado, especialmente das pessoas físicas, a partir de 1994”. (BARROS; ALMEIDA, 1997, p.101).

Após a implantação do Plano Real, sucederam diversas reformas econômicas e um dos setores mais influenciados foi o setor financeiro. Houve mudança na legislação visando aumentar o poder e a confiabilidade do Banco Central, diminuição no número de bancos e mudanças na sua distribuição.

A abertura do sistema financeiro ao capital externo levou a uma maior concentração bancária. A partir do momento em que ocorreu a abertura do setor bancário brasileiro ao capital externo, após o Plano Real, colocou-se para os grandes bancos privados nacionais, varejistas, a necessidade da defesa de sua liderança e de seu poder de mercado (ROCHA, 2001, p.13).

A estabilização trouxe consigo a busca por um sistema financeiro mais eficiente e logo no início do plano o sistema bancário mostrou-se adaptado a esta nova fase. Após a implantação Real, a principal receita dos bancos que era proveniente da inflação, teve seu fim, criando a necessidade das firmas bancárias buscarem novas alternativas para obtenção de lucro. E nesse caso o crédito apresentava-se como um forte candidato. “Vários autores consideravam que, após a mudança no cenário econômico, a lucratividade dos bancos deixaria de depender da captação de depósitos, e passaria a depender do crescimento das operações de crédito” (SOARES, 2001, p.5)

Por sua vez, do lado das instituições bancárias, o Plano acabou com sua maior fonte de rentabilidade, obrigando-as a mudar de estratégia como resposta a um ambiente mais competitivo. A partir de então, era esperado que os bancos concentrassem seus esforços para ganhar rentabilidade através do spread, isto é, o diferencial entre a taxa de captação e a taxa de empréstimo e a cobrança de serviços. Por isso, a expectativa era de que no período seguinte houvesse uma ampliação quase automática do volume de crédito. Inicialmente houve de fato uma expansão do crédito, porém ela foi bastante efêmera, tendo durado somente até janeiro de 1995.

Soares (2001) relata que de janeiro de 1995 até o início de 2003 não se observou nenhuma alteração significativa na preferência pela liquidez dos bancos em relação aos anos de alta inflação, o que não ocasionou o esperado aumento de empréstimos no período. O

movimento do crédito, embora caracterizado por muitas oscilações demonstrou uma trajetória claramente decrescente.

O autor afirma que a partir daí as instituições financeiras tiveram que oferecer operações que fossem demandadas pelas famílias e empresas, visando manter altos índices de lucratividade. O aumento da demanda por bens de consumo duráveis fez com que a expansão do crédito ocorresse principalmente nos setores: industrial, comércio e pessoas físicas. Em contrapartida, a expansão do crédito levou o governo a tomar medidas restritivas contra uma possível retomada dos níveis de preço.

Nesse sentido a diversidade de opções e o aumento na quantidade de instituições financeiras como bancos, financeiras, operadoras de cartão de crédito, demonstram como o crédito cresceu e tornou-se uma tendência no mercado.

Outrossim, a redução das taxas de juros e a criação de medidas institucionais para promover o acesso ao crédito, destacando-se as operações de microcrédito e sobretudo as de empréstimos consignados em folha de pagamento, explica esse crescimento.

A oferta crescente de empréstimos visou, especialmente, aos segmentos que apresentaram forte potencial de expansão, além de alto retorno financeiro para os bancos - como são os casos dos financiamentos de bens de consumo, crédito para as pessoas físicas e empréstimos às micro/pequenas empresas e às médias empresas. (MORAIS, 2006, apud LACERDA, 2009, p. 15).

Os bancos viram no crédito a Pessoa Física um grande potencial de ganho. A ampliação do crédito, principalmente no segmento de recursos livres, ou seja, o crédito que pode ser alocado a critério do agente financeiro com taxas compactuadas entre ambas as partes.

2.1 PRINCIPAIS MODALIDADES DE CRÉDITO

De acordo com Blatt (1999) crédito é derivado do vocábulo latino “credere”, que significa crer, confiar ou acreditar; ou ainda do substantivo “creditum”, o qual significa literalmente confiança.

Porém, dependendo do contexto, a palavra crédito pode ter vários significados. Mas em finanças, conforme Silva (1993), o vocábulo crédito é definido 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 na concessão de empréstimo, financiamento ou fiança”.

Considerando as linhas de crédito oferecidas a pessoas físicas e jurídicas, pode-se destacar algumas modalidades, salientando que será dada maior ênfase aquelas oferecidas a pessoas físicas.

O crédito concedido às empresas é geralmente vinculado ao seu Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) e visam oferecer facilidade visto que a rotina de uma empresa é bastante corrida, necessitando assim de produtos que atendam às suas necessidades diárias.

Neto (2011), afirma que as modalidades de financiamento e empréstimos direcionados a pessoas jurídicas que se destacam no mercado são: os descontos bancário de títulos, contas garantidas, créditos rotativos, *hot money*, empréstimos para capital de giro e pagamentos de tributos das empresas, *vendor e* assunção de dívidas.

Quando se trata de crédito a pessoa física, nota-se uma maior variedade de modalidades presentes no mercado, assim como um maior investimento por parte das

instituições financeiras. Com a restauração do crédito, sua popularização e disseminação, o brasileiro pôde ampliar o consumo de bens de consumo duráveis.

Para Tosi (2007), as principais modalidades de crédito destinadas à pessoa física são: Financiamento para compra de veículos, Crédito direto ao Consumidor, Financiamento imobiliário, Cartões de Crédito, Cheque especial e Empréstimo Pessoal e Crédito Consignado.

O financiamento para compra de veículos são operações com prazo entre 12 e 60 meses, onde o objeto da compra fica alienado como garantia do pagamento da dívida. São basicamente operações pré-fixadas e com parcelas fixas.

O Crédito direto ao Consumidor é uma operação destinada a financiar aquisições de bens e serviços por consumidores ou usuários finais, e é concedida através de sociedade de crédito. O cliente pode procurar diretamente a instituição financiadora ou pode ser encaminhados pelas próprias empresas vendedoras.

Ainda de acordo com Tosi (2007) o Crédito Direto ao Consumidor é uma operação cujos prazos variam tradicionalmente entre dois e vinte e quatro meses. Nesse tipo de operação as taxas são basicamente pr -fixadas e com parcelas fixas Os meios de quitação podem ser: carnê de pagamento, cheque pré-datado ou através de cartões magnéticos.

Outro tipo de crédito que vem se destacando muito no mercado é o Financiamento Imobiliário ou Crédito Imobiliário onde instituições financeiras oferecem um crédito para compra de bens imóveis. O pagamento do bem é feito de forma parcelada por meio de carnês, boletos de cobrança, débitos em conta-corrente, cartão de crédito, cheques entre outros.

A modalidade cartão de crédito é um financiamento pré-aprovado conforme a renda do cliente e sua principal finalidade

Neto (2011, p 72) em abordagem sobre a questão, ressalta que:

O cartão de crédito é um instrumento que disponibiliza ao seu titular um limite de crédito para aquisição de bens e serviços. As despesas realizadas no período (geralmente mês) são consolidadas em uma única fatura para pagamento em determinada data. A quitação da dívida pode ser a vista, na data de vencimento da fatura ou através de uma linha de financiamento disponibilizada pela instituição financeira.

Outra modalidade de crédito destinada a pessoas físicas é o cheque especial, que é um empréstimo pré-aprovado para os clientes de uma instituição financeira. O limite de cheque especial é aprovado pelo banco e fica disponível em sua conta-corrente para ser utilizado toda vez que o cliente precisar, tanto para cobrir o valor de cheques que tenha emitido ou de outros pagamentos que ele precise fazer.

O cheque é especial quando concede ao seu titular um limite de crédito para saque utilizável quando não apresentar fundos em sua conta. O cheque especial é concedido mediante assinatura de um contrato e abertura de crédito, em que são definidos o limite de crédito, prazo do contrato, taxas de juros cobradas sobre o saldo devedor etc. (NETO, 2011, p. 72)

O empréstimo pessoal, por não ter garantias como o consignado, possui maior risco de inadimplência é maior. O Crédito Consignado, é uma operação com prazo entre um e sessenta meses, tem seu pagamento atrelado diretamente à folha de pagamento e possui taxas relativamente mais baratas, comparadas as taxas de juros do não consignado.

3. SOBRE O CRÉDITO CONSIGNADO

No segundo semestre de 2003, com a justificativa de estimular o mercado de crédito no Brasil, o governo Federal implantou a Medida Provisória (MP) 130, de 17 de setembro de 2003, permitindo assim a oferta de Crédito Consignado para os trabalhadores regidos pela Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) e aposentados e pensionistas do Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS). Para que essa modalidade pudesse ser estendida a aposentados e pensionistas, foram firmados convênios entre o INSS e as instituições financeiras.

A efetivação dessa operação teve como princípio aumentar o acesso ao crédito em condições mais favoráveis, principalmente porque o desconto das prestações diretamente na folha de pagamento tem uma significativa redução da taxa de juros em comparação com outras modalidades de crédito a pessoa física.

Para fins de comparação, as taxa de juros mensais praticadas pelo crédito consignado e crédito pessoal, estão expostos na tabela 1.

Tabela 1: Taxa de juros mensais para empréstimo pessoal nas principais instituições financeiras

Instituição	Crédito Consignado	Crédito Pessoal
Caixa Econômica Federal	1,77	3,38
Banco do Brasil S.A.	1,99	3,63
Banco Mercantil do Brasil S.A	2,11	4,10
Banco Cacique S.A	2,11	9,63
Itaú Unibanco S.A.	2,12	4,54
Banco Bradesco S.A	2,13	5,45
HSBC Bank Brasil S.A.	2,05	4,51
Banco Santander (Brasil) S.A	2,13	4,42

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do BACEN (2014)

Contudo, ao mesmo tempo em que essas taxas de juros são atrativas aos consumidores, pois lhes possibilita adquirir bens e desfrutar de serviços, tal busca pela concessão do crédito os leva ao ponto de se desconsiderar os ônus de se tomar um empréstimo.

Embora o Crédito Consignado tenha sido criado visando atender trabalhadores em geral, os aposentados e pensionistas do INSS passaram a ser o alvo prioritário de empresas financeiras conveniadas ao instituto. E para atingir esse público, são utilizadas estratégias de marketing, mostradas em programas populares de televisão. Essas empresas utilizam diversas personalidades notórias que aparecem diariamente, em diversos tipos de propaganda, oferecendo facilidades para obtenção de empréstimo.

Notado essa preferência em oferecer Consignado a aposentados e pensionistas, a legislação criou um ambiente regulatório visando ampara-los.

Uma das regras do empréstimo consignado estabelece que a parcela mensal não possa superar 30% da renda mensal líquida do contratante. Esse desconto é realizado pela Empresa de Tecnologia e Informações da Previdência Social (DATAPREV) diretamente no benefício, e repassada para o banco ou instituição financeira que efetivou o contrato. Outra forma de realização do desconto das parcelas é através de cartão de crédito, onde a consignação é limitada a 10% do valor do empréstimo e a instituição deve encaminhar mensalmente ao cliente um extrato das operações realizadas.

A criação de um ambiente regulatório para este tipo de empréstimo abriu uma janela de oportunidade para a exploração de um mercado com grande demanda reprimida. O menor porte e, portanto, maior agilidade permitiu que os bancos médios rapidamente avançassem sobre este mercado pouquíssimo penetrado até então. (PASCHOAL 2002 apud RIGO 2007)

Contudo, apesar de regras para a utilização do crédito consignado, observa-se que alguns idosos acabam se endividando, de modo que não conseguem muitas das vezes adquirir bens necessários para sua sobrevivência face ao comprometimento de grande parte do benefício previdenciário descontada mensalmente. Muitos deles quando estão terminando de pagar as parcelas do seu empréstimo, recebem ligações de bancos ou instituições financeiras, com ofertas “irrecusáveis” para efetuarem um novo contrato e/ou refinanciar seu contrato atual, tornando-o assim, um interminável ciclo de dívidas, do qual muitos idosos acabam se tornando reféns.

Tolotti (2007) acrescenta que o endividamento ocorre quando um indivíduo não consegue honrar seus compromissos no prazo estabelecido, com atraso entre um e três meses, podendo ser caracterizado como passivo ou ativo.

O endividamento passivo ocorre quando há um aumento de dívidas por consequência de alguma situação alheia à vontade do indivíduo: doença, morte, acidente. São circunstâncias imprevistas e esporádicas. O endividamento ativo se caracteriza por um montante de dívidas advindas de escolhas equivocadas, ou seja, má gestão financeira. [...] é considerado sobreendividado o aquele devedor de boa fé que está impossibilitado de pagar suas dívidas de forma durável, ou seja, é o momento em que o indivíduo entra em falência (TOLLOTTI, 2007, p 25)

Ainda segundo a mesma autora, os riscos de endividamento e sobreendividamento dependem tanto dos fatores externos, como desemprego, inflação e políticas públicas, como dos internos, relacionados à gestão das finanças pessoais. No Brasil, as principais causas do endividamento dizem respeito à falta de educação financeira, ao consumo excessivo, ao nível de renda baixa e, principalmente, à inversão de valores em que a maioria das pessoas acredita que o ter está acima do ser. Em virtude disso “muitas pessoas assumem uma posição que não podem sustentar, interpretam papéis para serem aceitas socialmente e, como estão parecendo ter, mas na realidade não têm, acabam entrando no circuito do endividamento” (TOLLOTTI, 2007, p.25).

4. PERFIL DOS IDOSOS NO BRASIL

Segundo o Estatuto do Idoso, na Lei n. 10.741, de 1.º de outubro de 2003, idoso é a pessoa com idade igual ou superior a 60 anos. De acordo com dados do IBGE (2010) no ano de 2009 no Brasil havia um efetivo de 9,7 milhões de idosos, o que corresponde a 5,1% da população do país.

Convém salientar que o envelhecimento não é resultado de um único fator, mas representa muitos fenômenos funcionando conjuntamente. Ao lado dos fatores genéticos, os aspectos sociais e comportamentais também são muito importantes.

Desta forma o processo de envelhecimento humano precisa ser considerado em um contexto amplo, no qual as circunstâncias de natureza biológica, psicológica, social, econômica, histórica, ambiental e cultural estão sendo relacionadas entre si. (MASCARO, 2002).

Para Schroots e Birren (1990) apud Duarte e Campos (2008, p 16) e Neri (2005) apud Duarte e Campos, (2008, p 17) o conceito de idade social está diretamente ligado às performances individuais de papéis sociais, as quais envolvem características como: tipo de vestimenta, hábitos e linguagem. Outro ponto comum entre as teorias destes autores é que a referida idade também se relaciona com as idades cronológica e psicológica.

Ainda de acordo Néri (2001) apud Duarte e Campos (2008, p. 43) a idade psicológica é “a maneira como cada indivíduo avalia em si mesmo a presença ou a ausência de marcadores biológicos, sociais e psicológicos da idade, com base em mecanismos de comparação social mediados por normas etárias”.

Atualmente no Brasil percebe-se um novo perfil do idoso com maior expectativa de vida, e que demonstra mais interesse em ultrapassar barreiras em prol do seu conforto. Segundo dados do IBGE (2010) esse aumento na expectativa de vida deve-se aos avanços na qualidade de vida e na medicina, aumento do interesse pelo aprendizado e atividades físicas.

Com essas mudanças no perfil dos idosos o mercado brasileiro experimenta um novo tipo de consumidor. E apesar de grande parte dos produtos vendidos para idoso associarem-se a sua condição física limitada, percebe-se uma crescente demanda por lazer e bens de consumo.

Segundo Sheth, Mittal, e Newman (2001), o processo de decisão de compra do consumidor começa a partir do momento que ele tem um problema a ser resolvido. Neste sentido os mesmos autores conceituam o significado de problema como:

[...] qualquer estado de privação, desconforto ou falta (seja física ou psicológica) sentido por uma pessoa. O reconhecimento do problema é a percepção, pelo cliente, de que ele precisa comprar algo para voltar ao estado normal de conforto – em termos físicos ou psicológicos.

Sheth, Mittal, e Newman (2001) afirmam ainda que o reconhecimento do problema pode ocorrer de duas maneiras, são elas por estímulos externos ou internos. A primeira é constituída por desconforto percebido pelo consumidor, e os externos são formados por características como: informações transmitidas pelo mercado.

Para compreender o comportamento do consumidor da terceira idade, é importante esclarecer o que é este mercado, pois os nomes que identificam os consumidores mais velhos são diversos, entre eles: consumidores idosos, mercado maduro, terceira idade e mercado cinza. Segundo Duarte e Campos (2008) a maioria das pessoas de 60 anos de idade no Brasil são mulheres; a renda desta faixa etária na média é de cerca de R\$ 600,00; 68% das pessoas neste segmento influenciam as compras em seus domicílios e 47% da terceira idade auxiliam com contribuições esporádicas, mas ajudam a melhorar o padrão de consumo da família.

Hoje, existem cada vez mais aposentadas que estão chefiando as suas famílias. De fato, estas aposentadas de 60 anos ou mais deixam o posto de dona de casa para se tornarem provedoras de filhos e netos e responsáveis pelas despesas domésticas.

Segundo Camarano (2003) apud Rigo (2007, p 102), isto acontece porque nas duas últimas décadas, 1980 e 1990, a proporção de mulheres idosas que recebem benefícios oficiais, como aposentadoria e pensões, aumentou expressivamente no Brasil todo (de 6,7% para 74,5%) e, também, porque é mais alta a proporção de viúvas (de 11,4% para 36,8%).

Apesar de tamanhas mudanças, no cenário atual podemos nos deparar com algumas famílias que, às vezes, tem uma convivência difícil com uma pessoa idosa. Muitas precisam de um período de adaptação para aceitar e administrar com serenidade essa nova situação.

Néri (1993, p. 285 apud RIGO 2007, p 30) explica:

Prestar cuidados a um idoso muitas vezes leva o cuidador a reestruturar sua vida, alterando costumes, rotinas, hábitos e até mesmo a natureza de sua relação com o idoso. Na maioria das vezes, cuidar de um parente idoso representa um papel difícil, que facilmente compromete o bem-estar do cuidador. A necessidade de nova organização na vida de um cuidador familiar muitas vezes é marcada por aspectos considerados negativos, gerando tensão, angústia e um sentimento de sobrecarga.

Segundo Born (1996) apud Duarte e Campos (2008, p 22), muitos idosos encaram o processo de institucionalização como perda de liberdade, abandono pelos filhos, aproximação da morte, além da ansiedade quanto à condução do tratamento pelos funcionários. Contudo, não devemos esquecer que, muitas vezes, a instituição cumpre papel de abrigo para o idoso excluído da sociedade e da família, abandonado e sem lar fixo, podendo se tornar o único ponto de referência para uma vida e um envelhecimento dignos.

Outro aspecto importante, que diz respeito à conjuntura atual, são as mudanças no mercado de trabalho, que resultam no desemprego estrutural, colocando à margem do processo produtivo um número cada vez maior da chamada População Economicamente Ativa (PEA). Na opinião de Teixeira (2000) apud Duarte e Campos (2008, p 24), este fato se justifica através da crise econômica que o país viveu, pois, as gerações anteriores ao século XX, mesmo que diante de dificuldades, tiveram a oportunidade de viver uma fase mais favorecida no nosso país.

Observa-se que em alguns casos de separação conjugal ou desemprego os filhos retornam à casa dos pais em busca de apoio, assim, o idoso pode proporcionar para os filhos e netos um acolhimento em momentos de necessidade, estabelecendo na família uma relação de dependência material e afetiva.

Então, pensar na família e na relação que essa constitui diante do idoso tem uma grande complexidade. Determinar quem são seus componentes, como convivem, quais suas funções e o que representam, é, portanto, entender que existe uma diversidade determinada por várias estruturas familiares que podem resultar em relações mais solidárias, ou em relações mais fragilizadas e conflituosas. Assim, conhecer esses aspectos conduz a compreensão da importância que a família representa, uma vez que ela é considerada um espaço de cuidado e assistência para os indivíduos. Porém, não podemos esquecer que ela também necessita de cuidado e atenção porque está inserida no mesmo processo de transformação e facilmente pode sofrer vulnerabilidades que podem abalar sua estrutura.

5. METODOLOGIA

Este artigo teve como fundamentação teórica: pesquisas bibliográficas, em livros, revistas, artigos publicados, internet e textos na mídia, e para a pesquisa de campo utilizou a metodologia quantitativa.

O universo da pesquisa foi a população idosa do município de Barra do Piraí. Para a coleta de dados foi realizado um questionário, com onze perguntas fechadas, para uma amostra de 41 idosos, abordadas nas ruas durante os meses de março e abril de 2014.

Para o cálculo dessa amostra, considerou-se a população urbana residente em Barra do Piraí, dado obtido no Censo 2010 do IBGE e, utilizou-se a amostragem por proporção, cujos

parâmetros foram: universo de idosos 12.715; proporção feminina (p) de 0,48; intervalo de confiança 95% e erro de 10%¹.

6. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DAS INFORMAÇÕES COLETADAS

Durante os meses de março e abril foi desenvolvida uma pesquisa quantitativa com 41 idosos do município de Barra do Piraí/RJ, sendo que dos entrevistados 56% são mulheres e 44% homens. Os questionários foram aplicados pessoalmente, na feira popular ou nas ruas, abordando pessoas idosas para saber se possuíam empréstimo consignado. Notou-se certa resistência de alguns entrevistados em responder a pesquisa, e atribuímos tal, fato que os mesmos acreditavam que a pesquisa referia-se a um novo contrato de venda do produto e ao receio em falar de um assunto tão particular.

Quanto ao tipo do benefício, os resultados apontam que 59% dos entrevistados são aposentados e 41% pensionistas. Dos entrevistados, apenas 24% possuem outra fonte de renda. Quanto questionados quanto à faixa do benefício recebido, considerando o salário mínimo vigente no Brasil em 2014 que é de R\$ 724,00 (setecentos e vinte e quatro reais), obteve-se como resposta: 56% tem o valor de seu benefício entre um e dois salários; 29% entre dois e quatro salários; 15% acima de quatro salários; conforme demonstrado no gráfico 1.

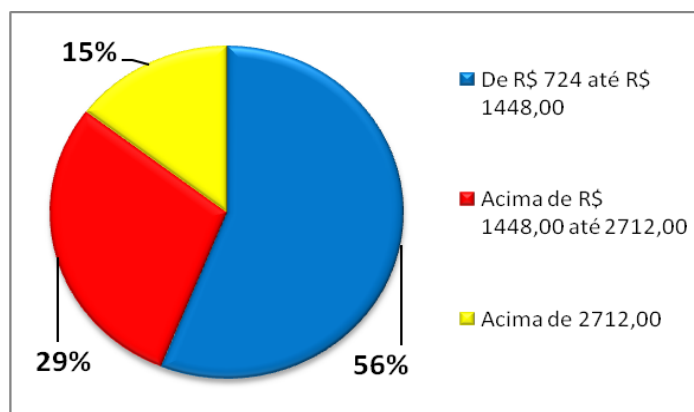


Gráfico 1: Valor do Benefício

Fonte: Gráfico elaborado de acordo com resultados obtidos através da pesquisa de campo (2014).

Percebe-se que nos últimos anos não houve alteração significativa na remuneração dos idosos, pois, segundo a pesquisa de Duarte e Campos (2008), a maioria dos idosos recebia cerca de R\$600, o que na época, era a faixa de um a dois salários mínimos. Isso confirma que a entrevistados possuem um padrão de vida simples, por isso acabam adquirindo empréstimos, muitas das vezes como complemento de sua baixa remuneração.

Através da análise do gráfico 2 a seguir é possível compreender quais os motivos que levaram os aposentados e pensionistas a adquirirem o Empréstimo Consignado.

¹ Para o cálculo do tamanho da amostra utilizou-se a seguinte fórmula: $n = ((Z_{1-\alpha/2})^2 * p * (1-p)) / \text{erro}^2$ e depois ajustou-se o tamanho da amostra de acordo com a proporção.

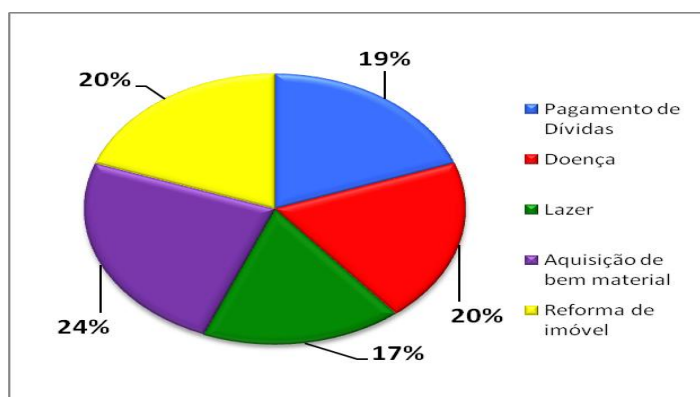


Gráfico 2: Motivos para aquisição do Crédito Consignado

Fonte: Gráfico construído de acordo com os resultados obtidos através da pesquisa de campo (2014)

Pode-se constatar que inicialmente o motivo que impulsiona os idosos a contrair o Empréstimo Consignado é a aquisição de bem material, de modo que 24% alegaram ser este o fator mais relevante. Em seguida 40 % dos entrevistados afirmaram que o motivo que os levaram a adquirir o empréstimo foram respectivamente reforma de imóvel e doença, sendo que cada um desses motivos obteve 20%, Posteriormente 19% citaram o pagamento de dívidas como motivo.

É interessante ressaltar que apesar dessa pesquisa se referir a dívidas próprias, que muitos idosos relataram que adquirem empréstimos para seus filhos e familiares, pois para eles “vale mais a pena”, e alguns deles disseram que acabam arcando com o débito depois. E por último 17% dos entrevistados afirmaram que utilizaram para lazer. Tais resultados contradizem a hipótese do presente artigo, que afirma ser o pagamento de dívidas o principal motivo.

Nota-se que os idosos usuários de empréstimos consignados de Barra do Piraí têm como prioridade sua qualidade de vida e bem estar, de modo que somados os motivos: Aquisição de bens materiais, reforma de imóvel e lazer obteve-se um total de 61 %.

Em seguida procurou-se analisar qual o prazo dos contratos, onde 51 % dos idosos afirmaram terem optado por contratos mais longos, acima de 24 meses, 34% optaram pelo prazo entre 12 e 24 meses e 15% pelo prazo de até 12 meses, ficando claro que o prazo é um fator importante no contexto geral e que grande parte dos entrevistados preferem contratos acima de 24 meses. Pois para eles quanto maior o prazo , menor o valor das parcelas,tornam-as mais suaves e acessíveis.

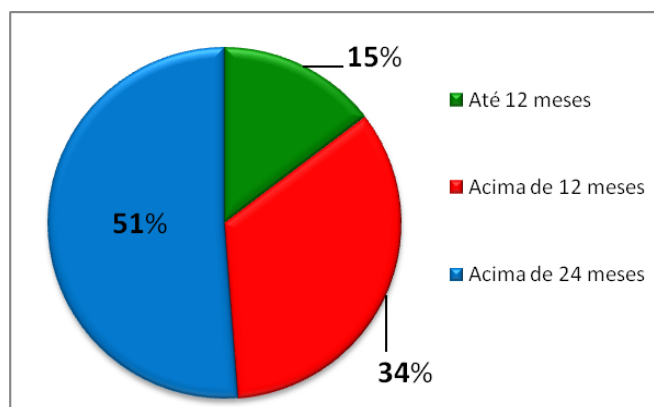


Gráfico 3: Prazo do Contrato

Fonte: Gráfico construído de acordo com os resultados obtidos através da pesquisa de campo (2014)

Ao serem questionados há quanto tempo fizeram o empréstimo, apenas 29% dos idosos relataram terem feito em menos de 12 meses, 44% fizeram entre 12 e 24 meses e 27% ter optado pelo prazo entre 24 e 60 meses. Isso confirma que os usuários de empréstimo consignado de Barra do Pirai adquiriram o contrato recentemente, demonstrando que se trata de uma modalidade de crédito que está em plena atividade de venda, sendo assim bastante representativa e impactante dentro da economia nacional.

Quando perguntados se tiveram que fazer algum corte no orçamento quando as parcelas do empréstimo começaram a serem debitadas, 71% dos entrevistados responderam que sim, enquanto 29% disseram que não tiveram seu orçamento afetado. Com objetivo de verificar se os entrevistados estavam entrando no circuito do endividamento e se foi preciso abrir mão de alguma necessidade básica para tal não pudemos confirmar tal fato, pois, como já citado anteriormente, os idosos tiveram receio em falar sobre o tema endividamento. Associamos essa dificuldade principalmente à inversão de valores presente atualmente visto que muitas pessoas assumem uma posição que não podem sustentar, conforme afirma Tolotti (2007).

Quando questionados se houve vantagem em adquirir o Empréstimo Consignado, 61% dos entrevistados afirmaram que é vantajoso, pois com o valor do empréstimo conseguiram realizar coisas que não seriam possíveis em curto prazo por não terem dinheiro na mão. Esse resultado é interessante, pois ao serem indagados sobre o desejo de adquirir um novo contrato, apenas 32% dos entrevistados relataram ter interesse, para não se manterem endividados.

Os resultados mostram ainda que 54% dos entrevistados possuem acesso a outras modalidades de crédito. Esse resultado nos permite afirmar que a disseminação e popularização do crédito de uma maneira geral se faz presente entre os idosos da cidade, e não só crédito consignado.

Finalmente, questionou-se à quais modalidades de crédito esses idosos tem acesso. Nesse momento pode-se notar que, existe uma grande multiplicidade de opções. De modo que 49% possui cartão de crédito, 29% cheque especial, 22% financiamento para compra de veículos.

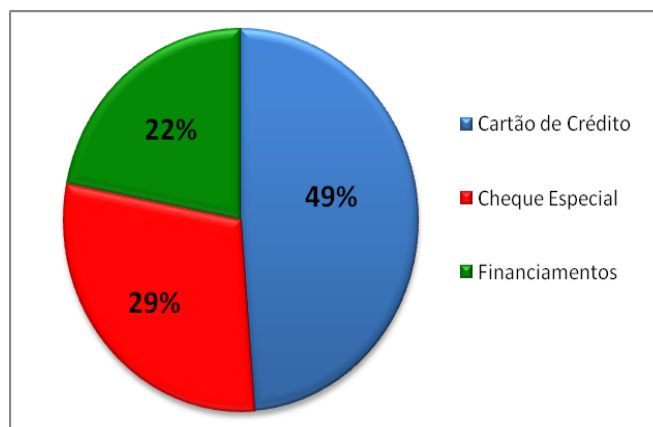


Gráfico 4: Outras Modalidades de crédito Utilizadas pelos idosos

Fonte: Gráfico construído de acordo com os resultados obtidos através da pesquisa de campo (2014)

A alternativa “Empréstimo Pessoal” não foi escolhida por nenhum dos entrevistados, nos levando a crer que os idosos acabam optando pelo empréstimo consignado, pelas facilidades e oferta crescente.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Analisando os resultados da pesquisa não foi possível confirmar a hipótese inicial deste projeto, que era a de que os idosos usuários de Empréstimo Consignado adquiriam essa modalidade de crédito para pagamento de dívidas. Embora tenhamos notamos que os entrevistados mostraram receio de se declararem endividados. E esses poucos que assumiram dívidas, fizeram questão de deixar claro que a grande maioria desses débitos não são próprios, pois eles mantêm o hábito de pegar empréstimos para seu familiares.

Dentre os resultados que mais chamam a atenção estão o fato de que a maioria dos entrevistados afirmou ser vantajoso contrair esse produto, apesar de mais da metade deles não terem o interesse de realizar um novo contrato. Demonstrando assim que o valor do empréstimo é importante de imediato para realizar coisas em curto prazo, e que os idosos tem a preocupação de não se manterem endividados por muito tempo.

Outro ponto que se destaca são os motivos que levam os idosos aposentados e pensionistas, a adquirirem o Crédito Consignado. De maneira que a grande maioria alegou que seus motivos foram: Aquisição de bens materiais, reforma de imóvel e lazer respectivamente, deixando claro que diferente de tempos atrás quando ser idoso era sinônimo de ser inválido e por vezes um peso para suas famílias, os idosos de hoje tem uma grande preocupação com a qualidade de vida, com o bem estar e realizações de sonhos pessoais.

Aponta-se também como importante o fato de que a maioria dos entrevistados tiveram que cortar seu orçamento quando as parcelas do empréstimo começaram a serem debitadas em seus benefícios. O objetivo foi verificar através dessa questão se os entrevistados estavam entrando no circuito do endividamento mesmo sem terem a noção exata disso. Porém não pudemos confirmar tal fato, pois, como já citado anteriormente, os idosos tiveram receio em falar sobre o tema endividamento, e tentaram demonstrar a tempo todo que estavam cientes de seus atos.

Finalmente, os resultados da pesquisa demonstram como o crédito em geral tem se disseminado entre os idosos, pois todos os entrevistados possuem acesso à outra modalidade de crédito. Esses acessos são às modalidades mais populares e mais utilizadas no país,

entretanto, pudemos confirmar que os entrevistados consideram vantagem a aquisição do empréstimo consignado, pois de todas as modalidades em questão, apenas o crédito pessoal não consignado não é utilizado por eles.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BANCO CENTRAL DO BRASIL. CONSIGNADO. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pt-br/sfn/infopban/txcred/txjuros/Paginas/RelTxJuros.aspx?tipoPessoa=1&modalidade=219>. Acesso em 23de Maio de 2014.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. CONSIGNADO. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pt-br/sfn/infopban/txcred/txjuros/Paginas/RelTxJuros.aspx?tipoPessoa=1&modalidade=221&encargo=101>. Acesso em 23de Maio de 2014.

BARROS, JOSÉ R.; ALMEIDA JR, MANSUETO. Análise do ajuste do sistema financeiro no Brasil. Brasília, Secretaria de Política Econômica, 1997.

BABIE, EARL. Métodos de Pesquisa de Survey. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2005.

BLATT, A. Avaliação de risco e decisões de crédito: um enfoque prático. São Paulo: Nobel, 1999.

DUARTE, THIAGO ARRUDA; CAMPOS, PAULO CÉSAR. Conscientização para a programação do orçamento familiar nos grupos da terceira idade em Caçador/SC. Caçador, jul, 2008.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Censo demográfico: Características da População e dos Domicílios: Resultados do Universo, 2010. Disponível em: http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/93/cd_2010_caracteristicas_populacao_domicilios.pdf. Acesso em: 20 de março de 2014.

MASCARO, ALYSSON LEANDRO. Introdução à filosofia do Direito: dos modernos aos contemporâneos. São Paulo: Atlas, 2002.

LACERDA, ELAINE S. A Evolução do Crédito no Brasil, 2002-2009. Vitória, ago, 2009

MARQUES, CLÁUDIA LIMA; CAVALLAZI, ROSÂNGELA LUNARDELLI (COORD). Direitos do consumidor endividado Superendividamento e crédito. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2006, p. 13.

NETO, ALEXANDRE ASSAF. Mercado financeiro. 10ª ed. São Paulo: Atlas, 2011

O GLOBO ON LINE. O que é preciso saber antes de fazer um empréstimo consignado. Disponível: <<http://oglobo.globo.com/saude/terceiraidade/mat/2006/08/15/285279248.asp>>. Acesso em: Junho de 2013.

RIGO, JULIANA R. EMPRÉSTIMO CONSIGNADO: repercussões sociais relacionadas a vida dos idosos do município de palhoça de Palhoça/SC. Florianópolis, fev, 2007

ROCHA, FERNANDO A. S. Evolução da Concentração bancária no Brasil: 1994-2000.

SILVA, JOSÉ PEREIRA DA. Gestão e análise de risco de crédito. São Paulo: Atlas, 2000.

SOARES, RICARDO P. Evolução do crédito de 1994 a 1999: uma explicação. Texto para Discussão IPEA, nº 808. Brasília. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 2001.

SHETH, JAGDISH N., MITTAL, BANWARI, NEWMAN, BRUCE I. Comportamento do cliente: indo além do comportamento do consumidor. São Paulo: Atlas, 2001.

TOSI, ARMANDO JOSÉ. Matemática Financeira com Ênfase em Produtos Bancários. 2.ed. São Paulo, Atlas, 2007.

TOLLOTI, MÁRCIA. As Armadilhas do Consumo: acabe com o endividamento. Rio de Janeiro, RJ. Elsevier/Campus, 2007.