

Práticas e controles de finanças pessoais: comportamento dos agentes econômicos**Personal finance practices and controls: economic agent behavior**

DOI: 10.34140/bjbv2n3-058

Recebimento dos originais: 20/05//2020

Aceitação para publicação: 20/06/2020

Gabriela Lippert Vettorello

Mestre em gestão estratégica de organizações pela Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões - URI Santo Ângelo

Instituição: universidade regional integrada do Alto Uruguai e das Missões - URI Santo Ângelo
Endereço: Av. Universidade das Missões, 464 - Universitário, Santo Ângelo - RS, 98802-470 RIO

GRANDE DO SUL BRASIL

E-mail: gabrielavettorello@gmail.com

Rosane Maria Seibert

Doutora em ciências contábeis pela universidade do Vale do Rio dos Sinos- Unisinos

Instituição: universidade regional integrada do alto uruguai e das missões - uri santo ângelo

Endereço: Av. Universidade das Missões, 464 - Universitário, Santo Ângelo - RS, 98802-470 Rio Grande do Sul Brasil

E-mail: rseibert@san.uri.br

RESUMO

Este artigo trata das finanças pessoais e tem como objetivo identificar o perfil financeiro e as principais práticas e controles financeiros adotados pelos adultos em idade economicamente ativa, bem como se os mesmos organizam sua vida financeira no dia a dia. A pesquisa foi feita por meio de questionário eletrônico qual obteve um total de 460 respostas. O questionário foi enviado por diversas redes sociais e os participantes foram escolhidos de forma aleatória. Os resultados indicam que a maioria das pessoas tem conhecimento sobre as finanças, se utilizam de controles financeiros mais simples, tentam controlar suas dívidas e fazer investimentos, pois buscam tranquilidade financeira. Destaca-se que a pesquisa se limitou ao estudo das pessoas que estão em idade economicamente ativa. Sugere-se outras pesquisas mais detalhadas sobre o assunto, como crianças e oportunidade de traçar um perfil mais detalhado sobre os respondentes.

Palavras-chave: Finanças pessoais, Controles, Comportamentos, Práticas e Controles.

ABSTRACT

This article deals with personal finances and aims to identify the financial profile and the main financial practices and controls adopted by economically active adults, as well as whether they organize their financial life on a daily basis. The research was done through an electronic questionnaire which obtained a total of 460 answers. The questionnaire was sent by various social networks and participants were randomly chosen. The results indicate that most people are knowledgeable about finances, use simpler financial controls, try to control their debt and make investments because they seek financial peace of mind. It is noteworthy that the research was limited to the study of people who are of working age. Further research on the subject is suggested, such as children and the opportunity to draw a more detailed profile of respondents.

Keywords: Personal Finance, Controls, Behaviors, Practices and Controls.

1 INTRODUÇÃO

No campo das finanças a ideia de que o ser humano é um ser racional prevaleceu, bem como a hipótese de que os mercados são eficientes, com base na teoria da utilidade esperada e nas expectativas racionais.

Ao longo dos anos as finanças evoluíram, partindo das finanças antigas, com sistemas rudimentares de gestão, passando pelas finanças modernas com introdução de teorias, como a teoria da utilidade que parte do princípio que os seres humanos agem totalmente de forma racional, até chegar ao estudo das finanças comportamentais, que entendem que muitas das decisões financeiras, não são puramente racionais, pois existem aspectos comportamentais envolvidos nas decisões de consumo dos participantes (FAMÁ; CIOFFI; COELHO, 2007).

Nesse sentido, Tversky e Kahnemann (1974) apontam que os participantes sem perceber, desenvolvem heurísticas que sistematicamente reduzem o efeito de culpa perante as situações da vida cotidiana. As pessoas confiam em número limitado de princípios heurísticos, reduzindo sua capacidade de julgamento e avaliações de probabilidade. Esses fatores, muitas vezes, levam os agentes econômicos a atitudes erradas no que tange as finanças pessoais.

Além disso, dado o mundo globalizado e capitalista em que as pessoas estão inseridas, há necessidade de atenção e cuidados com as finanças pessoais, pois a facilidade de gastar possibilita o desequilíbrio financeiro, fator gerador de muitos problemas para as pessoas e suas famílias. Por isso, este artigo trata das finanças pessoais e tem como objetivo identificar o perfil financeiro e as principais práticas e controles financeiros adotados pelos adultos em idade economicamente ativa, bem como se os mesmos organizam sua vida financeira no dia a dia.

Destaca-se que a pesquisa se limitou ao estudo das pessoas que estão em idade economicamente ativa. Nesse sentido, sugere-se outras pesquisas mais detalhadas sobre o assunto, inclusive com crianças e adolescentes que devem ser alvo de educação financeira para minimizar problemas futuros para essas gerações. Além disso, a pesquisa contribui com a evolução do conhecimento na área de finanças pessoais, mostrando como as pessoas em idade economicamente ativa tem se comportado frente as práticas e controles financeiros.

O artigo está estruturado da seguinte forma: após a introdução encontra-se disposta uma breve discussão sobre a moderna teoria de finanças, bem como sobre as finanças comportamentais e alguns tópicos sobre as finanças pessoais. Logo após, discorre-se sobre a metodologia utilizada para

elaboração do estudo. Em sequência, a análise e discussão dos resultados e, por fim, encerra-se o artigo com as considerações finais.

2 REVISÃO DA LITERATURA SOBRE AS FINANÇAS PESSOAIS

Atualmente a moderna teoria das finanças ainda é aceita. Apesar disto são as finanças comportamentais que estão em enfoque, devido a aproximação da economia com a psicologia e necessidade de entender os comportamentos dos agentes econômicos, não somente no seu estado econômico, mas principalmente emocional e a partir de então, entender porque tomam determinadas atitudes.

As finanças modernas avançaram embasadas na ideia do ser racional e na economia neoclássica, a qual sustenta a ideia de que as pessoas têm preferências estáveis e sempre racionalizam a utilidade esperada (MILANEZ, 2003). Por sua vez, a utilidade esperada, está baseada na racionalidade limitada dos agentes, sendo que esses maximizam seu prazer e sua felicidade escolhendo alternativas que trazem a maior utilidade. Essa teoria também sustenta que as pessoas são capazes de perceber todas as situações às quais o mercado expõe, podendo ser direcionadores do seu próprio caminho, não sendo influenciados por variáveis externas, nem psicológicas (CUSINATO; PORTO JÚNIOR, 2005).

Apesar de Famá, Cioffi e Coelho (2007), afirmarem que o estágio dessas finanças no Brasil, ter ocorrido no período entre 1950 e 1990, seus fundamentos teóricos são mais antigos. O conceito de homem econômico, foi introduzido por Adam Smith, no livro *A riqueza das nações* (1776). Ele supunha que o homem econômico é um ser estritamente racional e que todos os seus anseios estão em satisfazer o seu bem-estar pessoal, bem como supõe que os participantes são seres egoístas e estão sempre preocupados com a sua própria satisfação. Satisfazer-se quer dizer aumentar o grau de utilidade de determinado produto ou serviço (ROSA 2013). Além disso, o homem é um ser racional e capaz de analisar todas as informações identificando as melhores soluções para a resolução dos seus problemas (HALFELD; TORRES, 2001).

Por muito tempo, com base na teoria da utilidade esperada e nas expectativas racionais, a ideia de que o ser humano é um ser racional, bem como a hipótese de que os mercados são eficientes prevaleceram. Apesar da moderna teoria de finanças, outro campo teórico vem obtendo espaço significativo entre os pesquisadores. A ideia de que os agentes econômicos são influenciados por emoções e cognições se fortalece. O principal fator que levou a aceitação de que o homem não é um ser totalmente racional são as crises financeiras, ocorridas ao longo dos anos e que não puderam ser explicadas, desencadeando, dessa forma, uma nova perspectiva do consumidor (THALER, 1980).

Portanto, as duas principais premissas teóricas das finanças comportamentais são: a teoria da utilidade esperada, que identifica um modelo racional de decisão e a teoria do prospecto que procura identificar a tomada de decisão sob um ambiente de risco, levando em consideração fatores psicológicos. A teoria das finanças comportamentais é uma evolução da moderna teoria de finanças, por agrupar vários elementos não apenas econômicos, mas também da psicologia cognitiva, sociologia, e outros que visam entender o comportamento humano frente às diversas situações. Ou seja, trata-se de uma extensão dos modelos tradicionais (HALFELD; TORRES, 2001; MACEDO JUNIOR, 2003; MILANEZ, 2003).

Olhando para o Brasil, após a estabilização da moeda, as pessoas confiaram mais na economia, e de certa forma despreocuparam-se com a gestão de suas finanças, o que impactou em descontrole polarizado de uma população cada vez mais endividada e refém do mau uso do dinheiro. A relação com as finanças, faz parte do cotidiano das pessoas. Apesar dessa relação, no Brasil há uma população frágil, estimulada pelo consumo e clara falta de educação financeira. Outro hábito do brasileiro é poupar pouco e quando poupa investe na poupança, que é um investimento pouco rentável. Esse fator está associado à educação financeira de baixa qualidade (GRUSSNER, 2007).

As finanças pessoais preocupam-se em estudar as finanças das pessoas e das famílias, visando satisfazer suas necessidades que variam em cada ser humano (ASSAF NETO; LIMA, 2014; PIRES, 2007). Essas variações ocorrem por vários fatores, como os comportamentos levantados previamente, a renda obtida, a faixa etária e o conhecimento das finanças pessoais (CHEROBIM; ESPEJO, 2010; PIRES, 2007).

As finanças pessoais estudam a aplicação de conceitos financeiros nas decisões financeiras de uma pessoa ou família, condições de financiamento das aquisições de bens e serviços necessários à satisfação das suas necessidades e desejos. Além disso, há uma divisão dentro das finanças: longo prazo, que são os recursos e compromissos com mais de um ano e as finanças de curto prazo que envolvem lançamentos inferiores há um ano (ROSS, 2015). Essas divisões devem ser consideradas nas decisões financeiras.

As famílias, de modo geral, não se utilizam de planejamento financeiro, efetuando apenas ajustes rápidos no orçamento. Grande parte das pessoas culpa os gastos com a alta inflação, juros e governo, porém o estágio financeiro em que se encontram está mais associado a forma de gastar o próprio dinheiro (CERBASI, 2014). É no período da juventude ao receber os primeiros salários que os jovens devem se preocupar com seu futuro financeiro, afinal nessa época geralmente os gastos são menores, tornando mais fácil o acúmulo de reservas e a construção da independência financeira (CERBASI, 2014). Portanto, ter noção do que realmente é o dinheiro, liquidez, entradas e saídas e o

saldo de caixa, são conceitos fundamentais para entender o que são finanças e como elas devem ser gerenciadas durante a vida (PIRES, 2007).

Alguns conceitos são fundamentais para o entendimento das finanças pessoais. Falar sobre dinheiro não pode ser um problema, apesar disso, o assunto ainda gera desconforto para muitas pessoas. Quando as pessoas ganham pouco, abrir sua vida financeira para qualquer pessoa parece ser normal, porém, quando a remuneração é mais expressiva, parece que há uma inibição natural das pessoas em falar sobre o assunto. O dinheiro não é algo ruim, pelo contrário ele é um importante aliado para alcançar os sonhos de qualquer pessoa (ARCURI, 2018). O termo dinheiro é um meio de confiança mútua para adquirir bens e serviços. Dinheiro é: “Moeda corrente, valor representativo de qualquer quantia, numerário, quantia de dinheiro, antiga moeda portuguesa de cobre, dinheiro papel: notas do banco, dinheiro vivo: dinheiro em notas ou em moedas” (HOLANDA, 1975).

A população, necessita do dinheiro para poder sobreviver, relacionar-se com os outros, obter momentos de lazer e também acumular patrimônio ao longo de sua vida. O equilíbrio, em todos os aspectos cotidianos, é fundamental para que o agente econômico possa viver em harmonia com o ambiente e garantir uma estrutura de qualidade no futuro, entender que o dinheiro tem caráter de mercadoria, e como mercadoria, possui um preço, é um passo importante para entender as finanças (GAVA, 2004).

Ter o entendimento dos gastos mensais atuais e começar a controlá-los antes de começar a efetuar planejamento financeiro é importante. A fórmula mais básica que existe é: sobras (poupança) = receitas – despesas, quando as pessoas têm em mente este caminho é mais fácil direcionar para seus objetivos financeiros (ASSAF NETO; LIMA, 2014). Entradas ou receitas, são pagamentos que se recebe ao vender alguma coisa ou prestar um serviço. Saídas, ou despesas, são pagamentos que se realizam ao adquirir um bem ou um serviço. Saldo, ou sobras, são recursos que se dispõe em caixa, descontadas das entradas as saídas de caixa e constituem a liquidez, que é o dinheiro prontamente disponível (ASSAF NETO; LIMA, 2014; BACEN, 2013).

Além desses conceitos, existe outro importante para as finanças pessoais, o investimento em poupança. Ela é caracterizada como parte da renda não consumida pelas famílias, destinadas a suprir uma necessidade posterior ou adquirir algum bem ou serviço. Todos esses conceitos, geram um fluxo real e monetário na vida das famílias (KEYNES, 1936). Portanto, a situação financeira ideal para as pessoas, é aquela em que as entradas são sempre maiores que as saídas de caixa e que possam proporcionar poupança no final do período.

Alocar os recursos de forma eficiente facilita a gestão financeira. Pensar sempre com cautela não agindo por impulso é uma forma eficiente de gerir os recursos (PIRES, 2007). Neste ponto entram

as funções básicas da administração financeira. Para Assaf Neto e Lima (2014), a administração financeira estabelece algumas funções básicas: a) Planejamento financeiro: são os meios de planejamento, necessidades e rentabilidade sobre investimentos; b) Controle financeiro: é o ato de acompanhar e avaliar o desempenho das finanças por determinado período, analisando se o planejamento financeiro está sendo executado conforme o previsto, comparando gastos previstos e realizados; c) Administração de ativos: verificar a melhor estrutura associada aos riscos e busca um gerenciamento eficaz dos seus recursos; e d) Administração de passivos: está associada à aquisição de financiamento e gerenciamento de sua composição.

Para Silva (2013), planejamento financeiro evidencia a necessidade de crescimento, identificando problemas e desafios que podem ser sanados através do planejamento. O controle financeiro visa o acompanhamento do desempenho financeiro. Pode-se comparar previsto e realizado, definindo medidas básicas para garantir melhores alternativas na tomada de decisão. A administração de ativos estuda a melhor estrutura de risco e retorno dos investimentos e tem o papel de identificar defasagens nas entradas e saídas de caixa. A administração de passivos gerencia a estrutura de capital, objetiva reduzir custos e garantir a liquidez financeira.

De modo geral os agentes econômicos estão sempre diante de duas situações: opções de investimento ou financiamento, visando sempre a maximização do bem-estar (SILVA, 2013). Frente à estas alternativas, o agente econômico deve optar pela alternativa que irá gerar o melhor custo de oportunidade. Esse, por sua vez, é conceituado como o retorno da melhor alternativa disponível, é o que se ganha deixando uma outra escolha de lado (ASSAF NETO; LIMA, 2014).

Nesse sentido entram os princípios das finanças comportamentais, como as heurísticas. As heurísticas são os vieses cognitivos que os agentes econômicos se utilizam para tomada de decisão (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; TVERSKY/KAHNEMAN, 1974). As pessoas se utilizam de heurísticas, ou atalhos mentais, quando realizam atividades complexas, estas geralmente produzem julgamentos corretos, porém podem falhar. As ilusões cognitivas, ou atalhos mentais são a tendência em cometer erros sistemáticos perante uma decisão e estas ilusões são classificadas como heurísticas, que por sua vez, são entendidas como simplificações mentais, aspectos cognitivos, que provocam distorções na tomada de decisão, existem basicamente três heurísticas, são elas: disponibilidade, representatividade e ancoragem (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; STERNBERG, 2000).

A heurística da disponibilidade, está relacionada com julgamento, diante de uma avaliação de risco, as pessoas costumam efetuar julgamento baseadas em fatos já ocorridos. Essa heurística é afetada por fatores além da probabilidade e da frequência, tais como: familiaridade e saliência. A disponibilidade cria uma correlação ilusória na mente dos agentes econômicos, principalmente com

eventos similares ocorridos no passado. Quanto mais forte o grau de associação entre eles, maior a probabilidade de escolha de determinado evento (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).

Tversky e Kahneman (1974) também relacionam a heurística da representatividade com a ordenação psicológica por probabilidade e similaridade. Esse processo ocorre em fatos da vida cotidiana, e, muitas vezes sem raciocinar, os agentes econômicos buscam no seu subconsciente informações rápidas que podem ser falsas.

Além disso, a ancoragem está associada com as estimativas mentais que os participantes realizam diante de determinada situação, são conhecidas também por proporcionar um valor de referência para determinada situação (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974). A heurística da diversificação sinaliza as escolhas dos participantes na diversificação de ativos frente aos fundos para aposentadoria. Quando estão diante de várias opções de escolhas, os agentes econômicos tendem a diversificar seus investimentos. A heurística de diversificação pode proporcionar boas escolhas, porém não garante uma decisão coerente (BENARTZI; THALER, 2011).

Para Clemen (1996), os seres humanos processam as informações de modo imperfeito, assim suas decisões sofrem com os vieses cognitivos e é preciso ter a compreensão disso.

3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Nesta pesquisa buscou-se identificar o perfil de finanças e de investidor dos participantes da pesquisa, bem como analisar o comportamento econômico e financeiro dos respondentes. Para tanto, realizou-se uma pesquisa de campo com pessoas em idade economicamente ativa, ou seja, dos 18 aos 64 anos. A pesquisa foi realizada através da aplicação de um formulário eletrônico via Google Forms, contendo 34 questões estruturadas e algumas abertas.

O formulário foi encaminhado por meio de diversas plataformas de comunicação como e-mails para outros programas de pós-graduação; WhatsApp, Facebook; Instagram. Não foi direcionado a nenhuma cidade específica, pois se buscava atingir vários públicos, com idade e renda diferentes. Ao final se obteve 460 respostas válidas ao questionário. Essa etapa da pesquisa ocorreu no período de 06 de maio a 09 de junho de 2019.

As análises das respostas obtidas no formulário foram feitas por meio de estatística descritiva (YAMAMOTO, 2009) e de análise de conteúdo, buscando descrever o conteúdo emitido no processo de comunicação e, por meio de procedimentos sistemáticos que proporcionaram a realização de inferência de conhecimentos (CAVALCANTI; CALIXTO; PINHEIRO, 2014), identificar as práticas e controles financeiros, bem como o comportamento financeiro dos respondentes da pesquisa.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Para identificar as práticas e controles financeiros adotados pelos adultos em idade economicamente ativa, bem como se os mesmos organizam sua vida financeira no dia a dia, a pesquisa de campo foi dividida em 5 blocos. No primeiro buscou-se identificar o perfil dos respondentes, o segundo preocupou-se com questões relacionadas as finanças do participante, no terceiro se questionou sobre o comportamento de consumo e investimentos, no quarto sobre a tomada de decisões financeiras, com base em finanças comportamentais, e no quinto e último bloco o participante emitiu opinião sobre as finanças, e quais as práticas ele entende que são as mais eficazes para alcançar tranquilidade financeira.

4.1 PERFIL DOS RESPONDENTES

Em relação ao perfil, do total de participantes 260, 56,5% foram do sexo feminino e 200, 43,5% do sexo masculino. A maioria dos participantes tem idade entre 21 e 30 anos representando 40,7% do total de respostas válidas, a segunda faixa ficou entre a idade dos 31 aos 40 anos que representou 27,4% dos participantes. Dos respondentes, 207, 45% são solteiros, 162, 35% são casados, 70, 15% vivem em união estável e os outros 5% encontram-se em outro estado civil. Além disso, a maior parte dos respondentes está cursando o ensino superior, 26%, 118 participantes, 20% possui ensino superior completo, 90 pessoas, 21%, 99 pessoas possui uma especialização, 21%, 96 pessoas possuem mestrado e os demais estão em outro nível de escolaridade.

Em relação a renda individual, configurada de acordo com Abep, 6% encontra-se na classe D-E, 21% na classe C2, 23% na classe C1, 26% na classe B2, 16% na classe B1, 8% encontra-se na classe A. Observa-se que o estrato sócio econômico aponta que a maioria dos participantes se enquadra até na faixa B2, ou 76% dos participantes e apenas uma minoria, 24% está representando as classes B1 ou A.

Quanto à renda do núcleo familiar, as respostas ficam próximas a renda individual. 1% encontra-se na classe D-E, 9% na classe C2, 18% na classe C1, 25% na classe B2, 27% na classe B1, 20% encontra-se na classe A. Se percebe um aumento percentual nas classes apresentadas, principalmente no que tange as classes B e A. O recorte sinaliza que 53% encontra-se até a classe B2 e 57% nas classes B2 ou A. Esses resultados mostram o quão importante é a renda agregada das famílias, e que a necessidade de mais de uma pessoa estar trabalhando e gerar fonte de renda dentro do núcleo familiar contribui para a evolução da renda média das famílias, permitindo assim, melhores condições de suprimento das necessidades básicas.

Dando sequência, as pessoas foram perguntadas se possuíam dependente financeiro, 36% possuem dependentes. A média ficou em 1,5 dependentes por respondente. Entretanto, 64% dos participantes não possuem dependentes financeiros e este resultado pode estar relacionado ao fato de que 45% dos respondentes são solteiros e que cada vez mais as pessoas tem tido menos filhos e em período mais tarde da sua vida, conforme apontam pesquisas realizadas pelo IBGE (2015).

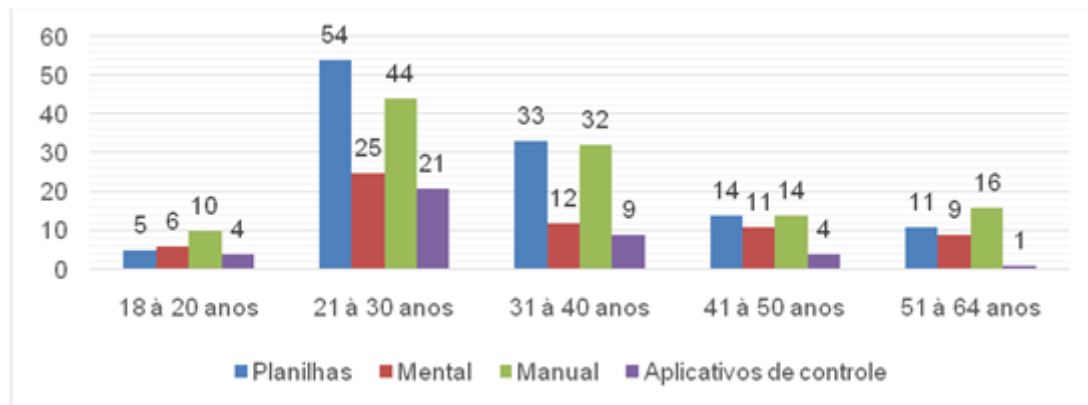
4.2 FINANÇAS DOS PARTICIPANTES

Em relação às finanças, a primeira pergunta questionou se os participantes elaboram orçamento financeiro, do total de respostas validas, 73% diz elaborar e 27% não. Daqueles que disseram não elaborar, 122 pessoas, tem idade média de 24,4 anos. Dos 18 aos 20 anos, foram 15 respostas, 21 aos 30 anos 42 respostas, 31 aos 40 anos, 39 respostas, 41 aos 50 anos 15 respostas e dos 51 aos 64 anos, 11 respostas. Esses resultados sinalizam que a população jovem está menos preocupada com as finanças, fato que pode associar-se com a idade tardia no ingresso do mercado de trabalho, em torno de 28 anos, conforme pesquisa da Agência Brasil (2019). Há uma associação entre controle de finanças e vida laboral, afinal, quanto mais jovem se ingressar no mercado de trabalho, maior é a consciência sobre os gastos e menor é a dependência dos pais, familiares ou outros para manter-se ao longo da vida. Pode-se auferir ainda, que a falta de educação financeira básica nas escolas, contribui para os resultados no adiamento do planejamento financeiro (BACEN, 2013; CERBASI, 2015; GRUSSNER, 2007; WISNIEWSKI, 2010).

Na sequência se identificou as principais formas de controle das finanças que os participantes utilizavam. Pelas respostas constatou-se que 117 pessoas, preferem as planilhas e outras 117 pessoas preferem o orçamento manual, totalizando 70% dos respondentes. Dos demais, 63 pessoas, 19% organiza seu planejamento mentalmente, não realiza nenhum tipo de anotação e 11% das pessoas utilizam aplicativos de controle para controlar suas receitas, despesas e investimentos.

No gráfico 1, apresenta-se a triangulação dos resultados entre as faixas de idade e a forma que as pessoas realizam o seu controle financeiro. Se percebe que há uma grande variação da forma de utilização. Com base nisso, se pode aferir que os aplicativos de controle das finanças ainda são pouco utilizados por todas as idades, apesar da alta tecnologia presenciada atualmente.

Gráfico 1- Comparação idade forma de elaboração de controle financeiro



As repostas para a pergunta de controle detalhado das finanças, apontaram que 58% das pessoas controlam e 42% não controlam detalhadamente as suas finanças (ARCURI 2018; CERBASI, 2014, 2015). Quanto à organização das finanças, procurou-se entender como os respondentes fazem o controle. Os resultados apontam que 40,9% guarda os comprovantes de pagamento, porém sem muita organização, 21,7% arquiva todos os comprovantes de forma organizada por data de vencimento, tipo de gastos, etc. 13,7% não dá importância para os pagamentos já realizados, as respostas de outros sinalizam 11,1%. Daqueles que responderam outros, sinalizaram que parte dos comprovantes são arquivados, outros descartados, outros apenas realizam as anotações em planilhas, aplicativos, guardam apenas notas fiscais pagas de bens que possuem garantia, etc.

Os resultados à pergunta sobre o controle dos gastos indicam que a maioria, 64,1% procura controlar as suas despesas com disciplina e raramente foge ao que está no seu planejamento. 20% possui tudo controlado de forma manual, planilhas, aplicativos e revisa periodicamente os seus gastos. 10,2% gasta enquanto tiver saldo na conta e quando este terminar utiliza o que tiver de crédito disponível, outros 5,7% não controlam seus gastos mensais. Destaca-se que aqueles que controlam as suas finanças não devem estar entre os 60,8% dos endividados do Brasil (Confederação Nacional do Comércio 2017).

Os respondentes que não elaboram planejamento financeiro, representam 28,2% do total de 460 participantes. Desses, 15,2% não sabe responder porque não elabora planejamento financeiro, 6,7% aponta que nunca teve orientação sobre o tema e tem dificuldades para efetuar controles financeiros, 3% acredita que apenas as pessoas que possuem recursos abundantes devem efetuar planejamento, 2,6% vive um dia de cada vez e não está preocupado com isso. 0,7% não entende nada de finanças e não tem interesse pelo assunto. Esses respondentes, se já não estão com problemas financeiros, podem vir a ser os próximos, pelo descontrole e desorganização apresentada (CERBASI 2015).

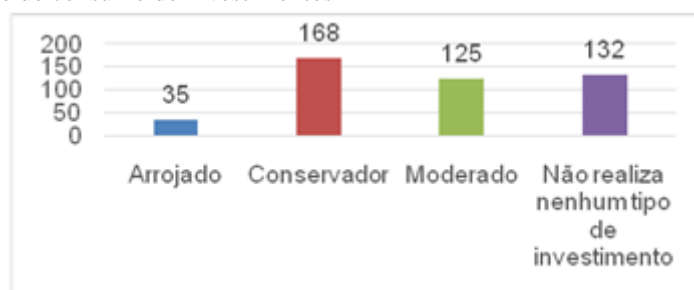
No questionamento seguinte se identificou se o respondente possui uma segunda fonte de renda, 291, 63% não possui e 167, 37% possui. Daqueles que tem outra fonte de renda, 10,4% corresponde a renda dos investimentos, 8,9% atividade informal, 5,9% segundo emprego, 3,3% aposentadoria e 2,6% pensão. As respostas para outros, corresponde à 7,6% das respostas válidas e tiveram respostas como: alugueis de imóveis, bolsa de valores, agricultura, venda de animais, empresa, artesanato, entre outros.

No que tange a auto identificação do perfil das finanças das pessoas, do total de respostas, 43,9% percebe-se como poupador, sabe da importância de fazer poupança e, por vezes é taxado de pão duro. 29,8% dos respondentes se vê como desligado, não é gastador, porém não consegue controlar as suas finanças, 13% se considera como financista, é um exemplo de educador financeiro, 9,1% considera-se gastador, vive o hoje e não se preocupa com o futuro e 4,1% descontrolado, é aquele que tem a impressão que o dinheiro dura menos a cada dia que passa e não consegue pagar as contas em dia.

4.3 COMPORTAMENTO DE CONSUMO FINANCEIRO

Em relação ao comportamento de consumo financeiro, a intenção da pesquisa foi identificar o comportamento de consumo financeiro dos participantes e como eles agem perante algumas situações corriqueiras.

Gráfico 2 – Comportamento de consumo de investimentos

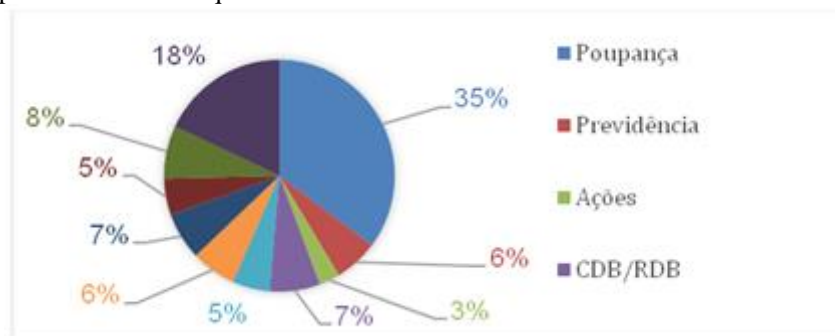


As respostas apresentadas no gráfico 2, indicam que 36,5% compreende-se como conservador, aquele que prioriza segurança nos seus investimentos e busca carteiras com baixo risco, 27,2% identifica-se com perfil moderado, busca segurança nos seus investimentos, mas está disposto a ariscar parte dos valores para ter um ganho maior 28,7% não realiza nenhum tipo de investimentos e 7,6% considera-se com perfil arrojado, aquele que aceita correr riscos com intenção de ganhos maiores no longo prazo.

Com relação a fazer ou não poupança mensalmente, 51% dos participantes afirma fazer depósitos mensais e 49% não faz poupança mensalmente. Em relação aos percentuais mensalmente aplicados, 234 são as respostas válidas sendo que 15% das pessoas aplicam até 5% de sua renda, 11%

aplicam até 10%, 17% aplicam entre 10% e 30% e 7% das pessoas aplicam acima de 30% mensalmente de sua renda em investimentos. O gráfico 3 mostra onde são feitas as aplicações. 35% das pessoas aplicam seus recursos na poupança, 7% em tesouro direto, 7% CDB/RDB, 6% previdência privada, 6% fundos de investimentos, 5% LCI/LCA, apenas 3% investem em ações 5% em imóveis e 8% aplicam em outras modalidades que não foram especificadas. Um grupo significativo de pessoas não realiza nenhum tipo de investimento o que representa uma parcela de 18% das pessoas que responderam à pesquisa.

Gráfico 3- Qual o tipo de investimento que você realiza



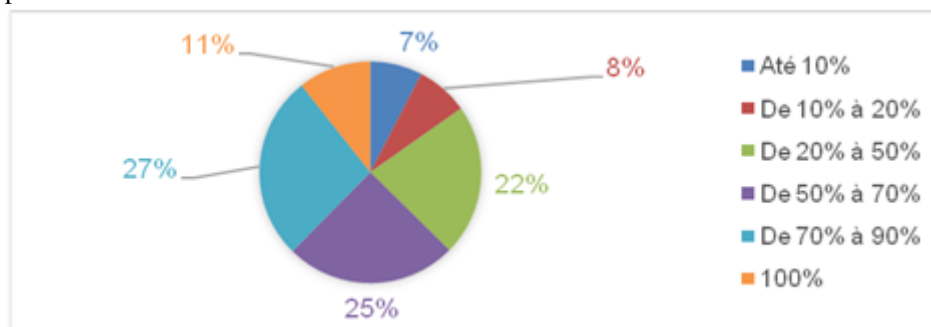
No cruzamento das informações de perfil dos respondentes e preferência pelo tipo de investimento, identificou-se que os respondentes com perfil mais conservador preferem investimentos como poupança e tesouro direto, poucos ainda optaram pela previdência privada. Para o perfil moderado, os tipos de investimentos variaram bastante, desde poupança, previdência privada, tesouro direto, LCI/LCA, CDB E RDB e poucos optaram por ações. Para aqueles que se identificaram com perfil arrojado a grande maioria dos respondentes optou por ações, imóveis ou fundo de investimentos, salienta-se que este tipo de perfil foi da minoria dos respondentes, apenas 35 deles.

Quando questionados sobre o que levam em consideração para escolher um investimento, os resultados indicam que 21% dos participantes entendem que o primeiro item que deve ser considerado é o tipo de risco apresentado pelo investimento, 20% entendem que o conhecimento e o rendimento oferecido pela aplicação devem ser considerados em primeiro lugar, 15% entendem que é o objetivo do investimento o mais importante. 14% o tempo necessário para resgate dos recursos e 10% consideram primordialmente os recursos que possuem para depois escolher o tipo de investimento. Entende-se assim, que todos os fatores são importantes e possuem grau de relevância diferente para cada pessoa. A questão do risco está associada tanto com a teoria da utilidade como as finanças comportamentais, pois associa-se às questões racionais e emocionais e variam de pessoa para pessoa (HALFELD; TORRES, 2001; MACEDO JUNIOR, 2003; MILANEZ, 2003). Outros fatores que

influenciam a tomada de decisão frente aos investimentos são as heurísticas, basicamente três: disponibilidade, representatividade e ancoragem as quais produzem tanto informações corretas quanto falhas, devido a ilusão cognitiva que as mesmas produzem (LUPPE; ANGELO, 2010; KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).

As pessoas também foram questionadas sobre a sua situação financeira, os resultados sinalizam que 48% dos respondentes possuem um plano para fazer investimentos mensais e se esforçam para cumprir com o que está planejado. 21% estão com o seu salário 100% comprometido e se sobra alguma parte, gastam com outras coisas, mas não investem. 13% possuem algumas dívidas, tem dificuldades para se livrar delas e não estão conseguindo fazer sobrar recursos. 18% dos respondentes não souberam responder à pergunta ou não se identificaram com nenhuma das alternativas anteriores.

Gráfico 4- Comprometimento da renda



Sobre o comprometimento da renda, conforme se observa no gráfico 4, parcela considerável dos participantes possui a renda comprometida, 11% possui 100% da renda comprometida, 27% de 70% a 90%, 25% dos participantes possui seu grau de comprometimento de renda entre 50% a 70%. Representando um baixo grau de comprometimento estão apenas 37% das respostas válidas, divididas entre: 22% possui sua renda comprometida entre 20% a 50%, 8% das pessoas está com a renda comprometida entre 10% e 20% e apenas 7% está com 10% da renda comprometida. Portanto, identifica-se que parcela considerável dos participantes possui alto grau de endividamento e pode ser comparado com a pesquisa desenvolvida pela Confederação Nacional do Comércio (CNC, 2017) que identificou que 60,8% das famílias brasileiras estava com dificuldades financeiras, evidenciando que as pessoas precisam melhorar o cuidado de suas finanças.

Os resultados de como as pessoas costumavam fazer as suas compras, indicam que 52% evita parcelas e prefere fazer compras à vista, quando precisa prazo, compra em menor número de vezes possível. 28% compra à vista, 16% prefere parcelar no máximo possível de vezes e 4% respondeu

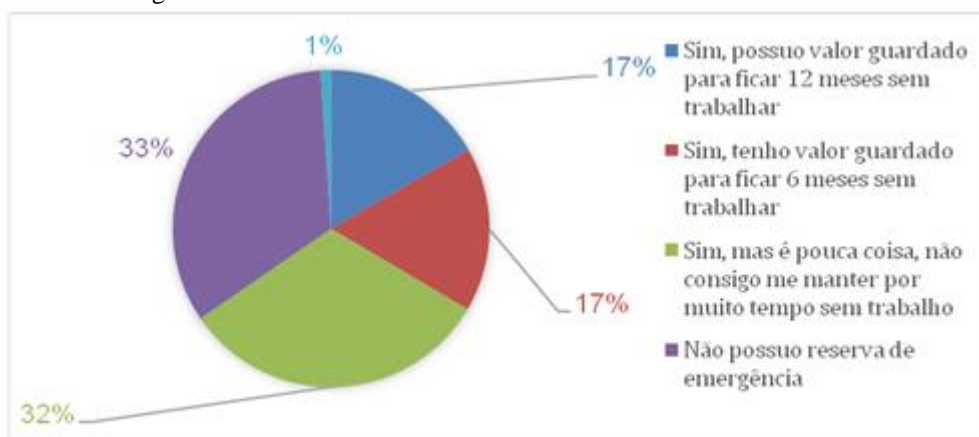
outros. As respostas para outros foram que pagam a vista se obtiverem algum desconto, se não fazem parcelamentos, geralmente no cartão de crédito.

Quando as pessoas foram perguntadas sobre o planejamento para uma compra de bens de valor mais elevado, como um carro ou imóvel. As respostas apontam que 55% paga o máximo possível a vista e financia o restante. 27% só compra quando tiver todo o dinheiro. 14% não efetua nenhum planejamento e 4% troca de carro com frequência, faz refinanciamentos. A realização de um sonho depende de planejamento eficaz e comprometimento com esse planejamento (ARCURI 2018, CERBASI 2015).

No questionamento sobre a preferência pela utilização do crédito, 53% utilizam o cartão de crédito, 13% financiamento de veículos ou imóveis, 9% utilizam carnês, 7% empréstimos pessoais, consignados ou alguma linha de crédito específica, 6% entram no limite do cheque especial e 12% afirmam não ser tomador de crédito. O uso de crédito, como verificado na revisão da literatura não é ruim, desde que feito com controle financeiro e planejamento adequados (ARCURI, 2018; BCB, 2013; CERBASI, 2015).

Frente à um gasto inesperado, 35% resgatam recursos que tem investido, 34% utilizam o cartão de crédito, 13% buscam ajuda com amigos e familiares, 9% utilizam o limite do cheque especial, 4% recorrem aos empréstimos, 1% vendem algum bem que possuem e 4% responderam utilizar outra forma, além das apresentadas e esses resultados se subdividiram em: possuir reserva de emergência para gastos eventuais e não ter opção de ação em caso de emergência.

Gráfico 5- Reserva de emergência



No gráfico 5, observa-se as respostas para o questionamento sobre reserva de emergência, 33% dos respondentes afirmam não ter reserva de emergência, 32% possuem, mas é pouca coisa, não conseguem ficar muito tempo sem trabalhar, 17% possuem reserva para ficar 6 meses sem trabalhar e 17% podem ficar até 1 ano sem trabalho. 1% respondeu outros e afirmou ter poupança como reserva de emergência. A importância

de manter reserva de emergência é destacada por vários autores (ARCURI 2018; CERBASI, 2014, 2015; GRUSSNER, 2007) isso elimina o estresse de ocorrer algo, necessitar recursos e não os ter disponíveis.

Na pergunta sobre a aposentadoria, 43% afirmam ter preocupação, porém não estão organizados para guardar dinheiro, 20% sabem das dificuldades, não possuem plano de previdência complementar, porém realizam outros investimentos, 17% possuem plano de previdência complementar e estão preparados para a aposentadoria, 10% entendem ser cedo para se preocupar com isso. 5% sentem-se tranquilos, possuem um plano eficiente para se aposentar. 5% responderam outros e as principais justificativas foram que possuem imóveis que garantem renda extra, outros já são aposentados, outros sabem da necessidade e precisam pensar em um plano com urgência.

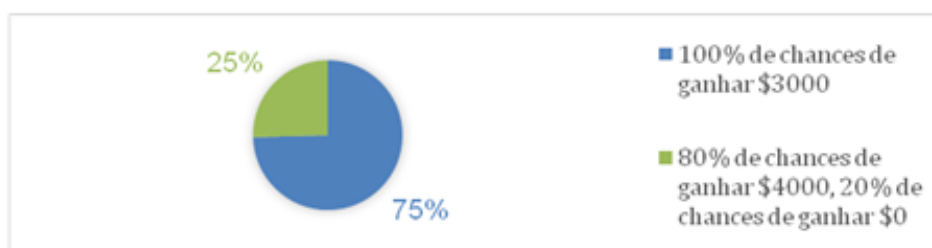
4.4 FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

No quarto bloco as pessoas foram questionadas sobre a tomada de decisões financeiras com base nos estudos de Kahnemann e Tvesky (1979). Todas as respostas tiveram semelhanças com a pesquisa aplicada inicialmente, confirmando assim, que a tomada de decisão leva em conta outros fatores além da razão. Demonstram também que os participantes agem por emoções e possuem vieses cognitivos que influenciam suas escolhas. Essas escolhas estão associadas a decisões de consumo, levando em consideração a sensação do menor prejuízo possível e do maior ganho, sem mesmo considerar o real valor utilidade do item analisado.

Na primeira pergunta desse bloco, os respondentes foram questionados sobre o efeito certeza. As pessoas tendem a observar o efeito certeza perante suas decisões de ganhos ou perdas. Para tal, 69% dos participantes optaram pela alternativa que possui um ganho certo, e apenas 31% optaram por correr mais riscos perante à sua decisão.

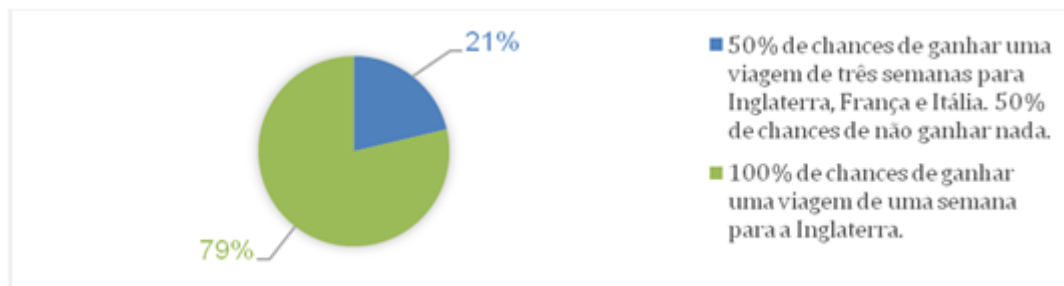
No gráfico 6, são analisados prospectos com dois cenários, 75% dos participantes, escolheram a alternativa com maior certeza sem observar o valor utilidade, mas sim o percentual aplicado. Assim se confirma o chamado efeito certeza, que, conforme Milanez (2003) é aquele em que as pessoas tendem a dar maior peso às possibilidades que têm alta probabilidade de acontecer.

Gráfico 6- Qual das duas alternativas você prefere



No gráfico 7, se apresenta as respostas de quando os participantes foram questionados quanto á prospectos não financeiros. Mais uma vez se confirmou o efeito certeza, pois 79% dos participantes optaram pela resposta que traz um ganho certo de ocorrer.

Gráfico 7- Qual das duas alternativas você prefere



4.5 PRÁTICAS E CONTROLES FINANCEIROS

No último bloco da pesquisa, os participantes foram perguntados sobre quais as práticas e controles as pessoas podem adotar além do orçamento, do planejamento financeiro e fazer poupança para garantir maior tranquilidade financeira.

Dentre as respostas destaca-se: poupar, fazer investimentos, gastar menos do que ganha, investir em previdência privada, investir em imóveis, controlar os gastos, maior organização e planejamento financeiro, comprar à vista, educação financeira, reserva de emergência, não gastar com coisas desnecessárias, definir objetivos, criar prioridades, investimentos mensais, ter um padrão de vida condizente com os rendimentos e autoconhecimento.

Todas as respostas estão de acordo com a teoria sobre finanças (ARCURI, 2018; BCB, 2013; BITENCOURT, 2005; CERBASI, 2014, 2015; GRUSSNER, 2007; HOJI, 2010; PIRES, 2007; WISNIEWSKI, 2010). Compreende-se, dessa forma, que as pessoas sabem o que devem fazer, porém tem dificuldades de administrar o seu dinheiro e controlar suas emoções, em um mundo cada vez mais capitalista e consumista. Controlar as emoções e ter disciplina perante os seus objetivos é, sem dúvida, o primeiro passo para alcançar metas e resultados financeiros.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Essa pesquisa objetivou identificar o perfil financeiro e as principais práticas e controles financeiros adotados pelos adultos em idade economicamente ativa, bem como se os mesmos organizam sua vida financeira no dia a dia.

De modo geral, as pessoas têm conhecimento sobre as finanças, sabem da sua importância, preocupam-se com o futuro, sabem que a aposentadoria é uma fase da vida que merece cuidado e zelo

e que depende de alguns recursos extras para poder viver com maior tranquilidade financeira, assim como afirmam diversos autores revisados: ARCURI, 2018; ASSAF NETO; LIMA, 2014; ÁVILA; BIANCHI, 2015; BACEN, 2013; BITENCOURT 2005; CERBASI 2014; 2015; FRANKENBERG, 1999; GITMANN, 2001; GRUSSNER, 2007; HEATH; SOLL, 1996.

Na identificação das práticas e controles financeiros adotadas pelos adultos, se percebe que a utilização de planilhas eletrônicas ou o planejamento através de anotações e controles manuais é o que mais está presente na vida das pessoas e que as mesmas percebem ser de mais fácil manuseio. Essas formas de planejamento também estão de acordo com a revisão da literatura (ARCURI, 2018; ASSAF NETO; LIMA, 2014; ÁVILA; BIANCHI, 2015; BACEN, 2013; BITENCOURT 2005; CERBASI 2014; 2015; FRANKENBERG, 1999;), bem como a utilização daqueles mais simples para a sua elaboração, tais como anotações de forma manual (BACEN, 2013; CERBASI 2014; 2015;).

Os principais gargalos que impedem as pessoas de realizar planejamento financeiro, estão associadas a falta de conhecimento sobre as finanças, não é de hoje que este assunto vem à tona. Essa pesquisa confirmou o que em outras já se sabia: as pessoas sentem dificuldades em administrar seu dinheiro e é necessário um plano de educação financeira que deve ser iniciado nos primeiros anos de vida, afinal é importante que as pessoas aprendam desde cedo a cuidar do seu dinheiro. Quando esse tema estiver incorporado na vida das pessoas será fácil e automático o controle das finanças (GRUSSNER, 2007; CERBASI 2015).

O brasileiro por si não tem o hábito de cuidar do dinheiro, está endividado e recorre a meios mais caros como empréstimos e financiamentos para poder viver a sua vida hoje, sem preocupar-se com o futuro. Recorrer a um segundo emprego, ter alguma atividade extra, garantindo uma renda a mais é uma alternativa eficiente de aumentar os recursos disponíveis, porém o indivíduo deve estar disposto a fazer e isso exige disciplina e um esforço extra (BACEN, 2013; CERBASI, 2014, 2015; DOMINGOS, 2012).

O perfil conservador, identificado na maioria dos respondentes confirma o alto índice de investimentos em poupança, que é o investimento que menos remunera no país, seguidos de outros 18% que investem em CDB'S, que também são considerados investimentos mais conservadores. A pesquisa está alinhada à uma matéria divulgada pelo site Infomoney (2019), o qual sinaliza que 85% de todos os investimentos dos brasileiros ainda estão na poupança.

Outro ponto observado é sobre a interferência de emoções e efeitos cognitivos nas decisões de consumo. Percebe-se que o efeito das emoções está presente no dia a dia das pessoas, desde as suas necessidades de compras e consumo. Isso confirma que os agentes agem por emoções e avaliam seus investimentos com perspectivas de perdas e ganhos optando por aqueles que proporcionam a

maior sensação de ganho, ou ganho certo (HALFELD; TORRES, 2001). Ou seja, grande parte das escolhas dos participantes são movidas pelo desejo de aumentar a sua felicidade (KAHNEMAN; THALER, 2006). Essa parte da teoria das finanças comportamentais leva a entender parte das respostas, onde os respondentes sabem o que deve ser feito, porém preferem viver o presente da melhor forma sem preocupar-se com o futuro.

De modo geral, a opinião dos participantes sobre o que deve ser feito para ter uma vida financeira com maior tranquilidade, foi ao encontro da teoria, a qual sinaliza, que deve haver um plano para as finanças, fazer poupança, gastar menos do que se ganha, investir para assegurar o futuro, etc. (ARCURI, 2018; ASSAF NETO; LIMA, 2014; ÁVILA; BIANCHI, 2015; BACEN, 2013; BITENCOURT 2005; CERBASI 2014; 2015; FRANKENBERG, 1999; GITMANN, 2001; GRUSSNER, 2007; HEATH; SOLL, 1996).

Assim, destaca-se que essa pesquisa contribui com o avanço do conhecimento sobre finanças pessoais, demonstrando que o país ainda tem muito a evoluir no que tange a educação financeira para melhorar a qualidade de vida das pessoas em idade economicamente ativa e também no período pós labor. Por outro lado, se destaca que essa pesquisa se limitou a pessoas em idade economicamente ativa, mas se sabe que a educação financeira deve começar com as crianças e adolescente, o que suscita futuras pesquisas para averiguar o nível de conhecimentos desses sobre as finanças pessoais.

REFERÊNCIAS

- ARCURI N. Me poupe, 10 passos para nunca mais faltar dinheiro no seu bolso. Rio de Janeiro: Sextante, 2018.
- ASSAF NETO, A; LIMA G. F. Fundamentos de Administração Financeira. São Paulo: Atlas 2ª edição 2014.
- BACEN – Banco Central do Brasil. Caderno de Educação Financeira – Gestão de Finanças Pessoais. Brasília: BCB,2013. 72 p. Disponível em: <www.bcb.gov.br>
- BACEN – Banco Central do Brasil. 2019. Disponível em: <www.bcb.gov.br> 10.02.2019
- BENARTZI, S.; THALER, R. H. Naive diversification strategies in defined contribution saving plans. *American Economic Review*, [s. l.], v. 91, n. 1, p. 79–98, 2011. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/2677899>>
- CAVALCANTI, R. B.; CALIXTO, P; PINHEIRO, M. M. K. Análise de conteúdo: Considerações gerais, relações com a pergunta de pesquisa, possibilidades e limitações do método. *Info: Estudo*, v. 24, n. 1, p. 13-18, 2014.
- CERBASI, G. Como organizar sua vida financeira. ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2015.
- CERBASI, G. Casais Inteligentes Enriquecem Juntos. ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2014.
- CHEROBIM, A. P. M. S.; ESPEJO, M. M. dos S. B. (Orgs). *Finanças pessoais: conhecer para enriquecer*. São Paulo: Atlas, 2010.
- CLEMEN, R.T. *Making hard decisions: an introduction to decision analysis*. Duxbury Press: Pacific Groove, 1996.
- CNC - Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo. 2017. Disponível em: <http://cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/perfil_de_endividamento_das_familias_brasileiras_em_2017.pdf> Acesso em 12.11.2018
- COSTA, T. A. *Dissertação Novas Finanças: um estudo sobre a fragilidade da Hipótese de Mercado Eficiente*. São Paulo. 2008.
- CUSINATO, R. T.; PORTO JÚNIOR, S. *A teoria da decisão sob incerteza e a hipótese da utilidade esperada*. UFRG, 2005.
- FAMÁ, R; CIOFFI, P. L.M.; COELHO, P. A. R. Contexto das Finanças Comportamentais: Anomalias e Eficiência do Mercado de Capitais Brasileiro. *Revista de Gestão USP*, São Paulo, v. 15, n. 2, p. 65-78, abril/junho 2007.
- GAVA, F. W. *As finanças pessoais: entendendo os problemas financeiros e balanceando o orçamento doméstico*. 54 f. Monografia-Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2004.
- GAVA, A. M.; VIEIRA, K. M. Tomada de decisão em ambiente de risco: uma avaliação sob a ótica comportamental. *Read*, ed. 49, v. 12, n. 1, jan.-fev. 2006.
- GITMAN, L. J. *Princípios de administração financeira*. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.
- GRUSSNER, P. M. *Administrando as finanças pessoais para criação de patrimônio*. [s. l.], 2007.

- HALFELD, M. Investimentos: como administrar melhor seu dinheiro. São Paulo: Fundamento Educacional, 2006.
- HEATH, C.; O’CURRY, M. S. Mental accounting and consumer spending, *Advances in consumer research*, v.21, p.119, 1994
- HOLANDA, A. B. Dicionário Aurélio. Editora Positiva, 1975. Disponível em:<<https://dicionariodoaurelio.com/dinheiro>> acesso em: 19.06.2018
- HALFELD, M; TORRES, F F. L. Finanças comportamentais: aplicações no contexto brasileiro. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, [s. l.], v. 41, n. 2, p. 64–71, 2001.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econométrica*. v. 47, n. 2, p. 263-291, 1979.
- KAHNEMAN, D. I.; THALER, R. H. Anomalies: Utility Maximization and Experienced Utility. *Ssrn*, [s. l.], v. 20, n. 1, p. 221–234, 2006.
- KEYNES, J. M. A Teoria geral do Emprego do Juro e da Moeda. São Paulo, Nova Cultural, 328p.1936.
- MACEDO JUNIOR, J. S. Teoria do prospecto: uma investigação utilizando simulação de investimentos. 2003.173 p. (Doutorado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC, Florianópolis, 2003.
- MILANEZ, D. Y. Finanças Comportamentais no Brasil. Universidade de São Paulo, [s. l.], p. 53, 2003. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12140/tde-09022004-130012/pt-br.php>>
- PIRES, V. Finanças Pessoais, fundamentos e dicas. 1ª ed., Piracicaba: Equilíbrio, 2007.
- ROSA, C. S. M. O livro da Economia. São Paulo; Globo, 2013.
- ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JAFFE F. Administração financeira. São Paulo: Amgh, 2015.
- THALER, R. Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, p. 39-60, 1980.
- VASCONCELLOS FILHO, P. V.; PAGNONCELLI, D. Construindo Estratégias para vencer. Rio de Janeiro. Campus 2011.
- YAMAMOTO, R. K. Estudo dirigido de estatística descritiva. São Paulo: Érica, 2009