

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**RELAÇÃO ENTRE EDUCAÇÃO FINANCEIRA E  
ENDIVIDAMENTO: UM ESTUDO A LUZ DAS  
FINANÇAS COMPORTAMENTAIS**

**TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

**Jaqueline Sabrini Carvalho Cunha**

**Santa Maria, RS, Brasil  
2015**

**RELAÇÃO ENTRE EDUCAÇÃO FINANCEIRA E  
ENDIVIDAMENTO: UM ESTUDO A LUZ DAS FINANÇAS  
COMPORTAMENTAIS.**

**Jaqueline Sabrini Carvalho Cunha**

Trabalho de conclusão apresentado ao Curso de Ciências Contábeis,  
do Centro de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Federal de  
Santa Maria (UFSM,RS), como requisito parcial para obtenção do grau  
de **Bacharel em Ciências Contábeis**

**Orientadora: Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Marivane Vestena Rossato**

**Santa Maria, RS, Brasil  
2015**

**Universidade Federal de Santa Maria  
Centro de Ciências Sociais e Humanas  
Curso de Ciências Contábeis**

A Comissão Examinadora, abaixo assinada,  
aprova o Trabalho de Conclusão de Curso

**RELAÇÃO ENTRE EDUCAÇÃO FINANCEIRA E ENDIVIDAMENTO:  
UM ESTUDO A LUZ DAS FINANÇAS COMPORTAMENTAIS**

elaborado por  
**Jaqueline Sabrini Carvalho Cunha**

como requisito parcial para obtenção do grau de  
**Bacharel em Ciências Contábeis**

**COMISSÃO EXAMINADORA:**

**Marivane Vestena Rossato, Dr<sup>a</sup>.** (UFSM)  
(Presidente/Orientadora)

**Luiz Antonio Rossi de Freitas, Dr.** (UFSM)

**Bruno Milani, Ms.** (IF Farroupilha)

Santa Maria, 26 de junho de 2015.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço primeiramente a Deus, por ter iluminado meu caminho e permitido que eu alcançasse mais este objetivo.

Agradeço aos meus pais, Rogério e Carla, por todo o incentivo que deram aos meus estudos, não medindo esforços para que eu realizasse meus sonhos.

Agradeço ao meu namorado, Jean, que durante toda a graduação me apoiou e incentivou, sempre me dando forças para que eu não desanimasse.

Agradeço, também, aos demais familiares, amigos e colegas que contribuíram para meus estudos e formação profissional.

Agradeço aos professores que durante minha vida escolar e acadêmica transmitiram valiosos conhecimentos. Em especial, agradeço a professora Marivane, por ter aceitado este desafio e mostrar-se sempre disposta a ajudar e compartilhar seus conhecimentos. Saio com a certeza de que fiz a escolha certa! E também ao professor Bruno Milani, que prontamente prestou auxílio nas análises estatísticas deste estudo.

Por fim, agradeço ao Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Maria. Os momentos aqui vividos, certamente, serão lembrados com muito carinho!

“Estive pensando muito na fúria com que os homens se atiram à caça do dinheiro. É essa a causa principal dos dramas, das injustiças, da incompreensão da nossa época. Eles esquecem o que têm de mais humano e sacrificam o que a vida lhes oferece de melhor: as relações de criatura para criatura. Precisamos dar um sentido humano às nossas construções. E quando o amor ao dinheiro, ao sucesso, nos estiver deixando cegos, saibamos fazer pausas para olhar os lírios do campo e as aves do céu.”

(Érico Veríssimo)

## RESUMO

Trabalho de Conclusão de Curso  
Curso de Ciências Contábeis  
Universidade Federal de Santa Maria

### **RELAÇÃO ENTRE EDUCAÇÃO FINANCEIRA E ENDIVIDAMENTO: UM ESTUDO A LUZ DAS FINANÇAS COMPORTAMENTAIS**

AUTORA: JAQUELINE SABRINI CARVALHO CUNHA

ORIENTADORA: MARIVANE VESTENA ROSSATO

Data e Local da Defesa: Santa Maria, XX de junho de 2015.

Buscando complementar as teorias financeiras existentes, as finanças comportamentais partem do pressuposto de que, aspectos psicológicos e “irracionais” também exercem influência nas decisões financeiras. A educação financeira tem sido considerada um fator que interfere significativamente nessas decisões. Nesse contexto, a questão-problema que originou o presente estudo traduz-se em: qual é a associação entre educação financeira e propensão ao endividamento junto aos acadêmicos ingressantes e concluintes dos cursos de graduação em Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas, do Centro de Ciências Sociais e Humanas (CCSH), da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM)? O presente estudo, possui como principal objetivo, estabelecer, de acordo com as finanças comportamentais, uma relação entre educação financeira e propensão ao endividamento junto aos acadêmicos dos referidos cursos de graduação, no ano de 2015. Para isso foram aplicados questionários aos acadêmicos ingressantes e concluintes dos referidos cursos, a fim de constituir um comparativo entre eles. Para as análises, partiu-se do pressuposto de que, os estudantes concluintes, possuem maiores níveis de educação financeira que os demais. Os dados coletados foram analisados com auxílio dos testes de Mann-Whitney e de Kruskal-Wallis, de natureza não paramétrica. Corroborando com estudos anteriores, os resultados deste estudo revelaram que das três questões que demonstraram-se relevantes estatisticamente, duas apontaram maior aversão ao endividamento por parte dos acadêmicos concluintes. Porém, em uma delas, ocorreu o contrário, supondo que, um viés psicológico e “irracional” pode ter influenciado na propensão ao endividamento.

**Palavras-chave:** Finanças comportamentais. Endividamento. Educação financeira.

## **ABSTRACT**

Course Conclusion Work  
Course of Accounting Science  
Universidade Federal de Santa Maria

### **RELATIONSHIP BETWEEN EDUCATION AND FINANCIAL DEBT: A STUDY OF THE LIGHT BEHAVIORAL FINANCE**

AUTHOR: JAQUELINE SABRINI CARVALHO CUNHA

ADVISOR: MARIVANE VESTENA ROSSATO

Date and Place of Defense: Santa Maria, June 26<sup>th</sup>, 2015.

Complementing existing financial theories, behavioral finance based on the assumption that psychological aspects and "irrational" also influence the financial decisions. Financial education has been considered a factor that significantly interferes in these decisions. In this context, the question-problem that gave rise to this translates into: what is the relationship between financial education and propensity for borrowing to entering academics and graduates of undergraduate courses in Administration, Accounting and Economics Sciences, the Center for Social and Human Sciences (CCSH), the Universidade Federal de Santa Maria (UFSM)? This study has as main objective to establish, according to behavioral finance, a relationship between financial education and propensity for borrowing the academics of these graduate students in 2015. For that questionnaires were given to freshmen and academics graduates of these courses in order to provide a comparison between them. For the analyzes, it started with the assumption that the graduating students have higher levels of financial literacy than the others. Data were analyzed using the Mann-Whitney and Kruskal-Wallis nonparametric of nature. Confirming previous studies, the results of this study revealed that the three issues that have demonstrated statistically significant, two showed greater aversion to debt by the graduating students. But in one of them, the opposite occurred, assuming a psychological bias and "irrational" may have influenced the propensity for debt.

**Keywords:** Behavioral finance. Debt. Financial education.

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	9
1.1 Apresentação do estudo.....	9
1.2 Estrutura do estudo .....	12
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	14
<b>2.1 Finanças</b> .....	14
2.1.1 Teoria tradicional das finanças .....	15
2.1.2 Finanças modernas .....	15
2.1.3 Finanças comportamentais .....	17
2.1.3.1 Teoria do prospecto.....	19
<b>2.2 Endividamento</b> .....	21
2.2.1 Fatores determinantes do endividamento .....	22
2.2.1.1 Variáveis demográficas e culturais .....	23
2.2.1.1.1 Gênero.....	23
2.2.1.1.2 Escolaridade .....	24
2.2.1.1.3 Faixa Etária .....	25
2.2.1.1.4 Renda .....	25
2.2.1.1.5 Cultura .....	26
2.2.1.2 Variáveis comportamentais .....	26
2.2.1.2.1 Valores e dinheiro.....	27
2.2.1.2.2 Materialismo .....	27
2.2.1.2.3 Educação financeira .....	28
<b>3 METODOLOGIA</b> .....	32
<b>3.1 Enquadramento metodológico</b> .....	32
<b>3.2 Procedimentos metodológicos</b> .....	34
<b>3.3 Análise dos dados</b> .....	35
<b>4 RESULTADOS E DISCUSSÕES</b> .....	37
<b>4.1 Associação entre educação financeira e propensão ao endividamento</b> .....	37
<b>4.2 Associação entre perfil demográfico e propensão ao endividamento</b> .....	43
4.2.1 Gênero e propensão ao endividamento .....	43
4.2.2 Filhos e propensão ao endividamento.....	48
4.2.3 Renda e propensão ao endividamento.....	50
<b>4.3 Qualificação do endividamento dos acadêmicos</b> .....	58
4.3.1 Endividamento dos acadêmicos .....	58
4.3.2 Tipos de dívidas adquiridas pelos acadêmicos .....	60



4.3.3 Inadimplência dos acadêmicos .....	62
4.3.4 Razões para obtenção das dívidas pelos acadêmicos .....	63
<b>4.4 Associação entre educação financeira e comportamento financeiro .....</b>	<b>66</b>
4.4.1 Formas de pagamento adotadas pelos acadêmicos .....	66
4.4.2 Relação entre remuneração e aquisição de dívidas .....	68
4.4.3 Comportamento com relação ao crédito .....	70
4.4.4 Comportamento frente ao risco .....	75
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>78</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>81</b>
<b>APÊNDICE .....</b>	<b>86</b>

# 1 INTRODUÇÃO

## 1.1 Apresentação do estudo

O estudo do comportamento humano, no que se refere às decisões financeiras, vem adquirindo força nos últimos anos. Descobrir o porquê de determinadas opções de consumo ou de investimento, mostra-se relevante não somente para os indivíduos que fazem estas escolhas, mas, também, para as empresas que, muitas vezes, carecem de informações acerca do perfil e das preferências destes indivíduos. Hoje, vive-se em uma sociedade que sofre com as consequências da alta propensão ao consumo. Este consumismo, onde boa parte da população está inserida, induz a uma situação de insegurança financeira e, em muitos casos, ao endividamento.

Estudos a cerca deste endividamento mostram que o baixo nível de educação financeira tornou-se um dos principais motivos da alta propensão às dívidas. Infelizmente, a realidade brasileira é bastante desanimadora. Como é sabido, poucas são as instituições de nível fundamental e médio que oferecem fundamentos para criação de hábitos financeiros saudáveis. Desta forma, grande parte dos jovens sai da escola sem os ensinamentos necessários para construir uma vida financeira equilibrada.

De acordo com pesquisas recentes, o número de jovens endividados no Brasil vem crescendo consideravelmente. Fatores como a facilidade de obtenção de crédito, necessidade de aparentar sucesso ou ascensão profissional, educação financeira precária e o imediatismo, característico da geração Y (jovens nascidos nas décadas de 80 e 90), tem influenciado nestas estatísticas. Neste contexto, verifica-se a importância de estudos que busquem esclarecer pontos importantes acerca do assunto, como os motivos que levam ao endividamento, quais variáveis exercem influência sobre o mesmo e como encontrar formas de evitar que este torne-se um problema social ainda maior.

Visando elucidar questões de grande relevância, as finanças comportamentais procuram compreender os fatores psicológicos que influenciam nas decisões de investimento e de consumo, buscando identificar os motivos que levam as pessoas a consumir, se endividar ou escolher um tipo de investimento, por exemplo.

As finanças comportamentais visam complementar teorias financeiras mais antigas, trazendo conceitos antes inexplorados pelas mesmas. Fatores psicológicos costumavam ser ignorados pelos pilares das principais teorias financeiras, como a teoria tradicional e a teoria moderna de finanças. Graças ao desenvolvimento das finanças comportamentais, esses fatores passaram a ser utilizados nas análises financeiras, possibilitando diagnósticos mais próximos da realidade.

Diante do exposto, o presente estudo buscou, a luz das finanças comportamentais, associar as variáveis educação financeira e endividamento, a fim de verificar se há diferença nos níveis de endividamento de estudantes ingressantes e concluintes dos cursos de graduação em Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas, do Centro de Ciências Sociais e Humanas (CCSH), da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM).

Partindo-se do pressuposto de que, os referidos cursos, são alguns dos que possuem maior direcionamento para a área financeira, é possível deduzir que, os acadêmicos destes, concluem a graduação com uma maior consciência acerca de suas finanças pessoais e, conseqüentemente, menor propensão ao endividamento.

Diante do exposto, torna-se interessante verificar se o fato de o indivíduo estudar algum destes cursos da área econômico-financeira influencia, ou não, em suas decisões de consumo, e se diminui a possibilidade de deparar-se em uma condição de endividamento. O estudo ora proposto, então sugere a seguinte questão-problema: qual é a associação entre educação financeira e propensão ao endividamento junto aos acadêmicos ingressantes e concluintes dos cursos de graduação em Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas, do Centro de Ciências Sociais e Humanas (CCSH), da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM)?

Para responder este questionamento, foram aplicados, no primeiro semestre de 2015, questionários aos alunos ingressantes e concluintes dos cursos de graduação supramencionados, estabelecendo, assim, um comparativo entre estes dois grupos.

Desta forma, tem-se como objetivo geral, estabelecer, de acordo com as finanças comportamentais, uma relação entre educação financeira e propensão ao endividamento junto aos acadêmicos dos referidos cursos de graduação, no ano de 2015. Já como objetivos específicos, destacam-se:

- a) Verificar se a educação financeira obtida junto aos cursos de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas explica o comportamento dos acadêmicos em relação ao endividamento.
- b) Verificar se fatores como gênero, renda e o fato de possuir filhos, ou não, interferem na propensão/aversão ao endividamento destes acadêmicos;
- c) Qualificar o endividamento detido pelos acadêmicos dos cursos de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas;
- d) Identificar os motivos do endividamento junto aos acadêmicos pesquisados; e
- e) Analisar a associação entre a educação financeira recebida durante os cursos de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas e o comportamento financeiro dos indivíduos.

Os estudos na área de finanças comportamentais vêm se mostrando fundamentais para compreensão das finanças como um todo. Nos últimos anos, foram realizados trabalhos em nível de graduação e pós-graduação, onde grupos específicos e bastante variados como, por exemplo, as mulheres, os profissionais da área financeira e os estudantes de graduação, foram estudados.

Um exemplo de estudo realizado sob a ótica das finanças comportamentais foi o elaborado por Trindade (2009). Em sua dissertação de mestrado a autora buscou compreender quais fatores exercem influência na propensão ao endividamento, nas mulheres de determinada região do estado do Rio Grande do Sul. Neste estudo, foram realizadas análises que relacionavam propensão ao endividamento com idade, estado civil, religião, etnia, escolaridade e, também, variáveis psicológicas. Foi possível constatar que, as decisões que envolvem endividamento, sofrem interferência de variáveis comportamentais, demográficas e psicológicas, não sendo decisões plenamente racionais, o que confirma o exposto nas teorias comportamentais.

Ao efetuar uma análise quanto à aversão ao risco em profissionais do setor financeiro, Dal Ross (2013) em seu trabalho de conclusão de pós-graduação, identificou que indivíduos do sexo feminino e de maior idade possuem maior aversão a perdas. Este resultado contestou estudos anteriores, que afirmavam que gênero e faixa etária não exerciam influência significativa no nível de aversão a perdas. Neste estudo, foi constatado, também, que quanto maior o tempo de carreira e o número de dependentes, maior o conservadorismo ao realizar investimentos.

Já Weber (2014), em seu trabalho de conclusão de graduação, buscou identificar o nível de aversão ao risco dos estudantes de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), levando em consideração fatores como gênero, estágio no curso, objetivos profissionais futuros e idade. Neste estudo, chegou-se à conclusão de que as mulheres são mais avessas ao risco que os homens, além de que, o estágio no curso, objetivos futuros e idade, pouco se associaram com a aversão ao risco.

Rogers, Favato e Securato (2008) também realizaram um interessante estudo entre acadêmicos de diversos cursos de graduação, buscando relacionar educação financeira e o processo de tomada de decisões em investimentos. O resultado deste estudo revelou que vieses no processo cognitivo e limitações no aprendizado permanecem mesmo em indivíduos com educação financeira mais estruturada, fortalecendo, assim, as teorias comportamentais.

Desta forma, verificando os estudos realizados na área até então, foi possível constatar que ainda não havia sido elaborada nenhuma pesquisa que buscasse comparar o nível de propensão ao endividamento em estudantes que estão iniciando e que estão concluindo os cursos de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas. Acredita-se que, após concluir um destes cursos de graduação, o grau de educação financeira dos indivíduos aumente significativamente, contribuindo para que sua propensão ao endividamento diminua. Porém, existe a possibilidade de, mesmo com um nível de educação financeira elevado, os indivíduos serem propensos ao endividamento, visto que, podem ser influenciados por erros cognitivos e fatores psicológicos. O presente estudo busca, então, complementar os estudos anteriormente realizados nesta área temática, contribuindo para o aperfeiçoamento e compreensão das finanças comportamentais.

## **1.2 Estrutura do estudo**

Buscando facilitar o entendimento deste estudo, optou-se por dividi-lo nos seguintes capítulos: introdução, referencial teórico, metodologia, resultados e discussões e considerações finais.

O capítulo introdutório procurou apresentar um apanhado geral acerca da temática a ser desenvolvida, expondo os objetivos do estudo, a justificativa, a

problemática, a hipótese e a estrutura deste trabalho. Junto a isso, apresentou-se uma breve contextualização a respeito do tema.

O segundo capítulo apresenta a base teórica deste estudo, visando contemplar os objetivos gerais e específicos anteriormente estabelecidos. Neste capítulo de referencial teórico foram apresentadas noções a respeito das principais teorias financeiras, com enfoque para as finanças comportamentais e seus fatores determinantes para o endividamento.

Já o terceiro capítulo, se refere aos procedimentos metodológicos utilizados, expondo as técnicas e métodos que auxiliaram a solucionar o problema de pesquisa proposto.

O quarto capítulo apresenta os resultados obtidos neste estudo, assim como a análise dos mesmos. Ainda neste tópico, foram realizadas as discussões pertinentes ao tema.

Por fim, o capítulo de considerações finais apresenta as conclusões obtidas, as limitações e dificuldades encontradas, assim como, sugestões para futuros estudos na área.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

Neste capítulo são apresentadas as principais teorias e abordagens que deram suporte ao estudo desenvolvido. Visando um melhor entendimento e facilidade ao relacionar a teoria com os resultados alcançados, inicialmente, neste capítulo, é apresentado um apanhado geral referente às finanças, destacando algumas linhas de pensamento relevantes ao tema proposto. Após isso, estão destacadas as finanças comportamentais, juntamente com os fatores que influenciam na propensão ao endividamento.

### **2.1 Finanças**

De acordo com Bodie e Merton (1999, p. 26), pode-se definir finanças como “o estudo de como as pessoas alocam recursos escassos ao longo do tempo”. Já para Cornett, Adair Jr. e Nofsinger (2013, p. 5), as finanças tratam das “maneiras pelas quais as pessoas e as organizações captam e alocam capital, usam os recursos financeiros e responsabilizam-se pelos riscos envolvidos”.

Tendo em vista a complexidade de uma tomada de decisão financeira, e a importância de se tomar a decisão correta, evitando, assim, prejuízos futuros, o estudo das finanças torna-se cada vez mais importante para as organizações e, também, para as pessoas.

Geralmente, na academia, as empresas são o foco do estudo em finanças, todavia, para Cornett, Adair Jr. e Nofsinger (2013), muitas das ferramentas e técnicas utilizadas na organização financeira de uma empresa podem ser adaptadas, também, para a área das finanças pessoais. Gitman (2006) acredita que, a compreensão deste campo de estudo, permite que os indivíduos tomem, também, melhores decisões financeiras pessoais.

Várias linhas de pensamento e teorias foram desenvolvidas nesta área. Para melhor compreender o estudo desenvolvido, foram descritas as principais teorias financeiras existentes antes do surgimento das finanças comportamentais, que são o foco deste estudo. De acordo com Macedo Jr., Kolinsky e Morais (2011), além das finanças comportamentais, pode-se destacar duas linhas de pensamento em finanças: o da teoria tradicional das finanças e o das finanças modernas.

### 2.1.1 Teoria tradicional das finanças

A teoria tradicional das finanças baseia-se na formação de carteiras de investimento capazes de oferecer retornos maiores que a média do mercado. Os adeptos desta teoria dividem-se em dois grupos distintos: o dos analistas técnicos, que através de históricos buscam projetar o comportamento da maioria dos investidores, e o dos analistas fundamentalistas, que possuem como principal instrumento de trabalho as demonstrações contábeis e os planos de investimentos. Apesar das divergências encontradas entre estes dois grupos, ambos acreditam que o mercado pode ser previsto através de informações do passado, e que é possível auferir ganhos acima da média de mercado (MACEDO JR; KOLINSKY; MORAIS, 2011).

Esta teoria é bastante criticada pelos estudiosos da área, pois, por ter sido desenvolvida no dia a dia do mercado, não possui uma estrutura técnica consistente. Além disso, ao utilizar-se de informações do passado para projetar o futuro, acaba entrando em desacordo com o princípio da descontinuidade temporal, que acredita que empresas, sociedades e mercados não repetem no futuro comportamentos do passado (MACEDO JR; KOLINSKY; MORAIS, 2011).

Outro contraponto desta teoria é o fato de não existirem provas de que seja possível obter rentabilidade superior a do mercado de maneira contínua e consistente, tampouco um método específico que possa ser seguido para que sempre sejam obtidos retornos superiores ao mercado (MACEDO JR; KOLINSKY; MORAIS, 2011).

### 2.1.2 Finanças modernas

As finanças modernas começaram a ser desenvolvidas no início dos anos 1950, em um momento em que a teoria dos jogos de Von Neumann e Morgenstern, juntamente com seus conceitos de agentes econômicos racionais e mercados eficientes, passava a exercer influência significativa na economia (MACEDO JR; KOLINSKY; MORAIS, 2011).



Diferentemente da teoria tradicional das finanças, a teoria das finanças modernas foi desenvolvida na academia e recomenda que não seja almejada uma rentabilidade superior à média do mercado, e sim, uma rentabilidade adequada ao nível de risco desejado pelo investidor. Além disso, a teoria das finanças modernas acredita não ser possível realizar previsões econômicas, pois, constantemente, os agentes econômicos alternam seus comportamentos, evitando a previsibilidade de seus atos e, conseqüentemente, tais previsões (MACEDO JR; KOLINSKY; MORAIS, 2011).

Um pilar importante desta teoria trata-se da personificação do homem econômico racional. Apesar de fatores psicológicos e referentes à irracionalidade terem sido utilizados por economistas como Adam Smith e John Maynard Keynes, nos anos 1940, após a segunda guerra mundial, a ideia de homem econômico racional prevaleceu. Este pressuposto indica que, investidores racionais sempre buscam a solução ótima, ou seja, obtenção de maior retorno com menor risco e maximização da utilidade esperada. No desenvolvimento das finanças modernas, duas teorias obtiveram grande destaque: a teoria do portfólio e a teoria do mercado eficiente (MACEDO JR; KOLINSKY; MORAIS, 2011).

A teoria do portfólio foi criada em 1952, pelo economista americano Harry Max Markowitz, e consiste na composição estatística de uma carteira de investimentos eficiente, com o menor risco possível e maior retorno esperado (CÔRTEZ, 2008). De acordo com Bernstein (1997), esta teoria recomenda a diversificação da carteira de investimentos, de forma que, a média do mercado seja acompanhada de perto. Neste caso, o investidor não preocupa-se apenas com o risco de um ativo, mas sim, com o risco total da carteira. Pode-se dizer que este é mais um aspecto que confronta a teoria tradicional das finanças, pois, a mesma tratava a diversificação de investimentos como algo ruim.

A teoria do mercado eficiente, por sua vez, acredita que, os investidores que se afastam da racionalidade plena, serão excluídos do mercado pelos investidores embasados na racionalidade. Porém, vários são os relatos acerca de mercados e investidores pouco racionais, assim como, de estudos que verificaram que os valores dos ativos podem apresentar tendências, em determinados momentos. Desta forma, a ideia de racionalidade plena foi perdendo forças, incentivando estudos que deram embasamento para as finanças comportamentais (RABELO JR; IKEDA, 2004).

### 2.1.3 Finanças comportamentais

Criado há mais de 30 anos, pelos psicólogos e professores israelenses Amos Tversky e Daniel Kahneman, o modelo das finanças comportamentais vem preenchendo a lacuna existente na teoria neoclássica, utilizando-se para explicar decisões financeiras, além da própria economia, é claro, de áreas como a psicologia e a sociologia (MILANEZ, 2003). Não possui como objetivo anular as teorias anteriores, e sim, aprimorar os estudos na área, levando em consideração fatores anteriormente deixados de lado (MACEDO JR; KOLINSKY; MORAIS, 2011).

Este campo de estudo parte do pressuposto de que o ser humano não é completamente racional, sendo constantemente influenciado por emoções e erros cognitivos e, nem sempre, conseguindo processar todas as informações acerca do mercado (CÔRTEZ, 2008).

Com os estudos de Daniel Kahneman e Amos Tversky, as finanças comportamentais surgiram como uma crítica às teorias financeiras anteriores, contrariando duramente a teoria dos mercados eficientes quando, em 1972, verificou situações em que as decisões financeiras não eram tomadas de maneira totalmente racional (MACEDO JR; KOLINSKY; MORAIS, 2011). Em diversas situações, buscando simplificar o processo decisório, os investidores acabam não levando em consideração todas as alternativas existentes, antes da tomada de decisão, ocasionando, muitas vezes, erros incompatíveis com as finanças modernas (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).

De acordo com Macedo Jr, Kolinsky e Morais (2011), nos estudos realizados por Kahneman e Tversky, em 1979, percebeu-se que as pessoas, muitas vezes, escolhiam opções de menor retorno esperado, demonstrando certa irracionalidade e contrariando a ideia de Markowitz, de que os investidores são racionais e sempre preferem o maior retorno esperado.

Defendendo a ideia de que o ser humano possui limitações, e nem sempre toma decisões totalmente racionais, as finanças comportamentais vêm abrindo caminho para que aspectos psicológicos também sejam levados em consideração nas análises econômicas (MILANEZ, 2003). Muitas vezes, no mercado financeiro, com uma imensa variedade de opções, torna-se complicado ponderar cada uma das alternativas possíveis, escolhendo a melhor opção dentre todas as apresentadas.

Em grande parte das vezes, apenas algumas alternativas são levadas em consideração, o que demonstra, mais uma vez, a racionalidade limitada do ser humano (MACEDO JR; KOLINSKY; MORAIS, 2011).

Muitos são os estudos que indicam situações em que os indivíduos não comportam-se racionalmente, como prevê a teoria neoclássica. Isso demonstra que existe a necessidade de que outros fatores sejam incluídos nas análises econômicas (MILANEZ, 2003). Kotler e Keller (2012) destacam a teoria de Sigmund Freud, que conclui que o comportamento dos indivíduos é formado por fatores psicológicos basicamente inconscientes, tornando difícil compreender por completo suas motivações.

Na Figura 1, pode-se verificar um sucinto comparativo entre as três teorias apresentadas anteriormente.

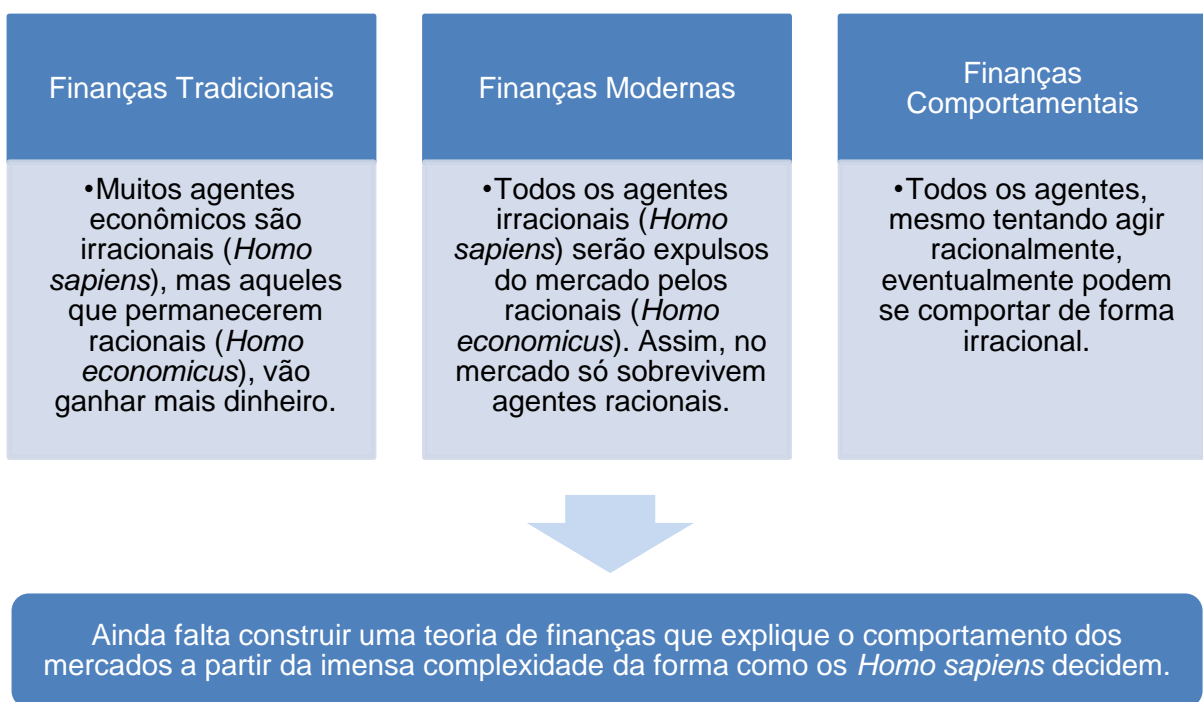


Figura 1 – Comparativo entre teorias financeiras.

Fonte: Adaptação de Macedo Jr, Kolinsky e Morais (2011, p. 267).

Observa-se, então, que está havendo uma evolução das teorias, onde, novas análises vem surgindo. Apesar disso, ainda há espaço para que novos estudos sejam realizados e novas teorias ganhem força.

### 2.1.3.1 Teoria do prospecto

Tversky e Kahneman criaram durante seus estudos, uma das principais teorias das finanças comportamentais: a teoria do prospecto. De acordo com Barbedo e Camilo-da-Silva (2008), a teoria do prospecto, também conhecida como teoria das perspectivas, apresenta-se como uma alternativa às teorias clássicas, que se baseiam na tomada de decisão racional. Devido à complexidade da irracionalidade humana, a criação de modelos como este se tornam de grande dificuldade.

Esta teoria demonstra que o processo de escolha é realizado em duas fases. Na primeira fase, faz-se uma análise das possibilidades e simplificação do processo, na segunda, há uma avaliação dessas possibilidades e escolha da opção de melhor valor. Durante este processo, podem ocorrer erros de avaliação e, conseqüentemente, opção pela direção errada (MACEDO JR; KOLINSKY; MORAIS, 2011). O estudo da teoria do prospecto teve início da seguinte forma:

Kahneman e Tversky perguntaram a um grupo de estudantes se eles preferiam um ganho seguro de \$ 3.000 a uma possibilidade de 80% de ganhar \$ 4.000. Oitenta por cento dos entrevistados preferiram o ganho seguro, apesar de que todos poderiam facilmente calcular que o ganho esperado do prospecto seria maior ( $\$ 4.000 \times 0,8 = 3.200$ ). Isso pode ser explicado pela aversão ao risco presente na teoria da utilidade esperada [...]. Em um outro experimento, com o mesmo grupo [...], foi oferecido um prospecto de 80% de perder \$ 4.000 ou uma perda segura de \$ 3.000. A grande maioria (92%) dos entrevistados preferiu o risco de perder \$ 4.000. (MACEDO JR; KOLINSKY; MORAIS, 2011, p. 276).

Apesar de os dois questionamentos serem bastante semelhantes, a maneira como foram formulados, um mencionando ganhos e outro mencionando perdas, induz a respostas diferentes. Nota-se que, com relação ao ganho, os indivíduos mostraram-se avessos ao risco, mas, diante de perdas, esses indivíduos acabam aceitando os riscos, visando diminuir a possibilidade de essa perda ocorrer (CÔRTEZ, 2008). Como as decisões financeiras são tomadas em situações complexas e de grande incerteza, além de significativa carga emocional, os investidores acabam agindo intuitivamente, surgindo, assim, momentos de irracionalidade (MACEDO JR; KOLINSKY; MORAIS, 2011).

Antes de ser formulada a teoria do prospecto, o processo de tomada de decisão era explicado pela teoria da utilidade esperada, baseado pela racionalidade do indivíduo e na ideia de que as escolhas eram tomadas visando a otimização da

riqueza. Com seus estudos, Kahneman e Tversky chegaram a uma função de utilidade diferente da existente até então (BARBEDO; CAMILO-DA-SILVA, 2008). Conforme demonstra a Figura 2, esta função apresenta uma curva côncava no domínio dos ganhos, indicando aversão ao risco, e convexa no domínio das perdas, indicando propensão ao risco.

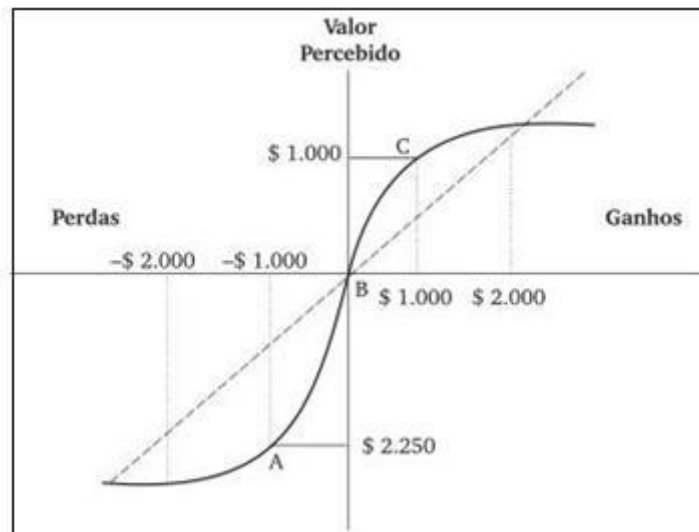


Figura 2 – Função utilidade de acordo com a teoria do prospecto.  
Fonte: Barbedo e Camilo-da-Silva (2008, p. 58).

Já a Figura 3, estabelece um comparativo entre a função apresentada pela teoria da utilidade e a função apresentada pela teoria do prospecto.

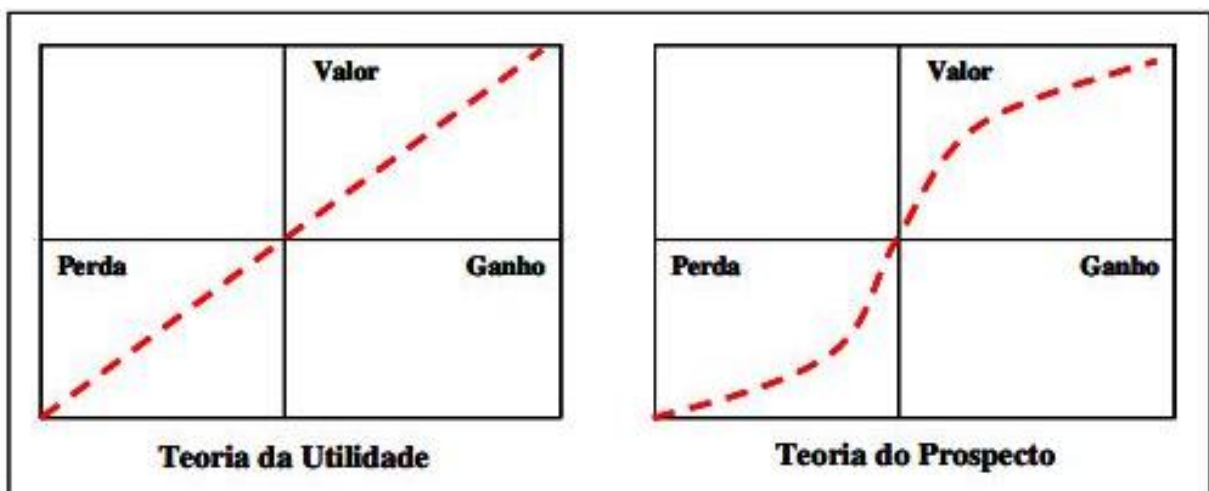


Figura 3 – Curvas de risco-utilidade.  
Fonte: Rogers, Favato e Securato (2008, p. 5).

Como é possível visualizar, a curva que representa a teoria da utilidade esperada é plana em ambas as direções, enquanto a curva da teoria do prospecto é côncava para ganhos e convexa para perdas, além de ser mais íngreme para perdas e ganhos pequenos.

De acordo com Trindade (2009), a teoria do prospecto pode ser associada ao endividamento, partindo-se do pressuposto de que um indivíduo com alta propensão ao risco possui, também, alta propensão ao endividamento.

## **2.2 Endividamento**

De acordo com o Observatório do Endividamento dos Consumidores (2002), importante instituição portuguesa que continuamente realiza estudos técnicos sobre as dívidas contraídas pelos consumidores, pode-se definir endividamento como o saldo devedor de um agregado familiar, resultado de uma ou mais dívidas. Geralmente, estas dívidas estão associadas a créditos de habitação e a créditos de consumo, como aqueles para aquisição de bens ou serviços. Entende-se por endividamento, também, as situações em que há o consumo antecipado ou apropriação de um bem, antes de ter sido feito o pagamento do mesmo (SILVA, 2008).

Esta situação de endividamento, em que muitas pessoas se encontram, aumenta a vulnerabilidade das famílias com relação a mudanças econômicas e situações de adversidade (NEVES, 2000), deixando-as em situações de desequilíbrio financeiro.

Importante demonstrar, ainda, a existência da figura do sobreendividamento, que trata-se da impossibilidade de o consumidor quitar as obrigações adquiridas (FERREIRA, 2000). O Observatório do Endividamento dos Consumidores (2002) classifica o sobreendividamento em passivo e ativo. Entende-se por sobreendividamento passivo aquele em que o indivíduo fica impossibilitado de pagar suas dívidas por consequência de algo não previsto, como doença ou desemprego, por exemplo. Já o sobreendividamento ativo é aquele em que o indivíduo contrai dívidas que poderiam ser evitadas, muitas vezes por falta de planejamento financeiro ou até mesmo por má fé.

Os estudos realizados pelo Observatório ainda afirmam que este sobreendividamento está fortemente ligado ao acesso ao crédito, embora não

dependa essencialmente dele. Como o crédito mostra-se como uma oportunidade de ascender socialmente, o seu uso acaba sendo, muitas vezes, exagerado e impensado, tornando-se um risco para os consumidores, que tornam-se dependentes e endividados.

Diariamente, diversos fatores vêm influenciando no desejo de compra dos consumidores. Necessidades biológicas básicas como alimentação, vestuário e habitação, são alguns destes fatores, mas, na maioria das vezes, outros desejos tidos como supérfluos levam os indivíduos às compras (WONNACOTT et al., 1985). Porém, compras de itens desnecessários, ou em excesso, nem sempre indicam satisfação, pois, junto delas, surgem as dívidas que, em muitos casos, comprometem o orçamento familiar (CERBASI, 2009).

De acordo com Santos (2014), quando há um planejamento dos investimentos e desembolsos relativos a gastos familiares, como educação e saúde, e esses são priorizados, pode-se dizer que há um consumo racional. Já quando existe um consumo desorganizado e sem planejamento, geralmente caracterizado pelo uso do cartão de crédito e do cheque especial, e que contribui para o endividamento da família, diz-se que há um consumo irracional.

Dados da Confederação Nacional do Comércio (CNC, 2014), indicam que, no mês de agosto, 63,6% dos brasileiros estavam endividados, sendo que, de acordo com a Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) de Porto Alegre, o maior índice de pessoas com dívidas em atraso (38,28%) está na faixa dos 16 aos 20 anos de idade.

Muitas vezes, a escolha de um padrão de vida incompatível com os rendimentos adquiridos, gera a aquisição de dívidas intermináveis e, em muitos casos, impagáveis (CERBASI, 2009). De acordo com Trindade (2009), o estudo dos fatores que exercem influência sobre o endividamento, mostra-se de grande importância, tanto para as próprias pessoas, quanto para as empresas, que necessitam de informações acerca do comportamento do consumidor para uma tomada de decisão acertada.

### 2.2.1 Fatores determinantes do endividamento

Vários são os fatores que podem exercer influência na propensão ao endividamento. Dentre estes, existem variáveis demográficas e culturais, como gênero, escolaridade, faixa etária, renda e cultura, e variáveis comportamentais,

como valores do dinheiro, percepção e comportamento de risco, materialismo, educação financeira e emoções (Flores, 2012).

#### 2.2.1.1 Variáveis demográficas e culturais

As variáveis demográficas tem determinante influência no endividamento, pois estão intimamente ligadas ao comportamento do consumidor. Entre as variáveis demográficas pode-se destacar: gênero, escolaridade, faixa etária, renda e cultura.

##### 2.2.1.1.1 Gênero

A variável gênero possui significativa influência nas decisões de compra dos indivíduos. Embora em algumas situações esta possa funcionar como moderadora do comportamento, em outras, ela influencia os consumidores a decidir o que, como, onde e quando comprar (SOLOMON, 2011).

Vários estudos buscam estabelecer um paralelo entre endividamento de homens e de mulheres. A maior parte destes estudos aponta que os homens são mais materialistas que as mulheres e, por isso, estão mais propensos ao endividamento. Isso pode ser explicado pelo fato de as mulheres serem mais prudentes em suas decisões financeiras e apresentarem melhor organização e planejamento do orçamento financeiro (BAEK; HONG, 2004). Pode-se citar como exemplo, o estudo realizado por Flores (2012), onde verificou-se que as mulheres possuem maiores níveis de percepção de risco.

Estudo realizado por Brusky e Fortuna (2002) revelou, de maneira geral, que as mulheres são mais conservadoras e cautelosas que os homens. Ao serem comparadas com o gênero masculino, as mulheres, revelam um perfil mais poupador. Os homens, por sua vez, costumam ser mais dispostos a correr riscos, sendo, inclusive, mais ambiciosos.

Por outro lado, as mulheres sofrem maior pressão social, mostrando-se mais preocupadas com questões de aceitação e, conseqüentemente, sofrendo maior influência da sociedade. Além disso, tendem a acompanhar de maneira mais próxima os padrões de consumo relacionados à moda, indo às compras com maior frequência e comprando, muitas vezes, por impulso (MERLO; CERIBELI, 2014).



Na Figura 4, é possível visualizar um comparativo entre os gêneros, no que se refere a seus hábitos de consumo.

<b>Aspectos</b>	<b>Principais diferenças entre os gêneros</b>
Orientação de compra	Os homens tendem a ser orientados para a realização de tarefas e por benefícios funcionais, enquanto as mulheres tendem a ser orientadas para os benefícios não funcionais provenientes do processo de compra, além de serem mais influenciadas por pressões sociais.
Motivações básicas	Os homens são motivados pela necessidade de autoafirmação e domínio, enquanto as mulheres são motivadas pela promoção das relações interpessoais e necessidade de afirmação.
Compra de imóvel	Na compra de um imóvel, os homens valorizam mais as experiências anteriores, enquanto as mulheres engajam-se em processos de busca de informações de fontes diversas. Além disso, os homens valorizam imóveis mais robustos fisicamente, enquanto as mulheres valorizam conforto e a realização pessoal associada a cada alternativa de compra.
Escolha de um supermercado	Os homens tendem a atribuir maior importância ao aspecto conveniência, enquanto as mulheres valorizam mais o ambiente da loja, a qualidade do sortimento e a imagem.
Sustentabilidade	As mulheres atribuem maior importância a atributos ecologicamente corretos presentes nos produtos, assim como aos projetos ambientais desenvolvidos pelas organizações.
Compras por impulso	As mulheres tendem a realizar com maior frequência compras por impulso (sem planejamento).
Compras compulsivas	As mulheres tendem a efetuar compras com maior frequência, destinando mais tempo para realização dessa tarefa específica.
Adoção de novas tecnologias	Os homens decidem pela adoção ou não de uma nova tecnologia com base principalmente na utilidade percebida, enquanto as mulheres tomam essa decisão com base primeiramente na percepção de prazer associado ao consumo.
Adoção do comércio eletrônico	Os homens tendem a ser mais atraídos pela possibilidade de comprar utilizando o comércio eletrônico.

Figura 4 – Hábitos de consumo: comparativo entre homens e mulheres.  
Fonte: Merlo e Ceribeli (2014, p. 13).

#### 2.2.1.1.2 Escolaridade

Partindo-se do pressuposto de que maiores níveis de escolaridade podem gerar maiores níveis de educação financeira, pode-se dizer que, quanto maior a escolaridade, maior a percepção de risco (FLORES, 2012). Desta forma, pode-se dizer, também, que a propensão ao endividamento diminui conforme aumenta o nível de escolaridade.

Estudos apontam que pessoas com níveis mais baixos de escolaridade tendem a possuir maior propensão ao endividamento. Pode-se citar como exemplo,

o estudo realizado por Trindade (2009), onde os indivíduos pesquisados que possuíam apenas o ensino fundamental completo apresentaram uma alta propensão ao endividamento, quando comparados a indivíduos de escolaridade mais elevada.

#### 2.2.1.1.3 Faixa Etária

De acordo com Merlo e Ceribeli (2014), a faixa etária pode ser considerada uma das variáveis que exercem maior influência sobre as decisões de consumo individuais. Com o avanço da idade, os hábitos, valores e preferências de consumo mudam significativamente.

Zuckerman e Kuhlman (2000), corroborando o que foi supracitado na variável gênero, demonstram que os homens mais jovens apresentam maiores níveis de impulsividade, tendendo a arriscar mais e a contrair um maior número de dívidas se comparados a indivíduos mais velhos. Estudos como o de Vieira et al. (2013), apontam que indivíduos com maior idade apresentam maiores percepções de risco.

#### 2.2.1.1.4 Renda

Para esta variável, é importante destacar que indivíduos de baixa renda, além de apresentarem maior dificuldade em economizar seus recursos financeiros, estão mais suscetíveis às complicações provenientes das dívidas (ZERRENER, 2007). Vários estudos acerca do endividamento buscam estabelecer relação entre a propensão em adquirir dívidas e a renda dos indivíduos. O estudo de Trindade (2009), focado no gênero feminino, verificou que as respondentes com menor renda familiar e individual apresentaram maiores médias de propensão ao endividamento.

Vieira et al. (2013), em estudo realizado com indivíduos trabalhadores de entidades públicas e privadas, verificou que indivíduos com menor renda apresentam maior tendência ao risco. Neste caso, considera-se que indivíduos predispostos ao risco são, também, predispostos ao endividamento.

Santos (2013), em sua pesquisa com jovens universitários, também verificou que havia relação entre renda e endividamento, obtendo um resultado semelhante aos citados anteriormente. Neste estudo, verificou-se, também, que os indivíduos pertencentes a menor faixa de renda estavam mais predispostos ao endividamento.

#### 2.2.1.1.5 Cultura

Merlo e Ceribeli (2014) ressaltam que a cultura envolve crenças, valores, normas, conhecimentos, costumes e comportamentos de uma sociedade, sendo que, os mesmos interferem no convívio em sociedade e no aprendizado individual, onde, elementos da cultura são passados dos indivíduos mais antigos para os mais jovens.

As variáveis culturais podem ser compreendidas como a personalidade de uma sociedade, elas são a base para a construção dos valores e da ética de um determinado grupo. Em outras palavras, “cultura é a acumulação de significados, rituais, normas e tradições compartilhados entre os membros de uma organização ou sociedade” (SOLOMON, 2011, p. 568).

Flores (2012) ressalta que a cultura é um dos determinantes que mais influencia no comportamento do consumidor. Tem-se como exemplo, o fato de indivíduos de religiões diferentes possuírem níveis de educação financeira diferentes.

Outro ponto importante, é que a cultura facilita as relações humanas, pois, cria padrões de comportamento que influenciam na forma como as pessoas se comunicam. Pode-se dizer que a cultura é muito dinâmica e se modifica e adapta ao longo dos anos, pois, os valores e costumes de uma população tendem a se modificar ao passar do tempo (MERLO; CERIBELI, 2014).

Interessante ressaltar, que em um país de grande extensão geográfica, como o Brasil, existem várias diferenças culturais entre as regiões. Neste caso, existem características que envolvem a população brasileira de uma forma geral e características que distinguem os habitantes de determinada região (MERLO; CERIBELI, 2014). Desta forma, ao analisar-se o endividamento da população brasileira, por exemplo, deve-se levar em consideração, também, estes fatores culturais específicos.

#### 2.2.1.2 Variáveis comportamentais

Além das variáveis demográficas e culturais, existem ainda, uma série de variáveis comportamentais que também influenciam no comportamento dos

indivíduos perante os hábitos de consumo e endividamento. Pode-se destacar as seguintes variáveis, que serão apresentadas a seguir: valores e dinheiro, materialismo e educação financeira.

#### 2.2.1.2.1 Valores e dinheiro

De acordo com Solomon (2011, p. 172), “um valor é uma crença de que alguma condição é preferível em relação à sua condição oposta”. Os valores de uma pessoa exercem papel importante em suas decisões de consumo e possível propensão, ou aversão, ao endividamento. Vários produtos e serviços são comprados com o intuito de ajudar o indivíduo a atingir uma meta relacionada a um valor (SALOMON, 2011).

Para atingir estas metas, o dinheiro mostra-se de extrema importância, pois, serve como instrumento de troca, permitindo a realização dos desejos dos indivíduos. O dinheiro exerce poder tão grande sob a sociedade que, de acordo com Flores (2012), “pode trazer a sensação de prazer, *status*, autonomia, entre outros, sendo que, quem não tem acesso a uma quantia capaz de levar a estes sentimentos, sente-se rejeitado, excluído da sociedade”.

De acordo com Lauer-Leite et al. (2014), os significados dados ao dinheiro vão sendo formados desde a infância, onde as crianças são influenciadas pelos familiares, ambiente escolar, crenças e valores de sua cultura.

Moreira (2002) realizou um estudo sobre a percepção dos brasileiros em relação ao dinheiro. Este estudo estabeleceu, através de testes estatísticos, um comparativo entre as regiões do país. Desta forma, verificou-se que as percepções mudam de acordo com a região, pois, são grandes as diferenças culturais, hábitos, crenças, níveis de renda, escolaridade, entre outros.

#### 2.2.1.2.2 Materialismo

Muitas vezes os termos materialismo e consumismo se confundem e, usualmente, são utilizados para definir o mesmo acontecimento. Cabe ressaltar a diferença entre consumo e consumismo, onde, o primeiro, satisfaz as necessidades e relaciona-se com o essencial, e o segundo tem relação com o desejo e o supérfluo. Nem sempre, o ato de comprar um bem supérfluo caracteriza

consumismo, podendo tratar-se apenas de uma opção de consumo. O consumismo pode ser caracterizado pela compra compulsiva de bens supérfluos (SCHWERINER, 2008).

O número de pessoas que buscam superar a ausência de afeto, exagerando nas compras, vem crescendo constantemente. Para diminuir esse consumismo excessivo torna-se importante difundir ideias que remetam ao consumo consciente (MERLO; CERIBELI, 2014).

Schweriner (2008) ressalta que, para muitos consumidores, o ato de adquirir algo novo é extremamente gratificante, superando, inclusive, a posse e o uso do bem. Com isso, o indivíduo passa a adquirir muito mais produtos do que realmente necessita, pelo simples prazer de comprar. Essa compulsividade que, em muitos casos, gera dívidas que não podem ser pagas, pode ser consequência de ações que visem “compensar” frustrações, angústias e outros acontecimentos desagradáveis, tornando-se uma forma momentânea de gratificação.

Em alguns casos, a grande necessidade de se obter bens materiais pode ser considerada uma patologia. De acordo com Solomon (2011, p. 62), “Os ‘shopaholics’ (compradores compulsivos) recorrem às compras de maneira muito parecida com a forma com que os dependentes químicos recorrem às drogas e ao álcool”.

#### 2.2.1.2.3 Educação financeira

Sabe-se que esta é uma área ainda muito precária no Brasil, pois, poucas são as instituições de ensino que abordam temáticas de educação financeira para com seus alunos. Nos últimos anos, vários estudos vêm demonstrando a importância deste tema, relacionando-o com os altos índices de endividamento da população.

Zerrenner (2007) fortalece a ideia de que a educação financeira pode servir como prevenção ao endividamento, pois, fornece conhecimentos que auxiliam na elaboração de um planejamento orçamentário e na tomada de decisões. De acordo com Domingos (2013), a educação financeira trata-se de um tema comportamental, cujo objetivo é ensinar as pessoas a melhor utilizarem o dinheiro que recebem, focando em mudanças de comportamento que gerem bons hábitos financeiros.

A educação financeira é o processo mediante o qual os indivíduos e as sociedades melhoram sua compreensão dos conceitos e produtos financeiros. Com informação, formação e orientação claras, as pessoas adquirem os valores e as competências necessários para se tornarem conscientes das oportunidades e dos riscos a elas associados e, então, façam escolhas bem embasadas, saibam onde procurar ajuda e adotem outras ações que melhorem o seu bem-estar. Assim, a educação financeira é um processo que contribui, de modo consistente, para a formação de indivíduos e sociedades responsáveis, comprometidos com o futuro (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2014).

Desde janeiro de 1999, o Serasa vem fornecendo indicadores que buscam mensurar o nível de inadimplência das pessoas físicas. De acordo com o relatório do indicador de educação financeira do Serasa (2014), verificou-se que, no decorrer dos anos de 2011 e 2012 a inadimplência dos brasileiros cresceu cerca de 40%. Além disso, também foi possível notar que a taxa de inadimplência se elevou sem que uma das principais variáveis causadoras desta situação – o desemprego – se elevasse. O Serasa atribui esta situação, então, ao excesso de endividamento dos consumidores, ocasionado por falhas nas políticas de concessão de crédito e pelo baixo nível de educação financeira dos brasileiros. Quanto ao nível de educação financeira, propriamente dito, percebeu-se que há variações de acordo com a faixa etária, escolaridade e renda dos indivíduos. Com relação à faixa etária, como é possível notar na Figura 5, o nível de educação financeira tende a se elevar conforme aumenta a idade dos indivíduos.

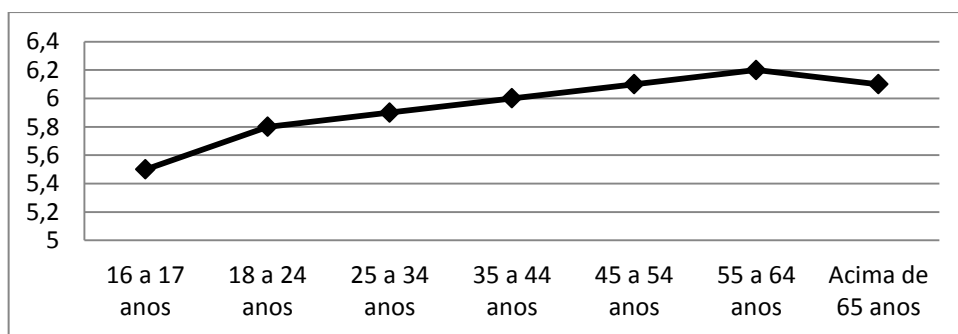


Figura 5 – Nível de educação financeira por faixa etária.  
Fonte: Adaptação de Serasa (2014).

No que se refere à escolaridade, os estudos realizados pelo Serasa verificaram que o nível de educação financeira se eleva conforme aumenta a escolaridade dos indivíduos (Figura 6).

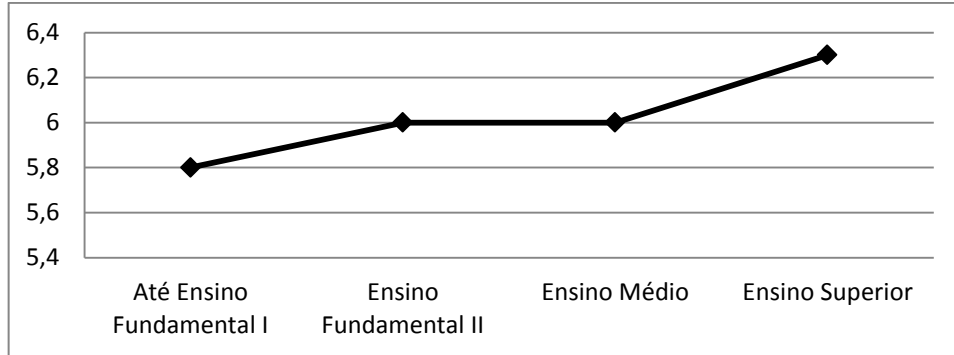


Figura 6 – Nível de educação financeira por escolaridade.  
Fonte: Adaptação de Serasa (2014).

Já com relação à renda pessoal, notou-se que o nível de educação financeira eleva-se, também, à medida que a renda das pessoas aumenta. Esta situação está ilustrada na Figura 7.

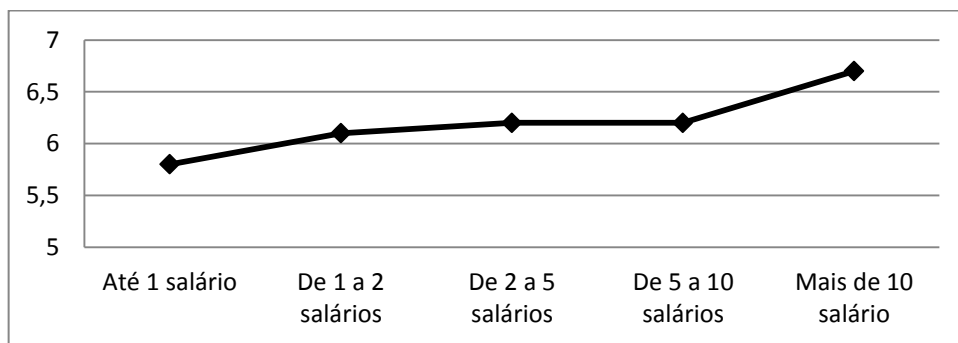


Figura 7 – Nível de educação financeira por faixa de renda.  
Fonte: Adaptação de Serasa (2014).

O próprio Serasa contribuiu no desenvolvimento do Índice de Educação Financeira (INdEF), que visa entender as necessidades e hábitos dos brasileiros com relação às suas finanças pessoais. Este índice é composto por três dimensões: a “atitude”, que busca entender a relação dos entrevistados com o dinheiro, o “conhecimento”, que visa analisar o entendimento de conceitos financeiros, e o “comportamento”, que identifica as atitudes do entrevistado no dia a dia. De acordo com estas dimensões, cada indivíduo é enquadrado em um dos 5 níveis contemplados por este índice, sendo que, no nível 1 encontram-se as pessoas com menor grau de educação financeira e, no nível 5, as com maior grau.

De acordo com os dados coletados pela organização, nos anos de 2013 e 2014, notou-se que os indivíduos pertencentes ao nível 1 preferem comprar a prazo e não à vista. Esta atitude acontece com menor frequência na medida que o nível de educação financeira aumenta, pois, para os níveis mais elevados a opção de poupar, ao invés de pagar parcelado, mostra-se mais interessante. Notou-se também que, quanto ao fato de discutir com a família as decisões financeiras, os indivíduos do nível 4 e 5 mostraram-se mais predispostos a esta atitude.

Vários são os motivos que tornam a educação financeira um fator importantíssimo para vida das pessoas. Um destes motivos seria o bem estar pessoal que a mesma pode proporcionar, visto que, ao ter conhecimento para tomar as decisões certas, o indivíduo torna-se menos suscetível a problemas relacionados ao dinheiro, como, desorganização das contas domésticas, falta de recursos para imprevistos e, até mesmo, inclusão de seu nome em cadastros de devedores (LUCCI et al., 2006).

Porém, de acordo com Rogers, Favato e Securato (2008), mesmo indivíduos que receberam ensinamentos de educação financeira estão sujeitos a cometer erros cognitivos e tomar decisões baseadas na irracionalidade, havendo, assim, uma limitação na aprendizagem. De acordo com as teorias comportamentais, os desvios da racionalidade são muito fortes e comuns na maioria dos seres humanos, deixando-os sujeitos a vieses comportamentais. Desta forma, nem sempre a educação financeira é o bastante para que sejam tomadas as melhores decisões financeiras (BARBEDO; CAMILO-DA-SILVA, 2008).



### **3 METODOLOGIA**

De acordo com Gil (1996), uma pesquisa busca responder aos problemas propostos através da utilização de métodos, técnicas e procedimentos científicos. Collis e Hussey (2005) definem pesquisa como um processo sistemático e metódico baseado em perguntas e investigações, que visa aumentar o conhecimento.

Os métodos utilizados na realização deste estudo, assim como o enquadramento metodológico do mesmo, serão apresentados neste capítulo, que foi dividido em 3 partes: enquadramento metodológico, procedimentos metodológicos e análise dos dados.

#### **3.1 Enquadramento metodológico**

De acordo com Andrade (2010), as pesquisas podem ser classificadas, de acordo com seus objetivos gerais, em: exploratórias, descritivas e explicativas. O presente estudo enquadra-se nos pilares das pesquisas exploratórias e descritivas, pois, além de tratar sobre finanças comportamentais, um tema pouco explorado no país, busca descrever as características da população estudada, ou seja, os alunos ingressantes e concluintes dos cursos de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas da UFSM.

Gil (1996) destaca que as pesquisas exploratórias possuem como principal objetivo o aprimoramento de ideias, sendo que, na maioria das vezes, este tipo de pesquisa aparece como pesquisa bibliográfica ou estudo de caso. Já as pesquisas descritivas, buscam estabelecer relações entre variáveis, sendo possível identificar, inclusive, a natureza dessas relações. São utilizadas, também, para descrever as características de uma população ou fenômeno.

Já de acordo com os procedimentos técnicos, o presente estudo possui características de pesquisa bibliográfica, levantamento e estudo de caso. De acordo com Malheiros (2011) as pesquisas bibliográficas visam comparar e confrontar as ideias de diversos autores, objetivando chegar a uma conclusão com base em pesquisas anteriores. Cabe ressaltar que não se trata de um resumo de obras já feitas, mas sim, uma análise das ideias expostas nestas obras.

Andrade (1999) ressalta que é necessário que este tipo de pesquisa sirva de apoio para outros métodos. Desta forma, as pesquisas bibliográficas servem,

também, para oferecer suporte à preparação de um estudo, podendo ser considerada como “um conjunto de conhecimentos reunidos em obras de toda natureza” (FACHIN, 2006, p. 120). Para elaboração deste estudo, sentiu-se a necessidade de consultar diversas obras sobre finanças comportamentais, endividamento e educação financeira, o que caracteriza a utilização deste método de pesquisa.

Para coleta dos dados foram aplicados questionários (vide apêndice A) aos alunos ingressantes e concluintes dos cursos de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas da UFSM, caracterizando a utilização de pesquisa do tipo levantamento. O método do levantamento é bastante popular e tem como principal característica o questionamento direto do grupo que se quer pesquisar. Para isso, uma amostra da população é submetida aos questionamentos e, com os resultados obtidos, chega-se a conclusões a cerca do assunto (GIL, 1996).

A última parte do questionário desta pesquisa é composta por questões do tipo Likert. Este tipo de questão apresenta declarações em que o respondente deve expor a medida em que concorda ou discorda com cada item exposto (VIEIRA, 2009).

Esta pesquisa enquadra-se, também, como um estudo de caso. Segundo Fachin (2006), este tipo de pesquisa visa estudar intensivamente um objeto, para obtenção de um conhecimento amplo e detalhado sobre o mesmo. Este método mostra-se de grande utilidade para as pesquisas exploratórias.

Partindo-se do pressuposto de que, um estudo intensivo favorece o surgimento de relações que de outra forma não seriam estabelecidas, o estudo de caso tem por objetivo fazer um intenso estudo a cerca do assunto pesquisado, buscando compreender o tema como um todo e obter elementos que forneçam uma visão geral da situação (FACHIN, 2006). Neste trabalho, o caso estudado foi o da relação entre educação financeira e endividamento dentre os acadêmicos ingressantes e concluintes dos cursos de graduação anteriormente citados.

Em relação à abordagem do problema, Malheiros (2011) classifica as pesquisas em: quantitativas e qualitativas. Este estudo trata-se de uma pesquisa quantitativa, pois, busca transformar os dados coletados em informações que, ao serem submetidas a testes estatísticos, permitem uma confiável análise da situação estudada.

De acordo com Collis e Hussey (2005), as pesquisas quantitativas envolvem aplicação de testes estatísticos e coleta e análise de dados numéricos. Focando na mensuração de fenômenos, trata-se de um método mais objetivo. Michel (2009, p. 37) afirma que “sua melhor aplicação é quando se pretende garantir a precisão dos resultados, evitando distorções de análise de interpretação”.

### **3.2 Procedimentos metodológicos**

Para coletar os dados necessários para este estudo, foram aplicados, na própria sala de aula, questionários aos acadêmicos que estavam em fase inicial e em fase de conclusão dos cursos de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas, da Universidade Federal de Santa Maria. O referido questionário foi aplicado em abril de 2015, sendo o mesmo constituído por 20 questões fechadas, onde, a última questão, foi composta por 16 itens de Likert, com 10 opções de resposta. O questionário foi elaborado com base em instrumentos já utilizados em outros estudos da área, como os de Moura (2005) e de Trindade (2009).

As 16 afirmativas que compõem a questão 20 buscam identificar a visão que os respondentes possuem acerca de diferentes assuntos relacionados ao endividamento. Para viabilizar a aplicação dos testes estatísticos, e manter a forma como o questionário havia sido apresentado em outros estudos (com 10 opções de resposta), houve o agrupamento das respostas em dois grupos, onde, as opções de 1 até 5, estariam em um grupo e, as opções de 6 até 10, em outro. Importante destacar que, nas afirmativas de A até G, o fato de o respondente apresentar comportamento de concordância, indica a existência de uma propensão ao endividamento. Já nas afirmativas de H até P, ocorre o contrário, a discordância revela a propensão.

Como foi dito em capítulos anteriores, os dados foram coletados com o intuito de estabelecer um paralelo entre os acadêmicos que estão entrando na universidade e os que estão se formando. Inicialmente, foi feito um levantamento das disciplinas cujos alunos poderiam responder aos questionamentos, assim como, o número de estudantes em cada uma delas. A aplicação dos questionários aos alunos ingressantes foi feita de acordo com o Quadro 1.

CURSO	DISCIPLINA	ALUNOS MATRICULADOS	QUESTIONÁRIOS APLICADOS
Administração	Matemática	45	35
Ciências Contábeis	Introdução à contabilidade	35	26
Ciências Econômicas	Matemática Financeira	45	36

Quadro 1 – Aplicação dos questionários aos acadêmicos ingressantes.

Fonte: Elaborado pela autora.

Devido à dificuldade em obter contato com os acadêmicos do último semestre destes cursos, optou-se por aplicar a pesquisa aos alunos da disciplina presencial com maior exigência de pré-requisitos da grade curricular de cada um dos cursos analisados. Desta forma, os questionários foram aplicados conforme a Quadro 2.

CURSO	DISCIPLINA	ALUNOS MATRICULADOS	QUESTIONÁRIOS APLICADOS
Administração	Planejamento estratégico	27	23
Ciências Contábeis	Auditoria II	37	28
Ciências Econômicas	Técnicas de pesquisa em economia	16	19

Quadro 2 – Aplicação dos questionários aos acadêmicos concluintes.

Fonte: Elaborado pela autora.

No total, foram aplicados 167 questionários, sendo 58 do curso de Administração, 54 do curso de Ciências Contábeis e 55 do curso de Ciências Econômicas. Importante comentar sobre a dificuldade encontrada na aplicação do questionário, aos alunos concluintes, do curso de Ciências Econômicas. Ao conversar com a coordenação deste curso, verificou-se que, nas disciplinas mais avançadas, existem poucos alunos matriculados. Por isso, buscou-se aplicar os questionários não apenas nos alunos matriculados na disciplina de “técnicas de pesquisa em economia”, mas, também, em alguns alunos de outras disciplinas.

### 3.3 Análise dos dados

Para melhor analisar os dados coletados, os mesmos foram tabulados através do programa *Microsoft Excel*. Isto possibilitou a criação de gráficos e tabelas, assim como, realização de cruzamentos de variáveis.

Os dados tabulados no *Microsoft Excel* foram importados para o programa estatístico escolhido para análise dos dados coletados: 17ª versão do pacote estatístico *Statistical Package for the Social Sciences (SPSS)*.

Optou-se por utilizar, neste estudo, testes não-paramétricos, pois, verificou-se que os dados da amostra não apresentavam uma distribuição normal. De acordo com Kokoska (2013) os testes não paramétricos, também conhecidos como testes livres de distribuição, são utilizados quando não consegue-se admitir a normalidade dos dados. De acordo com Doane e Seward (2014, p. 685), este tipo de teste “geralmente foca no sinal ou na ordem (posto) dos dados, em vez de no valor numérico exato da variável”. Os autores ainda afirmam que os testes não paramétricos não especificam a maneira que a variável se distribui e podem ser utilizados em pequenas amostras.

Foram utilizados, nesta pesquisa, os testes de Mann-Whitney e de Kruskal-Wallis. O teste de Mann-Whitney foi utilizado para verificar a relação existente entre as variáveis educação financeira, gênero e filhos e as 16 afirmativas sobre propensão ao endividamento. Para Martins e Theóphilo (2007, p. 123), o teste de Mann-Whitney “é usado para testar se duas amostras independentes foram retiradas de populações com médias iguais”. Os autores ainda ressaltam que o teste de Mann-Whitney não exige hipóteses sobre distribuições populacionais e suas variâncias. As hipóteses para teste são:  $H_0$  – não há diferença entre os grupos e  $H_1$  – há diferença entre os grupos.

Já o teste de Kruskal-Wallis, foi utilizado para verificar se havia relação das variáveis renda familiar e renda individual com as 16 afirmativas sobre propensão ao endividamento. O teste de Kruskal-Wallis mostra-se extremamente útil para definir se duas ou mais amostras independentes derivam de populações com médias iguais. São admitidas duas hipóteses para este teste:  $H_0$  – as médias dos grupos são iguais e  $H_1$  – há pelo menos um grupo diferente (MARTINS; THEÓPHILO, 2007).

Para esta pesquisa, buscou-se um grau de 90% de confiabilidade, ou seja, foram considerados significativos os resultados que apresentaram nível de significância de até 10%.

## 4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Este capítulo visa contemplar os objetivos propostos por este estudo, desta forma, serão apresentados os resultados obtidos na pesquisa realizada, juntamente com a análise dos dados e considerações importantes para compreensão deste estudo.

### 4.1 Associação entre educação financeira e propensão ao endividamento

Dentre os 167 acadêmicos participantes desta pesquisa, 97 estão cursando o primeiro semestre dos cursos de Administração, Ciências Contábeis ou Ciências Econômicas, e 70 estão no penúltimo semestre dos mesmos cursos. Tem-se, então, como revela a Figura 8, um percentual de 58% de participação dos acadêmicos iniciantes e 42% dos acadêmicos concluintes.

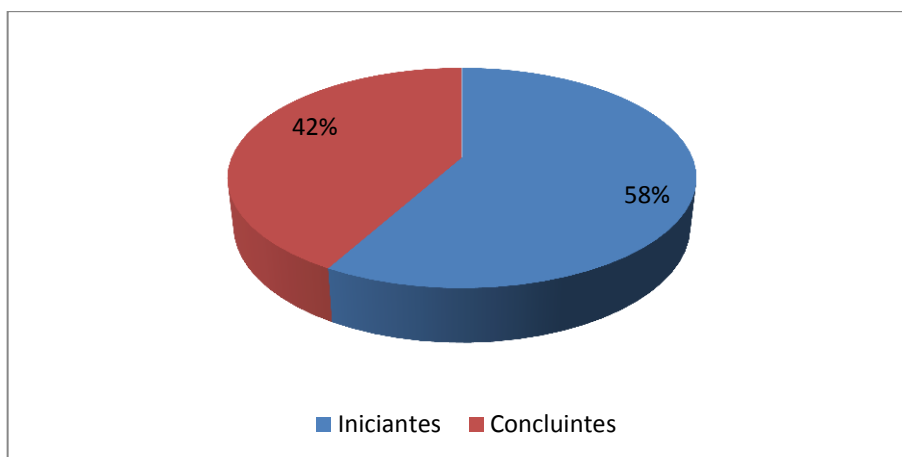


Figura 8 – Percentual de acadêmicos participantes desta pesquisa.

Fonte: Elaborada pela autora.

Neste estudo, considerou-se que os acadêmicos concluintes, ao menos formalmente, são detentores de educação financeira, pois, cursaram durante a graduação, diversas disciplinas relacionadas à área de finanças e afins. Já os acadêmicos iniciantes, também podem ser detentores de educação financeira, porém, parte-se do princípio de que os mesmos possuem um nível de educação

financeira inferior ao dos estudantes concluintes, já que ainda não estudaram estes assuntos em curso de nível superior.

Buscando estabelecer uma relação entre a propensão ao endividamento e os conhecimentos financeiros adquiridos durante os cursos de graduação mencionados, aplicou-se o teste de Mann-Whitney, cujo resultado está evidenciado na Tabela 1.

Tabela 1 – Teste de Mann-Whitney para verificação da propensão ao endividamento entre os acadêmicos ingressantes e concluintes.

<b>Questão</b>	<b>Nível de Significância</b>
Afirmativa A	0,682
Afirmativa B	0,691
Afirmativa C	0,055*
Afirmativa D	0,25
Afirmativa E	0,079*
Afirmativa F	0,948
Afirmativa G	0,482
Afirmativa H	0,213
Afirmativa I	0,878
Afirmativa J	0,690
Afirmativa K	0,414
Afirmativa L	0,582
Afirmativa M	0,656
Afirmativa N	0,137
Afirmativa O	0,055*
Afirmativa P	0,211

Nota: \* estatisticamente significativa ao nível de até 10%.

Fonte: Elaborada pela autora.

Nota-se, pelos dados da Tabela 1, que nem sempre os acadêmicos ingressantes e concluintes demonstram o mesmo comportamento com relação ao endividamento. Em três das afirmativas apresentadas (C, E e O) os resultados apresentam diferenças significativas entre os respondentes dos dois grupos. Importante salientar que, para este teste, foi considerado um nível de significância que varia de 1% a 10% de probabilidade.

Na questão C, que apresenta a afirmativa “o uso do crédito é uma parte essencial do estilo de vida atual”, os estudantes ingressantes demonstraram-se mais propensos ao endividamento que os estudantes concluintes. É possível verificar na Tabela 2 que, a maioria dos acadêmicos ingressantes (63,5%), demonstraram-se propensos ao endividamento, enquanto que, dentre os acadêmicos concluintes, 51,4% demonstraram ser avessos ao endividamento.

Tabela 2 – Resultados para a afirmativa C com relação ao estágio na graduação.

<b>Afirmativa C</b>			
<b>“O uso do crédito é uma parte essencial do estilo de vida atual”</b>			
	Aversão	Propensão	Total
Ingressantes	35	61	96
%	36,5%	63,5%	100%
Concluintes	36	34	70
%	51,4%	48,6%	100%
Total	71	95	166
%	42,8%	57,2%	100%

Fonte: Elaborada pela autora.

Partindo-se do pressuposto de que, ao concluir algum dos cursos de graduação da área econômico-financeira, o estudante passará a apresentar um bom nível de educação financeira, pode-se dizer que, de acordo com a questão C, a educação financeira colabora para diminuir a propensão ao endividamento. Este resultado indica que, a hipótese apontada no início deste estudo, foi confirmada.

Importante frisar que, alguns respondentes deixaram de preencher uma ou outra questão do questionário, por isso, as tabelas apresentadas neste capítulo não possuem o mesmo total de respondentes. Contudo, os casos em que questões não foram respondidas ocorreram com pouca frequência, não interferindo, assim, na execução da pesquisa.

Analisando-se a questão E, cuja afirmativa foi: “não tem problema ter dívidas se eu sei que posso pagar”, apesar de o teste estatístico ter revelado diferença de comportamento entre os acadêmicos ingressantes e concluintes, ambos os grupos mostraram-se propensos ao endividamento, mudando, apenas, o grau de propensão de cada um deles. Conforme demonstra a Tabela 3, 62,8% dos acadêmicos



ingressantes mostraram-se propensos ao endividamento, enquanto 75,7% dos concluintes apresentaram o mesmo comportamento.

Tabela 3 – Resultados para a afirmativa E com relação ao estágio na graduação

<b>Afirmativa E</b>			
<b>"Não tem problema ter dívidas se eu sei que posso pagar"</b>			
	Aversão	Propensão	Total
Ingressantes	35	59	94
%	37,2%	62,8%	100%
Concluintes	17	53	70
%	24,3%	75,7%	100%
Total	52	112	164
%	31,7%	68,3%	100%

Fonte: Elaborada pela autora.

Desta forma, na afirmativa E, os acadêmicos concluintes mostraram-se mais propensos ao endividamento que os ingressantes, refutando estudos como o de Flores (2012) e Trindade (2009), que identificaram que indivíduos de maior escolaridade possuem menor propensão ao endividamento. Por não ser o resultado esperado, torna-se importante analisar a natureza desta afirmativa, buscando compreender os fatores que podem ter contribuído para que os resultados não tenham sido os esperados.

Analisando-se esta situação, pode-se citar como um dos possíveis motivos para este resultado, o fato de os acadêmicos concluintes serem, geralmente, mais confiantes em relação a suas finanças pessoais. Alguns dados coletados nesta pesquisa podem ser úteis para melhor compreender este resultado, o primeiro deles é com relação a colocação profissional dos acadêmicos, onde, notou-se que 74% dos concluintes e 34% dos iniciantes estão trabalhando, o segundo, é com relação a independência financeira, onde, percebeu-se que 39% dos concluintes e 20% dos ingressantes são independentes. Desta forma, por, muitas vezes, já possuírem uma colocação profissional, independência financeira e, provavelmente, maior experiência em compras, os acadêmicos concluintes acabam sentindo-se mais confiantes, o que pode levar à propensão ao endividamento. O fato de acreditarem ser detentores de um conhecimento financeiro adequado pode, também, estar

influenciando este cenário, fornecendo subsídios para que o acadêmico acredite que pode ter dívidas, pois, possui conhecimento e recursos para pagá-las.

Rogers, Favato e Securato (2008), ressaltam que, de acordo com as finanças comportamentais, mesmo indivíduos que obtiveram ensinamentos sobre educação financeira, podem ser influenciados por erros cognitivos e limitações no aprendizado, trazendo um viés psicológico para a questão. Esse fator psicológico pode, então, estar influenciando na propensão ao endividamento destes indivíduos.

Já com relação a afirmativa O, é possível observar (Tabela 4) que, tanto os acadêmicos ingressantes, quanto os concluintes, mostraram-se avessos ao endividamento, porém, mais uma vez, com diferentes graus de aversão. Conforme o esperado, e de acordo com a hipótese apresentada no início do estudo, os estudantes que estão concluindo a graduação mostraram-se mais avessos ao endividamento que os demais.

Tabela 4 – Resultados para a afirmativa O com relação ao estágio na graduação.

<b>Afirmativa O</b>			
<b>“Eu sei exatamente quanto devo em lojas, cartão de crédito ou banco”</b>			
	<b>Aversão</b>	<b>Propensão</b>	<b>Total</b>
<b>Ingressantes</b>	79	12	91
<b>%</b>	86,8%	13,2%	100%
<b>Concluintes</b>	67	3	70
<b>%</b>	95,7%	4,3%	100%
<b>Total</b>	146	15	161
<b>%</b>	90,7%	9,3%	100%

Fonte: Elaborada pela autora.

A afirmativa O envolve controles financeiros e, durante os cursos de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas são ministradas disciplinas que demonstram a importância de se efetuar controles financeiros eficazes nas organizações. Estes conhecimentos podem facilmente ser aplicados nas finanças pessoais dos acadêmicos, auxiliando-os a lidar com suas próprias finanças. Desta forma, era esperado que os alunos concluintes se mostrassem mais organizados frente aos gastos.

Apesar de apenas 3 das 16 variáveis apresentadas mostrarem-se relevantes estatisticamente, cabe analisar, também, o comportamento dos estudantes no que se refere as demais afirmativas, onde demonstraram comportamentos muito semelhantes. Desta forma, a Tabela 5 evidencia o comportamento dos acadêmicos de ambos os semestres, com relação ao endividamento, e de acordo com as afirmativas que não demonstraram diferença de comportamento entre os grupos.

Tabela 5 – Comportamento dos acadêmicos ingressantes e concluintes frente ao endividamento.

<b>Afirmativa</b>	<b>Aversão</b>	<b>Propensão</b>
A	53%	47%
B	67%	33%
D	57%	43%
F	75%	25%
G	82%	18%
H	93%	7%
I	87%	13%
J	57%	43%
K	94%	6%
L	95%	5%
M	96%	4%
N	82%	18%
P*	36%	64%

Fonte: elaborada pela autora.

Como foi dito anteriormente, exceto para as afirmativas C, E e O, o fato de o acadêmico estar iniciando ou concluindo a graduação, não se demonstrou como um fator significativo para justificar o seu comportamento com relação ao endividamento. Porém, é importante relatar que, em praticamente todas as afirmativas, tanto os acadêmicos ingressantes, quanto os concluintes, mostraram-se avessos ao endividamento. De acordo com a tabela apresentada, apenas a afirmativa P, “as pessoas ficariam desapontadas comigo se soubessem que tenho dívidas”, revelou propensão ao endividamento nos acadêmicos estudados. Este resultado revela, mais uma vez, que, mesmo indivíduos detentores de educação financeira, podem ser influenciados por outros fatores e, assim, estarem sujeitos ao

endividamento. Desta forma, a educação financeira, isoladamente, não explica o comportamento dos acadêmicos em relação ao endividamento.

Tendo em vista que, o profissional desta área trata da saúde financeira das empresas, nada mais natural, que o mesmo saiba como cuidar de sua própria vida financeira. O fato de o administrador, contador ou economista não possuir um equilíbrio em suas finanças pessoais, com alta propensão ao endividamento, por exemplo, poderá causar uma má impressão ao seu cliente, que poderá, inclusive, deixar de contratá-lo. Neste ponto, a presente pesquisa revelou um resultado positivo para as três profissões citadas, visto que, no geral, seus futuros profissionais não estão propensos ao endividamento.

## 4.2 Associação entre perfil demográfico e propensão ao endividamento

### 4.2.1 Gênero e propensão ao endividamento

Dentre os 167 acadêmicos que responderam ao questionário desta pesquisa, 93 pertencem ao gênero feminino e 74 ao gênero masculino. Desta forma, a Figura 9 apresenta a representatividade dos gêneros dentro da população pesquisada, onde, 56% dos respondentes são mulheres e 44%, homens.

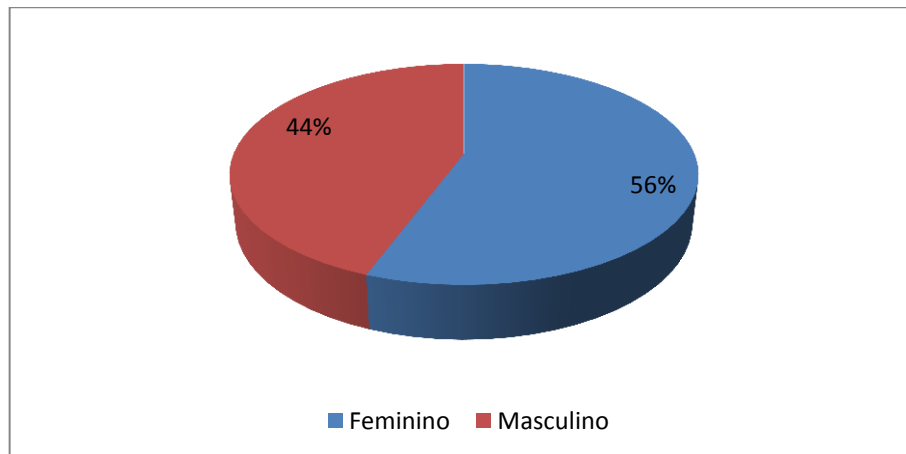


Figura 09 – Gênero dos acadêmicos participantes desta pesquisa.  
Fonte: Elaborada pela autora.

Efetuada a separação dos respondentes em dois grupos (ingressantes e concluintes), como demonstra a Figura 10, é possível observar que, dentre os ingressantes, há um percentual maior de homens (53%), porém, a diferença entre os gêneros é muito pequena, criando uma situação de equilíbrio. Já dentre os acadêmicos concluintes, observa-se o inverso, onde, a predominância é significativamente feminina (67%).

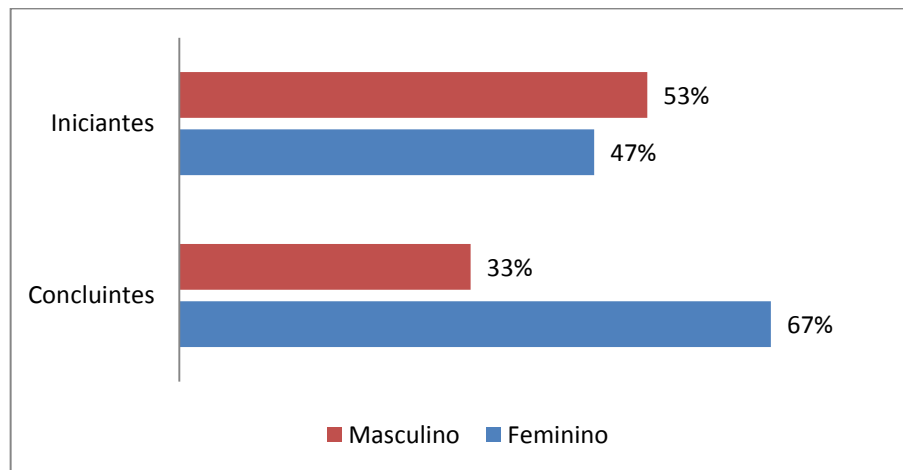


Figura 10 – Comparativo do gênero dos acadêmicos participantes desta pesquisa.  
Fonte: Elaborada pela autora.

Em estudos anteriores, o gênero mostrou-se como um fator determinante para o endividamento, apresentando diferenças de comportamento entre homens e mulheres. Para verificar se, dentre os acadêmicos ingressantes e concluintes, dos cursos de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas, também existe relação entre gênero e propensão ao endividamento, foi aplicado o teste de Mann-Whitney, cujo resultado está evidenciado na Tabela 6. Os resultados deste teste revelam que, nas afirmativas D, J, L e O existem diferenças de comportamento entre os acadêmicos de diferentes gêneros. Para as demais afirmativas, as diferenças não foram significativas, não havendo, assim, relação entre gênero e endividamento.

Tabela 6 – Teste de Mann-Whitney para verificação da propensão ao endividamento entre os gêneros.

Questão	Nível de Significância
Afirmativa A	0,892
Afirmativa B	0,207
Afirmativa C	0,234
Afirmativa D	0,046*
Afirmativa E	0,464
Afirmativa F	0,187
Afirmativa G	0,971
Afirmativa H	0,442
Afirmativa I	0,519
Afirmativa J	0,005*
Afirmativa K	0,283
Afirmativa L	0,005*
Afirmativa M	0,763
Afirmativa N	0,464
Afirmativa O	0,051*
Afirmativa P	0,768

Nota: \* estatisticamente significativa ao nível de até 10%.

Fonte: Elaborada pela autora.

No que diz respeito a afirmativa D, “pedir um empréstimo é às vezes uma ótima ideia”, é possível visualizar, de acordo com a Tabela 7, que há uma maior propensão ao endividamento para o gênero masculino.

Tabela 7 – Resultados para a afirmativa D com relação ao gênero.

<b>Afirmativa D</b>			
<b>“Pedir um empréstimo é às vezes uma ótima ideia”</b>			
	Aversão	Propensão	Total
Feminino	59	34	93
%	63,4%	36,6%	100%
Masculino	35	38	73
%	47,9%	52,1%	100%
Total	94	72	166
%	56,6%	43,4%	100%

Fonte: elaborada pela autora.

O resultado apresentado pela Tabela 7, vai ao encontro de outros estudos realizados anteriormente, como o de Flores (2012), por exemplo, que verificou que as mulheres possuem maiores percepções de risco e, por isso, menor propensão ao endividamento.

Já na questão J, “é importante preocupar-se em viver de acordo com o dinheiro que se tem”, ambos os gêneros mostraram-se avessos ao endividamento (Tabela 8), porém, em graus diferentes. Mais uma vez, as mulheres demonstraram maior aversão ao endividamento, confirmando, novamente, estudos realizados anteriormente.

Tabela 8 – Resultados para a afirmativa J com relação ao gênero.

<b>Afirmativa J</b>			
<b>"É importante preocupar-se em viver de acordo com o dinheiro que se tem"</b>			
	Aversão	Propensão	Total
Feminino	92	0	92
%	100,0%	0,0%	100%
Masculino	66	6	72
%	91,7%	8,3%	100%
Total	158	6	164
%	96,3%	3,7%	100%

Fonte: Elaborada pela autora.

Com relação a questão L, “é importante pagar as dívidas o quanto antes possível”, novamente, tanto o gênero masculino, quanto o feminino, mostraram-se avessos ao endividamento. Da mesma forma que na questão anterior, apenas o grau de aversão mostrou-se diferente, sendo que, as mulheres apontaram para um comportamento mais avesso que os homens. Os resultados para esta questão podem ser visualizados na Tabela 9.

Tabela 9 – Resultados para a afirmativa L com relação ao gênero.

<b>Afirmativa L</b>			
<b>"É importante pagar as dívidas o quanto antes possível"</b>			
	Aversão	Propensão	Total
Feminino	92	1	93
%	98,9%	1,1%	100%
Masculino	65	8	73
%	89,0%	11,0%	100%
Total	157	9	166
%	94,6%	5,4%	100%

Fonte: Elaborada pela autora.

Observando a afirmativa de letra O, "eu sei exatamente quanto devo em lojas, cartão de crédito ou banco", nota-se um comportamento de aversão para ambos os gêneros. As mulheres, mais um vez, mostraram um comportamento mais avesso que os homens, apresentando um percentual de 94,6% de aversão para esta questão (Tabela 10).

Tabela 10 – Resultados para a afirmativa O com relação ao gênero.

<b>Afirmativa O</b>			
<b>"Eu sei exatamente quanto devo em lojas, cartão de crédito ou banco"</b>			
	Aversão	Propensão	Total
Feminino	87	5	92
%	94,6%	5,4%	100%
Masculino	59	10	69
%	85,5%	14,5%	100%
Total	146	15	161
%	90,7%	9,3%	100%

Fonte: Elaborada pela autora.

Baek e Hong (2004) afirmam que as mulheres, geralmente, demonstram-se mais prudentes em suas decisões financeiras, apresentando melhor organização e planejamento do orçamento financeiro. Como estas características são



influenciadoras da propensão ou aversão ao endividamento, pode-se dizer que, o presente estudo, vai ao encontro da teoria, pois, em todas as questões significantes estatisticamente, as mulheres manifestaram-se ser mais avessas ao endividamento.

#### 4.2.2 Filhos e propensão ao endividamento

Apesar de poucos dos acadêmicos pesquisados possuírem filhos, considerou-se importante verificar se esta variável possui relação com o endividamento, visto que, a mesma interfere significativamente no orçamento familiar. Como a Figura 11 apresenta, os percentuais, entre acadêmicos com filhos e sem filhos, são bastante distintos.

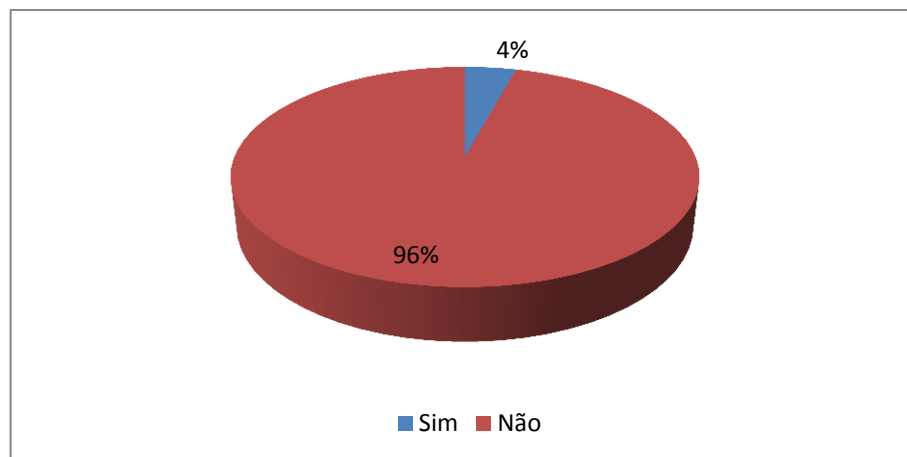


Figura 11 – Possui filhos?

Fonte: Elaborada pela autora.

O teste de Mann-Whitney foi aplicado com o objetivo de se verificar se havia relação entre o fato de o acadêmico possuir, ou não, filhos e a propensão ao endividamento. A Tabela 11 revela que, apenas a afirmativa I, revelou diferença de comportamento entre os acadêmicos com, e sem, filhos. Para as demais situações, observou-se um comportamento semelhante entre estes dois grupos.

Tabela 11 – Teste de Mann-Whitney para verificação da propensão ao endividamento entre acadêmicos que possuem, ou não, filhos.

<b>Questão</b>	<b>Nível de Significância</b>
Afirmativa A	0,561
Afirmativa B	0,811
Afirmativa C	0,992
Afirmativa D	0,442
Afirmativa E	0,433
Afirmativa F	0,660
Afirmativa G	0,333
Afirmativa H	0,450
Afirmativa I	0,020*
Afirmativa J	0,598
Afirmativa K	0,492
Afirmativa L	0,295
Afirmativa M	0,601
Afirmativa N	0,785
Afirmativa O	0,423
Afirmativa P	0,312

Nota: \* estatisticamente significativa ao nível de até 10%.

Fonte: Elaborada pela autora.

Os resultados para a afirmativa I, “é preferível preocupar-se em pagar sempre à vista”, estão detalhados na Tabela 12.

Tabela 12 – Resultados para a afirmativa I com relação a possuir, ou não, filhos.

<b>Afirmativa I</b>			
<b>"É preferível preocupar-se em pagar sempre à vista"</b>			
	<b>Aversão</b>	<b>Propensão</b>	<b>Total</b>
<b>Possui filhos</b>	4	3	7
%	57,1%	42,9%	100%
<b>Não possui filhos</b>	138	19	157
%	87,9%	12,1%	100%
<b>Total</b>	142	22	164
%	86,6%	13,4%	100%

Fonte: Elaborada pela autora.

Nota-se que tanto os acadêmicos com filhos, quanto os sem, apresentaram-se avessos ao endividamento (Tabela 12). Porém, os acadêmicos com filhos apresentaram maior grau de propensão ao serem comparados com os acadêmicos sem filhos.

Este cenário pode ser explicado pelo fato de, muitas vezes, os indivíduos com filhos precisarem realizar gastos não planejados, e essenciais, que envolvam seus filhos. Também existe uma tendência de os pais tentarem dar a seus filhos uma qualidade de vida superior à que tiveram, assumindo gastos que extrapolam o orçamento familiar e que provocam a utilização do crédito. Então, nestas situações, muitas vezes, os pais não conseguem se planejar para fazer suas compras à vista, criando o hábito de adquirir dívidas. Este resultado vai ao encontro de estudos anteriores, como o de Keese (2010), que verificou que famílias com mais filhos possuem maiores níveis de endividamento.

Importante observar que, dos acadêmicos que possuem filhos, 71% são concluintes e 29%, ingressantes. No que diz respeito a afirmativa I, notou-se que, dentre os acadêmicos com maior nível de educação financeiras (concluintes) que possuem filhos, apenas 20% revelaram-se propensos ao endividamento, sendo que, dentre os com menor nível de educação financeira (ingressantes), todos revelaram-se propensos. Então, pode-se dizer que a educação financeira pode estar influenciando no nível de endividamento destes indivíduos.

#### 4.2.3 Renda e propensão ao endividamento

Com relação a renda, foram obtidos os resultados apresentados nas Figuras 12 e 13, que, respectivamente, tratam da renda familiar e da renda individual. Importante mencionar que, na questão envolvendo a renda familiar, os acadêmicos foram orientados a incluir, também, suas rendas individuais.

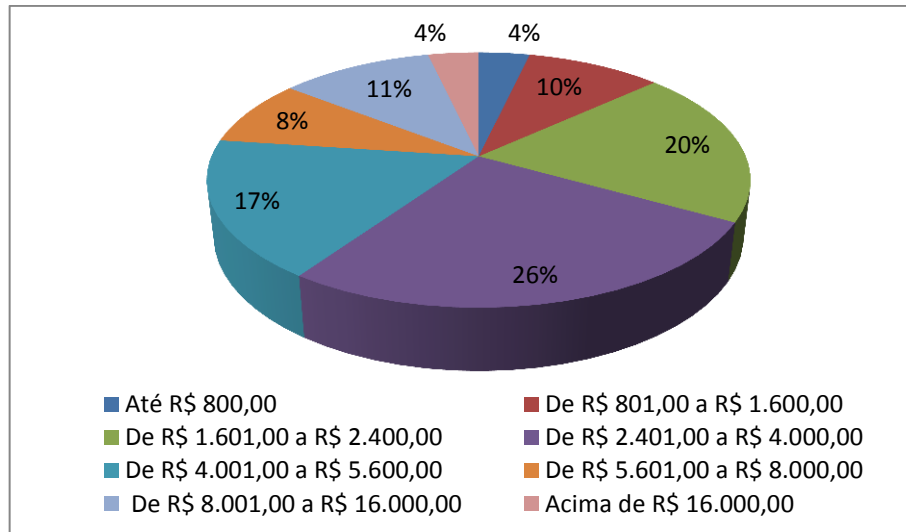


Figura 12 – Renda familiar dos acadêmicos pesquisados.  
 Fonte: Elaborada pela autora.

Percebeu-se que, a grande maioria dos acadêmicos, possui renda familiar entre R\$ 1.601,00 e R\$ 5.600,00 (Figura 12). Dentre as faixas apresentadas, 26% do alunos escolheram a que engloba os valores de R\$ 2.401,00 a R\$ 4.000,00, 20% a de R\$ 1.601,00 a R\$ 2.400,00, e 17% a de R\$ 4.000,00 a R\$ 5.600,00.

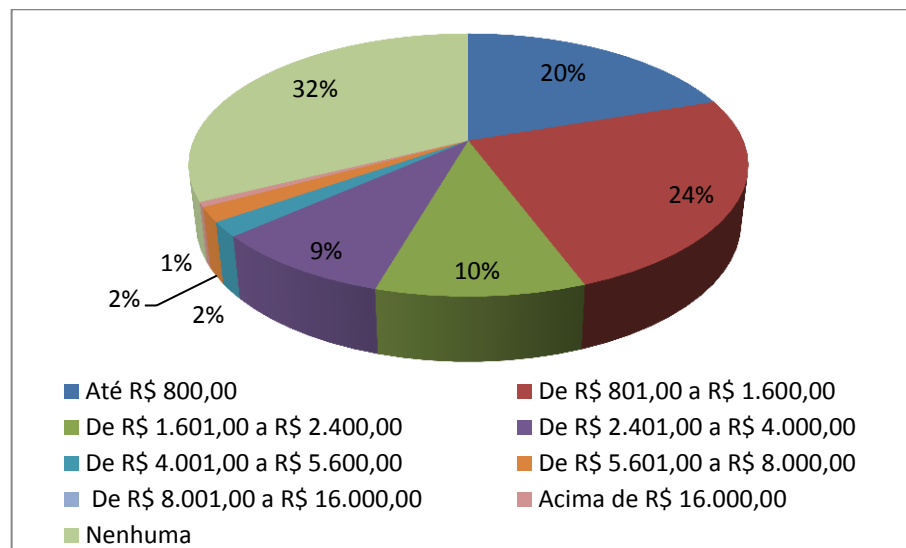


Figura 13 – Renda individual dos acadêmicos pesquisados.  
 Fonte: Elaborada pela autora.

Já com relação à renda individual (Figura 13), notou-se que 32% dos acadêmicos não possui nenhuma fonte de renda, 24% encontram-se na faixa de

renda que vai de R\$ 801,00 a R\$ 1.600,00 e 20% possuem renda inferior a R\$ 800,00.

Para analisar a relação entre renda e propensão ao endividamento utilizou-se o teste de Kruskal Wallis, cujos resultados estão nas Tabelas 13 e 17.

Tabela 13 – Teste de Kruskal Wallis para verificação da propensão ao endividamento entre acadêmicos com diferentes rendas familiares.

<b>Questão</b>	<b>Nível de Significância</b>
Afirmativa A	0,127
Afirmativa B	0,566
Afirmativa C	0,767
Afirmativa D	0,003*
Afirmativa E	0,96
Afirmativa F	0,517
Afirmativa G	0,723
Afirmativa H	0,118
Afirmativa I	0,040*
Afirmativa J	0,695
Afirmativa K	0,781
Afirmativa L	0,362
Afirmativa M	0,531
Afirmativa N	0,766
Afirmativa O	0,883
Afirmativa P	0,096*

Nota: \* estatisticamente significativa ao nível de até 10%.

Fonte: Elaborada pela autora.

Com este teste, verificou-se que, para as questões D, I e P, há diferença de comportamento entre diferentes níveis de renda familiar. As demais questões não apresentaram um nível de significância aceitável, portanto, não revelam diferenças no comportamento. Para melhor analisar os resultados, visto a quantidade de respondentes desta pesquisa, optou-se por agrupar as opções de renda em apenas três faixas.

No que diz respeito à afirmativa D, “pedir um empréstimo é, às vezes, uma ótima ideia”, nota-se que, no geral, existe um maior número de estudantes avessos ao endividamento, porém, observou-se um aumento na propensão ao endividamento

diretamente proporcional a renda familiar. Conforme mostra a Tabela 14, os indivíduos da primeira e segunda faixa de renda mostraram-se avessos ao endividamento, contudo, efetuando um comparativo entre estas duas faixas, os estudantes de renda mais baixa, manifestaram maior aversão que os demais. Já os indivíduos que se encontram na faixa de renda mais elevada, mostraram-se propensos ao endividamento, com uma representatividade de 71,1%.

Tabela 14 – Resultados para a afirmativa D com relação à renda familiar.

<b>Afirmativa D</b>			
<b>"Pedir um empréstimo é, às vezes, uma ótima ideia."</b>			
	<b>Aversão</b>	<b>Propensão</b>	<b>Total</b>
Até 1.600,00	18	4	22
%	81,8%	18,2%	100%
De 1.601,00 a 5.600,00	65	40	105
%	61,9%	38,1%	100%
Acima de R\$5.601,00	11	27	38
%	28,9%	71,1%	100%
<b>Total</b>	<b>94</b>	<b>71</b>	<b>165</b>
%	56,9%	43,1%	100%

Fonte: Elaborada pela autora.

Neste caso, chegou-se à conclusão de que, quanto menor a renda familiar do acadêmico, maior sua aversão a pedidos de empréstimo. Este mostrou-se um resultado interessante, visto que, os acadêmicos de renda inferior mostraram, neste ponto, uma consciência financeira bem significativa. Estudos desenvolvidos anteriormente, como o de Zerrenner (2007), de Trindade (2009) e de Vieira et al. (2013), verificaram que, quanto menor a renda, maior a propensão ao endividamento. Desta forma, no que diz respeito à afirmativa D, o presente estudo apresentou um contraponto aos resultados encontrados anteriormente, pois, revelou justamente o contrário.

No que se refere à afirmativa I, “é preferível preocupar-se em pagar sempre à vista”, observou-se, novamente, uma atitude de aversão ao endividamento por parte dos acadêmicos estudados (Tabela 15). Nesta questão, apenas o grau de aversão apresentou-se diferenciado entre as faixas de renda. No caso, os indivíduos das

faixas 2 e 3, revelaram-se mais avessos que os da faixa 1. Isso denota que, os indivíduos com renda familiar mais alta, preocupam-se com maior intensidade em efetuar pagamentos à vista.

Tabela 15 – Resultados para a afirmativa I com relação à renda familiar.

<b>Afirmativa I</b>			
<b>"É preferível preocupar-se em pagar sempre à vista."</b>			
	<b>Aversão</b>	<b>Propensão</b>	<b>Total</b>
Até 1.600,00	15	7	22
%	68,18%	31,82%	100%
De 1.601,00 a 5.600,00	94	11	105
%	89,52%	10,48%	100%
Acima de R\$5.601,00	33	4	37
%	89,19%	10,81%	100%
<b>Total</b>	<b>142</b>	<b>22</b>	<b>164</b>
%	86,59%	13,41%	100%

Fonte: Elaborada pela autora.

Corroborando com os resultados encontrados em estudos anteriores, a afirmativa I, demonstrou maior propensão ao endividamento entre os indivíduos de menor renda familiar. Pode-se dizer que, este resultado é perfeitamente compreensível, visto que, pessoas com menor renda possuem maiores dificuldades em realizar suas compras à vista, justamente pelo fato de não possuírem uma renda que as permita fazer isso. Muitas vezes, a própria situação econômica do indivíduo o leva a ter um comportamento mais propenso ao endividamento. Todavia, ainda cabe ressaltar que, mesmo com as dificuldades econômicas, de maneira geral, os acadêmicos de menor renda ainda demonstraram-se avessos ao endividamento.

Efetuada uma análise acerca da afirmativa P, “as pessoas ficariam desapontadas comigo se soubessem que tenho dívidas”, observou-se que, os acadêmicos das 3 faixas de renda apresentaram-se propensos ao endividamento (Tabela 16). Porém, os de maior renda revelaram menor propensão, ao serem comparados com os demais.

Tabela 16 – Resultados para a afirmativa P com relação à renda familiar.

<b>Afirmativa P</b>			
<b>"As pessoas ficariam desapontadas comigo se soubessem que tenho dívidas."</b>			
	Aversão	Propensão	Total
Até 1.600,00	7	13	20
%	35,00%	65,00%	100%
De 1.601,00 a 5.600,00	34	71	105
%	32,38%	67,62%	100%
Acima de R\$5.601,00	18	20	38
%	47,37%	52,63%	100%
Total	59	104	163
%	36,20%	63,80%	100%

Fonte: Elaborada pela autora.

Neste ponto, nota-se que os indivíduos da segunda faixa de renda são os que menos acreditam no desapontamento de outras pessoas ao descobrirem que possuem dívidas. Portanto, estes são os indivíduos que apresentam maior propensão ao endividamento.

Para esclarecer de maneira satisfatória a relação que a renda possui na propensão ou aversão ao endividamento dos acadêmicos estudados, viu-se necessário relacionar o endividamento, também, à renda individual dos respondentes. Para isso, foi aplicado, novamente, o teste de Kruskal-Wallis, cujos resultados encontram-se na Tabela 17.

Nota-se que, de acordo com os resultados encontrados, as afirmativas D e L, apresentaram-se significativas ao efetuar relação entre a renda individual dos respondentes e a propensão ao endividamento. As demais afirmativas, não apresentaram-se suficientemente relevantes para demonstrar que existe relação entre estas duas variáveis.



Tabela 17 – Teste de Kruskal-Wallis para verificação da propensão ao endividamento entre acadêmicos com diferentes rendas individuais.

<b>Questão</b>	<b>Nível de Significância</b>
Afirmativa A	0,235
Afirmativa B	0,700
Afirmativa C	0,288
Afirmativa D	0,066*
Afirmativa E	0,467
Afirmativa F	0,258
Afirmativa G	0,401
Afirmativa H	0,496
Afirmativa I	0,528
Afirmativa J	0,534
Afirmativa K	0,269
Afirmativa L	0,051*
Afirmativa M	0,265
Afirmativa N	0,228
Afirmativa O	0,104
Afirmativa P	0,620

Nota: \* estatisticamente significativa ao nível de até 10%.

Fonte: Elaborada pela autora.

Analisando-se a afirmativa D, que também havia se revelado significativa no que tange a renda familiar, foi possível verificar que existe uma aversão ao endividamento nas duas primeiras faixas de renda, assim como, uma propensão na terceira (Tabela 18). Porém, cabe ressaltar que, apenas 4 indivíduos estão alocados na faixa de renda mais alta, não permitindo que se chegue a conclusões definitivas quanto a este nível de renda.

Observando-se as faixas 1 e 2 (Tabela 18), é possível notar que, os indivíduos de menor renda, são mais avessos ao endividamento, apontando ser desfavoráveis a tomada de empréstimos.

Tabela 18 – Resultados para a afirmativa D com relação à renda individual.

<b>Afirmativa D</b>			
<b>"Pedir um empréstimo é, às vezes, uma ótima ideia."</b>			
	Aversão	Propensão	Total
Até 1.600,00	76	51	127
%	59,84%	40,16%	100%
De 1.601,00 a 5.600,00	18	17	35
%	51,43%	48,57%	100%
Acima de R\$5.601,00	0	4	4
%	0,00%	100,00%	100%
Total	94	72	166
%	56,63%	43,37%	100%

Fonte: Elaborada pela autora.

O resultado encontrado para a afirmativa D mostra, mais uma vez, uma certa consciência financeira por parte dos acadêmicos com rendas mais baixas. Já no que tange à afirmativa L, "é importante pagar as dívidas o quanto antes possível", ambas as faixas de renda mostraram-se consideravelmente avessas ao endividamento. Porém, existe diferença no grau de aversão ao endividamento entre estudantes com diferentes rendas individuais. É possível observar, através da Tabela 19, que, quanto menor a renda do acadêmico, maior a aversão ao endividamento, no que se refere à questão L.

Tabela 19 – Resultados para a afirmativa L com relação à renda individual.

<b>Afirmativa L</b>			
<b>"É importante pagar as dívidas o quanto antes possível."</b>			
	Aversão	Propensão	Total
Até 1.600,00	122	5	127
%	96,06%	3,94%	100%
De 1.601,00 a 5.600,00	32	3	35
%	91,43%	8,57%	100%
Acima de R\$5.601,00	3	1	4
%	75,00%	25,00%	100%
Total	157	9	166
%	94,58%	5,42%	100%

Fonte: elaborada pela autora.

O resultado obtido para esta questão revela que, os indivíduos de menor renda, demonstram maior preocupação em pagar suas dívidas o quanto antes possível. Isso não significa que os mesmos consigam, realmente, pagar suas dívidas antecipadamente, mas, revela que existe a intenção de fazê-lo.

Um dos motivos que podem explicar esta situação, é o fato de os indivíduos com menor renda possuírem maiores dificuldades em manter um padrão de vida aceitável quando possuem dívidas. Esta situação faz com que estes indivíduos sonhem com o dia em que estarão livres do endividamento e organizados financeiramente. Neste contexto, torna-se importante para estas pessoas se verem livres das dívidas o quanto antes possível, pois, assim, poderão “aproveitar” seus rendimentos sem as preocupações que as dívidas lhes trazem.

Levando-se em consideração os resultados encontrados no cruzamento das variáveis renda individual e endividamento, pode-se dizer que, foram descobertos resultados distintos dos apresentados em estudos anteriores, como o de Zerrenner (2007), Trindade (2009) e Vieira et al. (2013). Ao contrário dos estudos citados, a presente pesquisa revelou que, indivíduos de menor renda, possuem, também, menor propensão ao endividamento.

### **4.3 Qualificação do endividamento dos acadêmicos**

#### **4.3.1 Endividamento dos acadêmicos**

Ao serem questionados quanto ao fato de possuírem dívidas, 79% dos alunos que estão iniciando os cursos de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas afirmaram não possuir dívidas, de forma que, apenas 21% dos alunos estariam endividados. Este resultado, visualizado na Figura 13, pode ser explicado pelo fato de que, muitas vezes, os alunos dos semestres iniciais dos cursos de graduação, por ainda dependerem financeiramente de seus pais, acabam não possuindo a preocupação de realizar gastos para manter a casa ou a família.

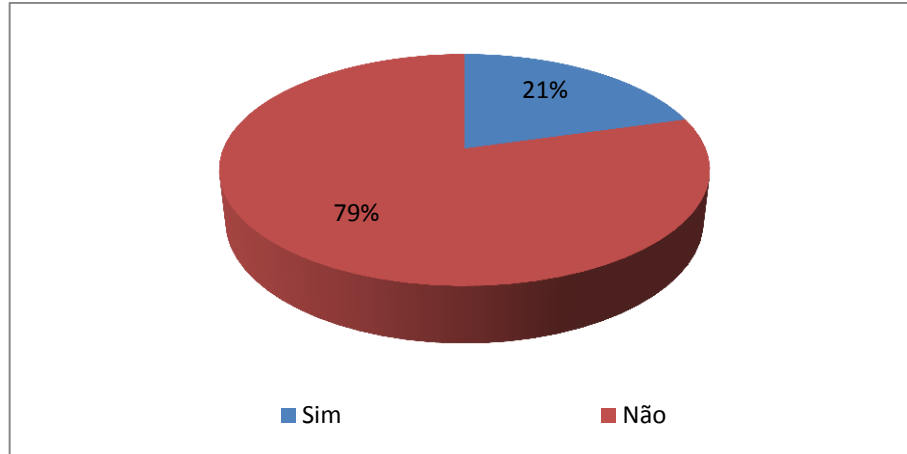


Figura 13 – Possui dívidas? – Ingressantes.

Fonte: Elaborada pela autora.

Com relação aos alunos concluintes, a pesquisa também revelou um maior percentual de indivíduos sem dívidas. Porém, conforme apresentado na Figura 14, os resultados mostraram-se mais equilibrados, onde 57% dos respondentes não possuem dívidas e 43% possuem.

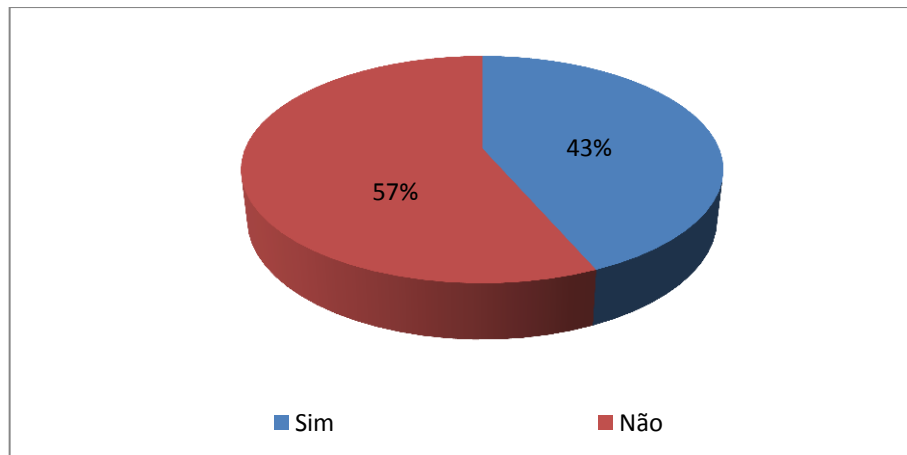


Figura 14 – Possui dívidas? – Concluintes.

Fonte: Elaborada pela autora.

Diferentemente dos acadêmicos iniciantes, os concluintes já possuem, muitas vezes, renda própria e maior independência financeira, o que traz mais facilidade na obtenção de crédito e liberdade para aquisição de dívidas.

#### 4.3.2 Tipos de dívidas adquiridas pelos acadêmicos

Conforme demonstra a Figura 15, dos acadêmicos iniciantes que possuem dívidas, 39% afirmaram que estas dívidas são provenientes de cartões de crédito, 23% de crediário (lojas, supermercados, etc.), 13% do cheque especial e 13% de financiamento de bens móveis (carro, móveis, etc.).

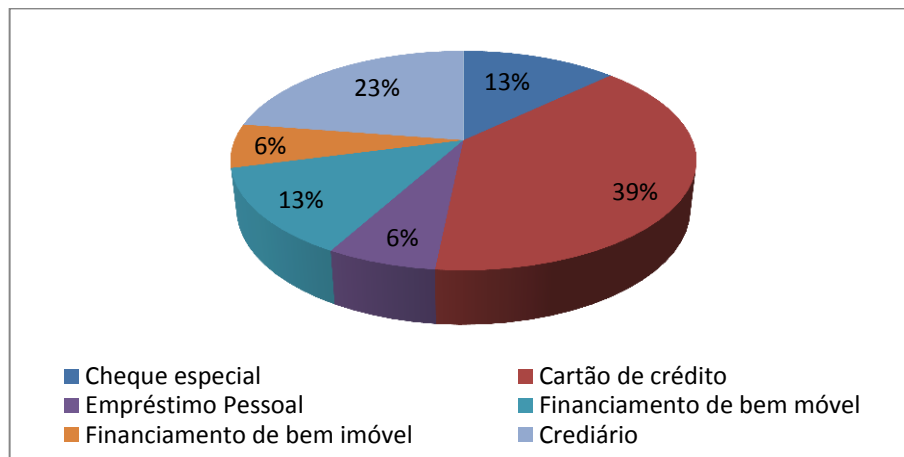


Figura 15 – Tipos de dívidas contraídas pelos alunos iniciantes.

Fonte: Elaborada pela autora.

Analisando-se os tipos de dívidas adquiridas pelos alunos concluintes (Figura 15), nota-se uma grande utilização do crediário, cartão de crédito e financiamento de bens móveis. Como mostra a Figura 16, dos alunos concluintes que afirmaram possuir dívidas, 31% alegaram que as mesmas se tratam de compras realizadas em estabelecimentos comerciais através de crediário, 25% afirmaram ser provenientes de gastos com cartão de crédito e 15% em compra de bens móveis, como veículos, por exemplo.

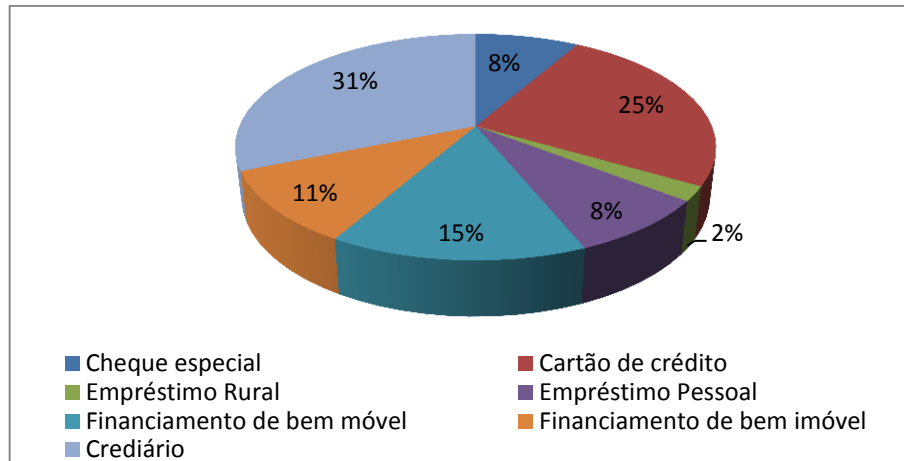


Figura 16 – Tipos de dívidas contraídas pelos alunos concluintes.  
Fonte: Elaborada pela autora.

Efetuando um comparativo entre os dois grupos estudados (alunos ingressantes e alunos concluintes), como é possível verificar na Figura 17, em ambos os casos, a maior parte das dívidas é proveniente de gastos com cartão de crédito e crediários. Interessante observar que, no grupo dos concluintes, a utilização do financiamento de bens móveis e imóveis mostrou-se mais significativa que no grupo dos iniciantes. Isso pode ser explicado pelo fato de os alunos no fim da graduação, muitas vezes, já estarem almejando independência e, com isso, buscando adquirir esse tipo de bens.

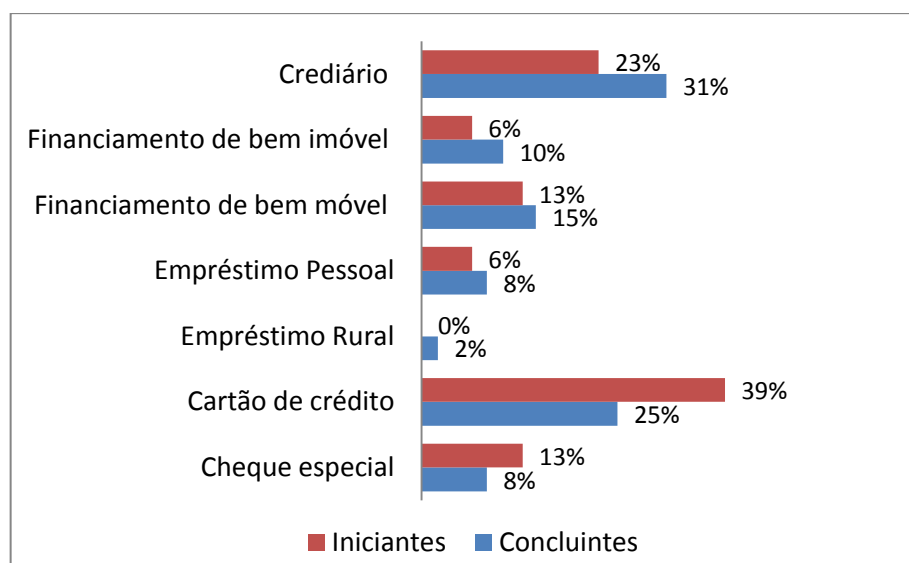


Figura 17 – Comparativo dos tipos de dívidas adquiridas pelos estudantes.  
Fonte: Elaborada pela autora.

Outro ponto relevante, diz respeito à utilização do cheque especial. Nota-se que os alunos no início da graduação estão recorrendo ao cheque especial com mais frequência que os demais, o que é uma situação perigosa, visto que, o cheque especial pode ser considerado como uma das modalidades de crédito mais caras para o consumidor.

Isso pode demonstrar uma falta de conhecimento financeiro por parte dos acadêmicos que marcaram esta opção, implicando em má gestão orçamentária e falta de planejamento. Ao utilizar o cheque especial, estes acadêmicos não estariam fazendo um bom negócio, comprometendo, assim, suas finanças pessoais.

#### 4.3.3 Inadimplência dos acadêmicos

Quando questionados se as dívidas contraídas estão em atrasado, tanto os acadêmicos iniciantes, quanto os concluintes, apresentaram um baixo índice de inadimplência. Esta conclusão pode ser visualizada na Tabela 20, que demonstra que 76% dos acadêmicos iniciantes que possuem dívidas, não estão com as mesmas em atraso, da mesma forma que, 80% dos concluintes encontram-se nesta mesma situação.

Tabela 20 – Comparativo da inadimplência dos acadêmicos.

<b>Suas dívidas/financiamentos estão em atraso?</b>		
	Sim	Não
Iniciantes	24%	76%
Concluintes	20%	80%

Fonte: Elaborada pela autora.

De acordo com estudo realizado pelo Serasa Experian (2014), 35 milhões de brasileiros estão com dívidas superiores a R\$ 200,00, em atraso por mais de 90 dias, o que equivale a 24,5% da população. Esta mesma pesquisa revela que de todas as regiões do Brasil, a região sul é a que apresenta o menor índice de inadimplência, 22,4% (Figura 18).



Figura 18 – Inadimplência por região do Brasil.  
 Fonte: Serasa Experian (2014).

Visualizando este cenário, é possível concluir que, no que tange a inadimplência, os estudantes pesquisados encontram-se na média da população gaúcha em geral. Sendo que, os alunos concluintes apresentaram nível de inadimplência um pouco inferior à média gaúcha e, os alunos ingressantes, média levemente superior.

#### 4.3.4 Razões para obtenção das dívidas pelos acadêmicos

Para uma correta análise das dívidas adquiridas pelos respondentes, torna-se de suma importância identificar o motivo de elas terem ocorrido. Visando melhor compreender os motivos do endividamento destes estudantes, os mesmos foram questionados a respeito deste ponto, de forma que, no momento do preenchimento do questionário, deveriam escolher, dentre as opções, a que mais influenciou para a tomada de dívidas.

Dentre os iniciantes, foi possível verificar que a principal justificativa para a obtenção das dívidas foi o acesso ao crédito, onde 28% dos respondentes



assinalaram esta opção. Logo em seguida, como é possível averiguar na Figura 19, aparecem a alta propensão ao consumo e a falta de planejamento, ambas com 16% de frequência.

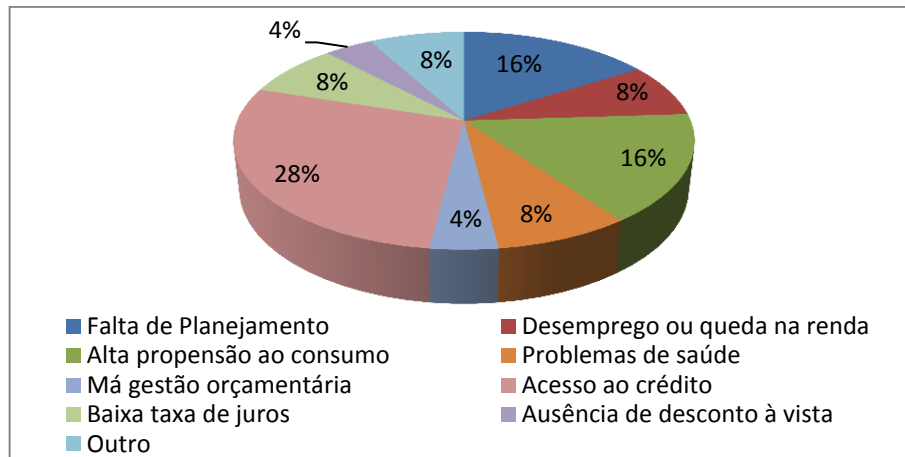


Figura 19 – Principais razões para as dívidas dos acadêmicos ingressantes.  
Fonte: Elaborada pela autora.

Importante salientar que, as opções “alta taxa de juros” e “empréstimo do nome” não foram assinaladas por nenhum dos respondentes no início da graduação. Já na opção “outro”, assinalada por alguns dos respondentes, os motivos apresentados foram: o atraso no recebimento do salário e a necessidade de aquisição de bens. Já os resultados encontrados para os acadêmicos concluintes, poderão ser visualizados na Figura 20.

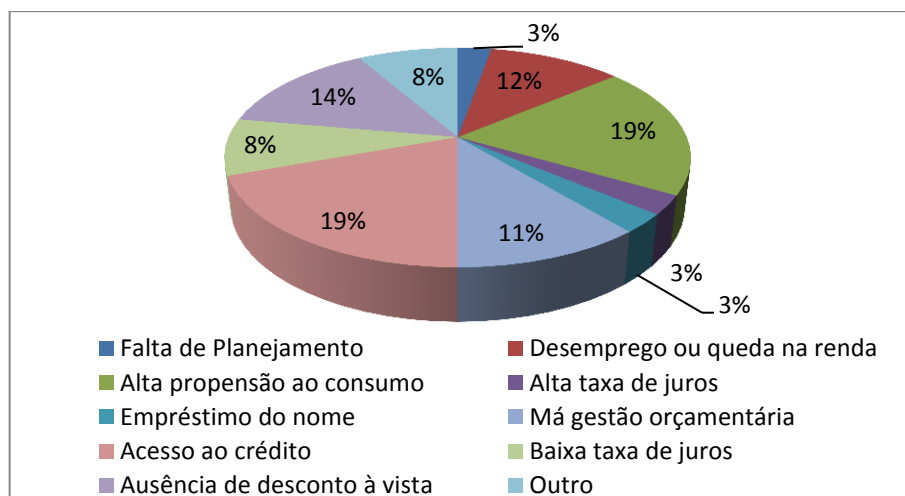


Figura 20 – Principais razões para as dívidas dos acadêmicos concluintes.  
Fonte: Elaborada pela autora.

Para os acadêmicos concluintes (Figura 20), o principal motivo para adquirir dívidas foi, também, o acesso ao crédito, com 19% de representatividade, juntamente com a alta propensão ao consumo, que obteve o mesmo percentual. Logo após, encontram-se a ausência de desconto à vista, responsável por 14% das dívidas.

Importante comentar que, a opção “problemas de saúde” não foi assinalada por nenhum dos respondentes. Já na opção “outro”, a justificativa que apresentou maior destaque foi a compra ou construção de imóvel próprio.

Realizando um comparativo entre os dois grupos estudados, nota-se que o acesso ao crédito vem interferindo com maior frequência na obtenção de dívidas dos ingressantes do que dos concluintes. A falta de planejamento, também, tem se mostrado mais frequente nos acadêmicos ingressantes. A Figura 21 revela o comparativo, entre ingressantes e concluintes, referente as razões para o endividamento dos mesmos.



Figura 21 – Comparativo dos motivos para obtenção de dívidas entre os acadêmicos ingressantes e concluintes.

Fonte: Elaborada pela autora.

Salienta-se, ainda, que os estudantes concluintes tem se preocupado mais com a obtenção de descontos, sendo que, na ausência dos mesmos, acabam realizando suas compras a prazo. Além disso, ao comparar os percentuais dos dois grupos, notou-se que os concluintes mostraram-se mais propensos ao consumo e com uma pior gestão orçamentária, o que revela, novamente, a existência de outros fatores que influenciam nas decisões financeiras destes indivíduos. Os estudantes no fim da graduação mostraram-se, também, mais suscetíveis aos problemas provenientes do desemprego ou da queda de renda, pois, como já estão caminhando rumo a independência, dependem mais de uma fonte de renda própria que os estudantes ingressantes.

#### 4.4 Associação entre educação financeira e comportamento financeiro

##### 4.4.1 Formas de pagamento adotadas pelos acadêmicos

No que diz respeito à forma de pagamento das compras, a grande maioria dos alunos do primeiro semestre (70%) afirmou efetuar a maior parte de seus pagamentos à vista (Figura 22).

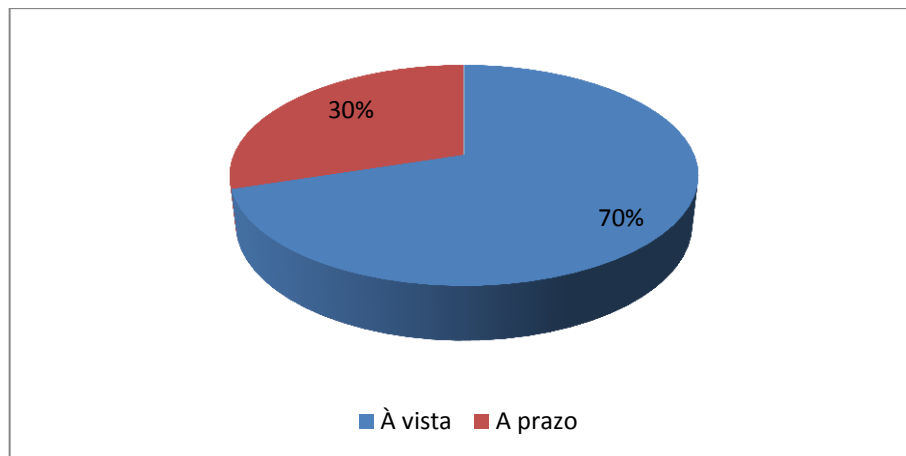


Figura 22 – Principal forma de pagamento das compras realizadas pelos acadêmicos ingressantes.

Fonte: Elaborada pela autora.

Já com relação aos acadêmicos concluintes, o percentual de compras à vista é ligeiramente superior ao dos acadêmicos ingressantes, com 72% de representatividade (Figura 23).



Figura 23 – Principal forma de pagamento das compras realizadas pelos acadêmicos concluintes.

Fonte: Elaborada pela autora.

Desta forma, conforme a Figura 24, nota-se que, em ambos os grupos, a grande maioria dos estudantes realiza o pagamento de suas compras à vista.

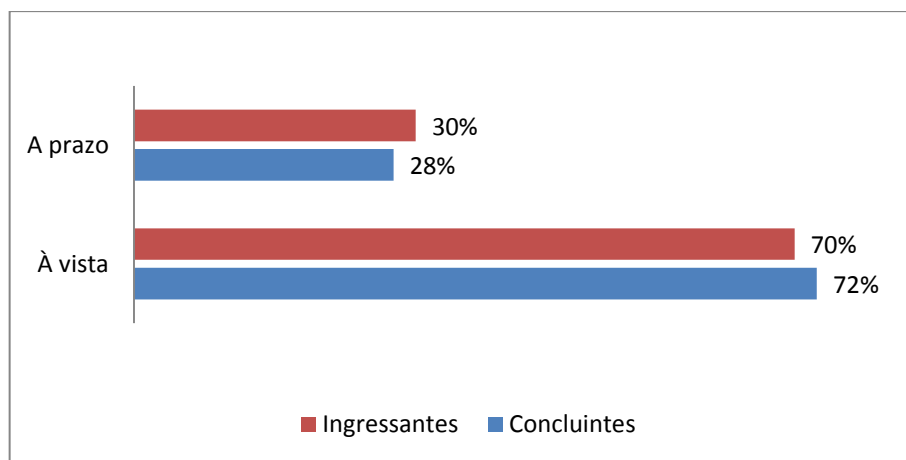


Figura 24 – Comparativo entre as formas de pagamento adotadas pelos acadêmicos.

Fonte: Elaborada pela autora.

Pesquisa realizada pelo Serviço de Proteção ao Crédito - SPC (2015) revela que os consumidores brasileiros estão pessimistas quanto ao cenário econômico do país. Com isso, na visão dos consumidores, está havendo uma restrição no consumo, sendo que, cerca de 30% dos entrevistados na referida pesquisa afirmaram ter diminuído as compras parceladas e, muitos deles, vêm diminuindo as

compras de uma forma geral. Estes consumidores ainda acreditam estar havendo uma diminuição na concessão de crédito por parte das empresas, o que também influencia na diminuição das compras a prazo.

Os resultados deste estudo vão ao encontro dos encontrados na pesquisa do SPC, pois, a grande maioria dos acadêmicos, realiza suas compras predominantemente à vista. Esta situação, do ponto de vista das finanças pessoais, é positiva, visto que, ao comprar à vista, o indivíduo acaba controlando melhor seus recursos financeiros.

#### 4.4.2 Relação entre remuneração e aquisição de dívidas

No que diz respeito à relação entre gastos e ganhos, os acadêmicos ingressantes demonstraram, em sua maioria, gastar menos do que ganham. Conforme demonstra a Figura 25, 50% dos alunos do primeiro semestre assinalaram esta opção, sendo que, apenas 10% afirmaram gastar mais do que ganham.



Figura 25 – Comportamento dos acadêmicos ingressantes frente aos gastos.  
Fonte: Elaborada pela autora.

Com relação aos acadêmicos concluintes (Figura 26), os resultados apresentaram-se ligeiramente piores, pois, 17% dos respondentes assinalaram gastar mais do que ganham, contra 46% que afirmaram gastar menos que ganham e 37% que gastam exatamente o valor que recebem.



Figura 26 – Comportamento dos acadêmicos concluintes frente aos gastos.  
Fonte: Elaborada pela autora.

Para melhor visualizar as diferenças entre os dois grupos, a Figura 27 apresenta um comparativo entre eles. Nota-se que mais respondentes ingressantes assinalaram as alternativas “gasto igual ao que ganho” e “gasto menos do que ganho”. Assim como, o percentual de respondentes que assinalaram “gasto mais do que ganho” foi maior entre os concluintes.

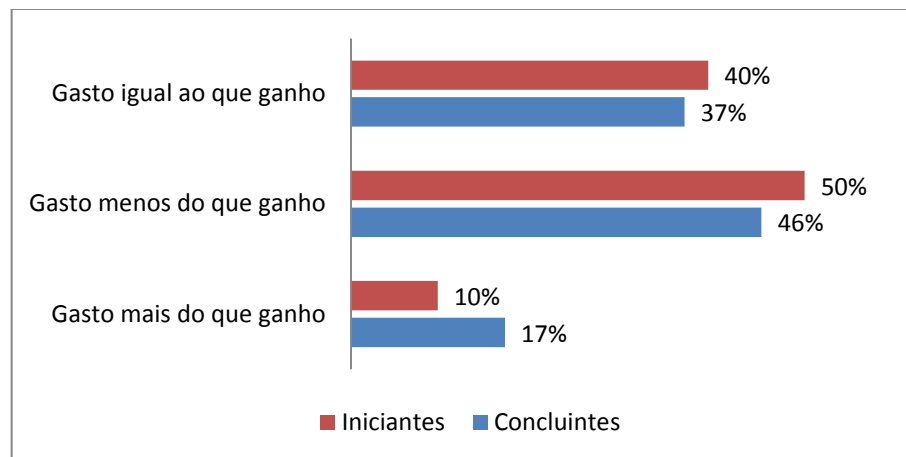


Figura 27 – Comparativo entre o comportamento dos acadêmicos frente aos gastos.  
Fonte: Elaborada pela autora.

Nota-se que, mais uma vez, a educação financeira, por si só, não faz com que os indivíduos deixem de efetuar gastos em excesso. A educação financeira diminui, é claro, essa possibilidade, mas, não a elimina, pois, fatores como, a necessidade de aparentar *status* ou de compensar alguma frustração adquirida no cotidiano, por

exemplo, podem levar, até mesmo os de educação mais estruturada, a comprar em excesso.

#### 4.4.3 Comportamento com relação ao crédito

No que diz respeito ao crédito, observou-se que 55% dos estudantes ingressantes utilizam ao menos um cartão de crédito (Figura 28). Na atmosfera em que se vive hoje, o uso do crédito torna-se realmente tentador, visto que, pela facilidade que proporciona, possibilita a realização de compras sem o uso de dinheiro e sem necessidade de pagamento imediato, estimulando o consumo, muitas vezes, sem planejamento. Para indivíduos com baixo nível de educação financeira, o uso do crédito pode tornar-se um vilão, podendo impulsionar o indivíduo a adquirir dívidas em excesso.

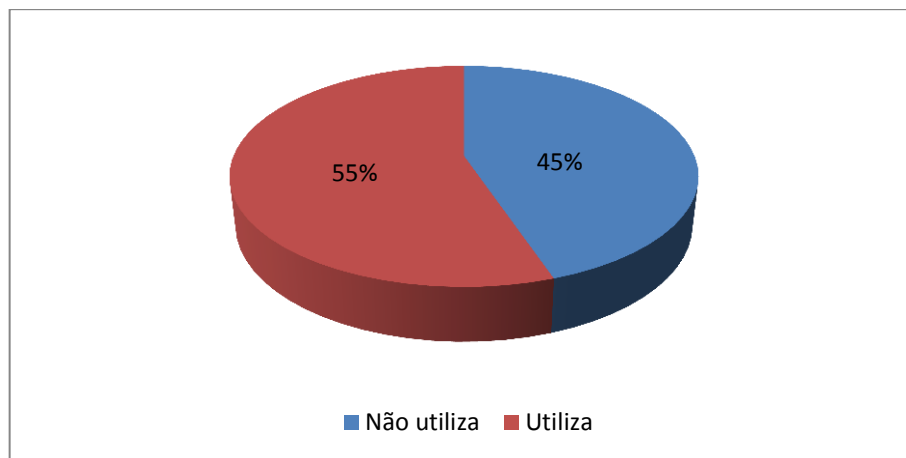


Figura 28 – Utilização de cartões de crédito por parte dos acadêmicos ingressantes.  
Fonte: Elaborada pela autora.

A Figura 29 revela a quantidade de cartões de crédito utilizados pelos acadêmicos ingressantes. Nota-se que, dos acadêmicos detentores de cartões de crédito, 69% utilizam apenas um cartão, 29% utilizam dois e 2% utilizam três. Interessante salientar que, apesar de a maioria dos estudantes do primeiro semestre não possuírem renda própria, ainda assim, possuem, em sua maioria, cartões de crédito.

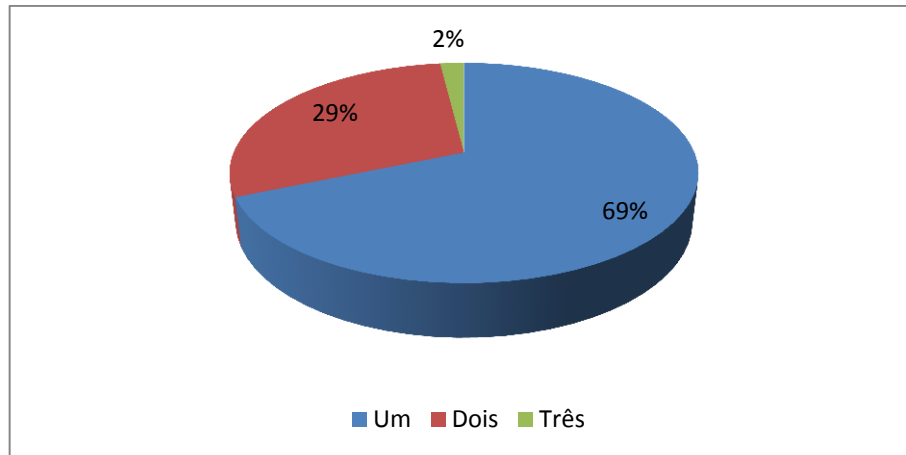


Figura 29 – Quantidade de cartões de crédito utilizados pelos acadêmicos ingressantes.

Fonte: Elaborada pela autora.

No que se refere aos acadêmicos concluintes, nota-se que, 57% dos respondentes, possuem ao menos um cartão de crédito (Figura 30). Neste quesito, ambos os grupos de acadêmicos demonstraram percentuais bem semelhantes.

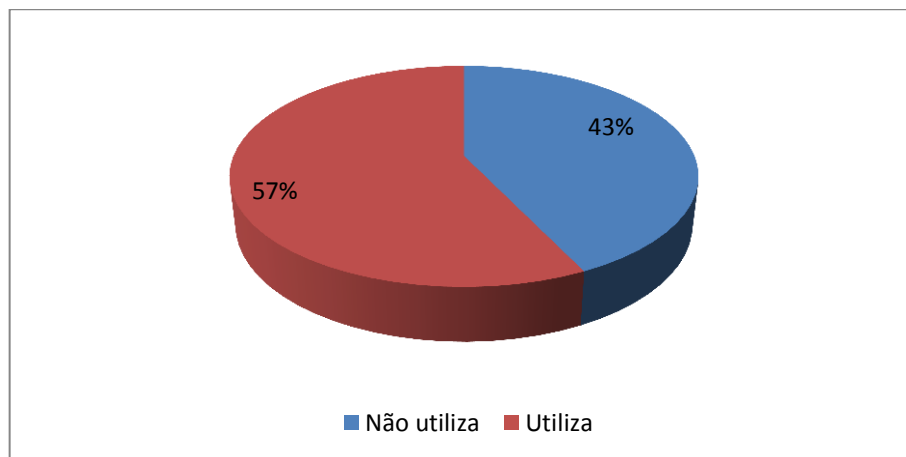


Figura 30 – Utilização de cartões de crédito por parte dos acadêmicos concluintes.

Fonte: Elaborada pela autora.

Com relação à quantidade, 67% dos estudantes concluintes que utilizam cartão de crédito, afirmaram possuir um único cartão e 27%, dois cartões. O resultado completo para este quesito encontra-se na Figura 31.



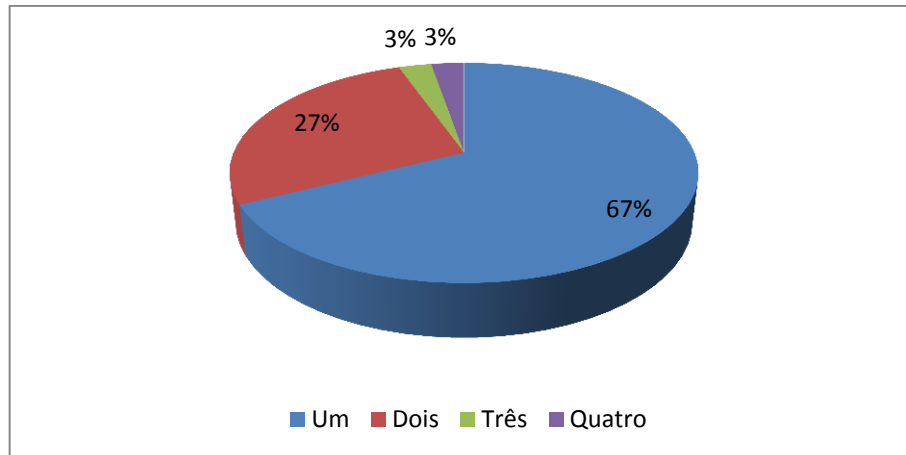


Figura 31 – Quantidade de cartões de crédito utilizados pelos acadêmicos concluintes.

Fonte: Elaborada pela autora.

Ao efetuar um comparativo entre os estudantes ingressantes e concluintes (Figura 32), observou-se que os percentuais de resposta, no que diz respeito à utilização de cartões de crédito, é muito semelhante.

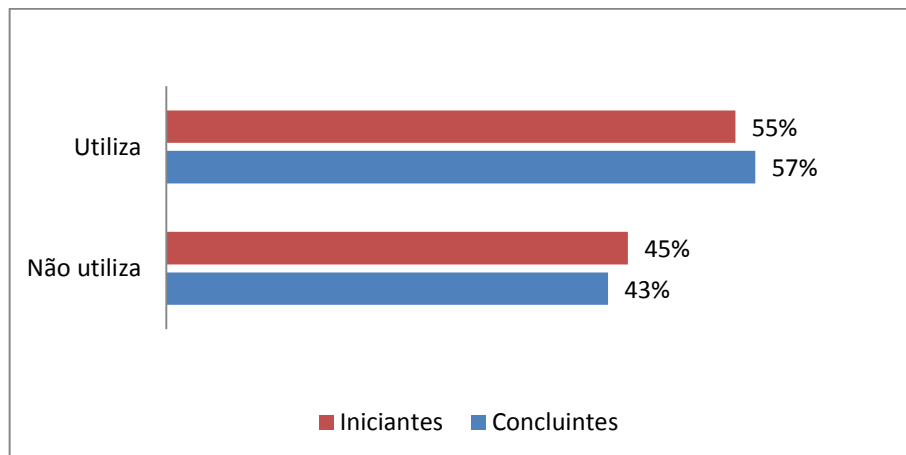


Figura 32 – Comparativo da utilização de cartões de crédito por parte dos acadêmicos.

Fonte: Elaborada pela autora.

Pode-se dizer que não há diferença significativa entre as respostas dos dois grupos tanto para a questão referente à utilização do cartão de crédito, quanto para a questão das quantidades utilizadas (Figura 33). Contudo, esperava-se que os acadêmicos ingressantes pouco utilizassem o cartão de crédito, visto que, a grande maioria dos indivíduos não possui renda própria.

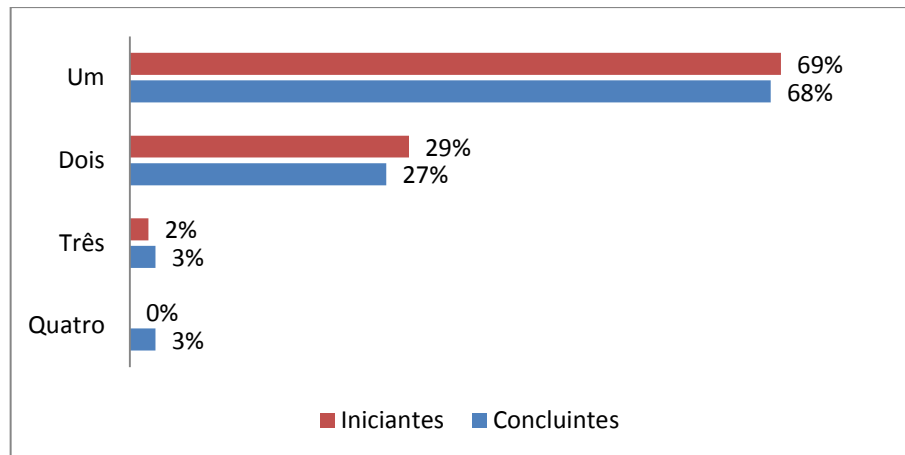


Figura 33 – Comparativo da quantidade de cartões de crédito utilizada pelos acadêmicos.

Fonte: Elaborada pela autora.

Observando-se a frequência em que os acadêmicos ingressantes dependem do crédito (Figura 34), nota-se que 36% necessitam do mesmo raramente, 35% necessitam às vezes, 17% nunca necessitam e 12% necessitam todo o tempo.

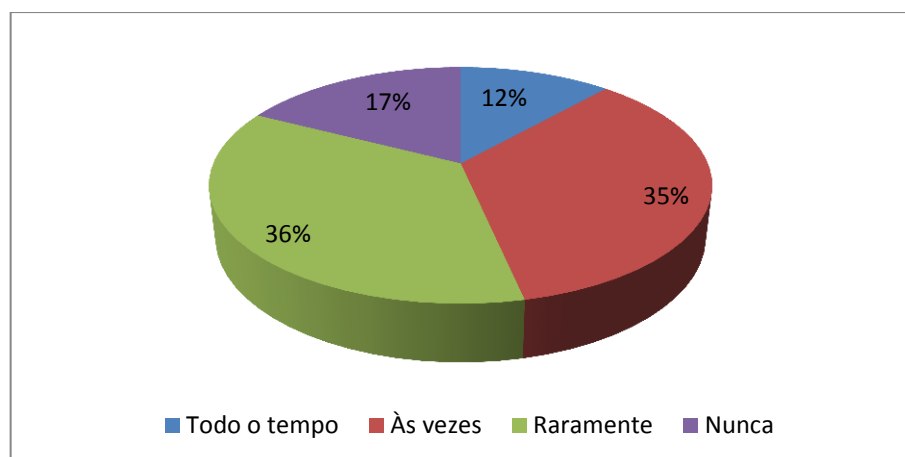


Figura 34 – Frequência com que os acadêmicos ingressantes dependem do crédito.

Fonte: Elaborada pela autora.

Ao analisarmos esta mesma questão junto aos acadêmicos concluintes (Figura 35), verificou-se que 31% dos estudantes dependem raramente do crédito, 30% dependem às vezes, 29% nunca dependem e 10% dependem todo o tempo.

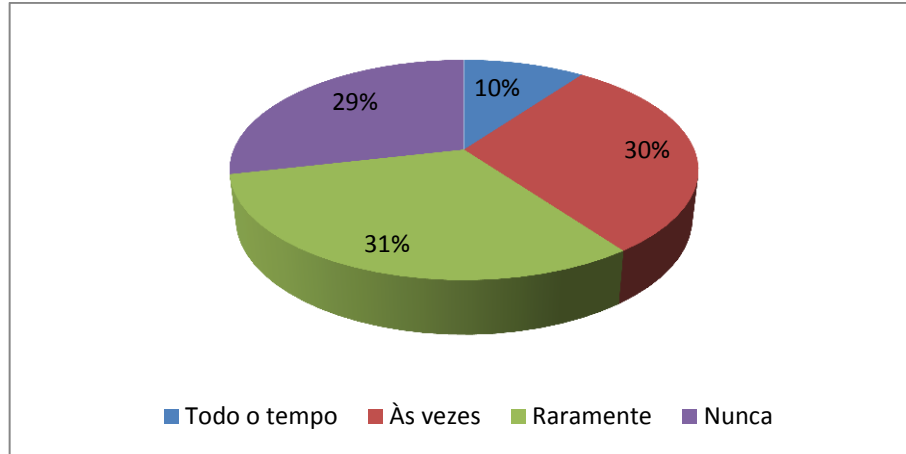


Figura 35 – Frequência com que os acadêmicos concluintes dependem do crédito.  
Fonte: Elaborada pela autora.

Interessante efetuar um comparativo entre os dois grupos estudados, pois, como é possível verificar na Figura 36, os acadêmicos ingressantes demonstraram depender do crédito “todo o tempo” ou “às vezes” com mais frequência que os concluintes. Isso pode ser consequência da dependência financeira que possuem de seus pais, uma vez que, por não possuírem recursos próprios acabam recorrendo ao crédito para realizarem suas compras.

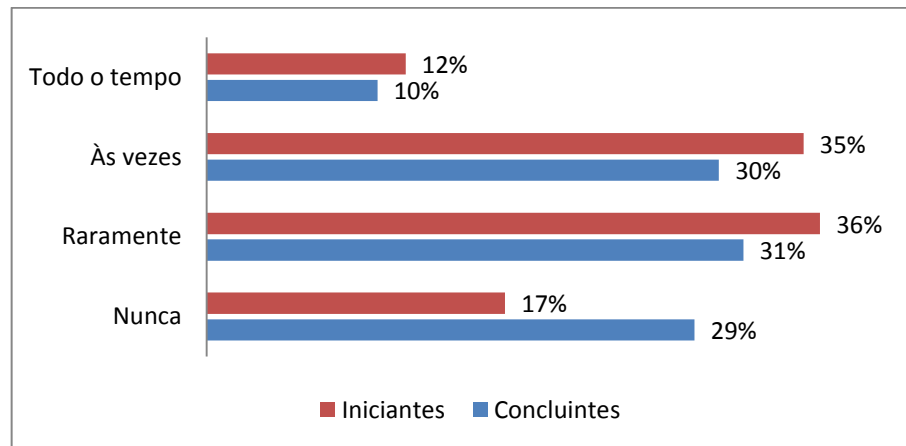


Figura 36 – Comparativo entre os acadêmicos com relação à frequência no uso do crédito.  
Fonte: Elaborada pela autora.

Nota-se, ainda, que o percentual de alunos concluintes que nunca dependem do crédito é significativamente superior ao de ingressantes. Também é possível relacionar este resultado com o fato de o acadêmico concluinte já possuir, muitas

vezes, independência financeira e, com isso, possibilidade de pagar suas compras à vista.

#### 4.4.4 Comportamento frente ao risco

A questão de número 19 (vide Apêndice A) busca identificar o perfil dos respondentes quanto ao risco. Para isso, os alunos foram abordados com a seguinte questão: “No geral, como seu melhor amigo (a) o descreveria como um tomador de risco?”. A Figura 37 revela os resultados encontrados para este questionamento junto aos acadêmicos ingressantes.

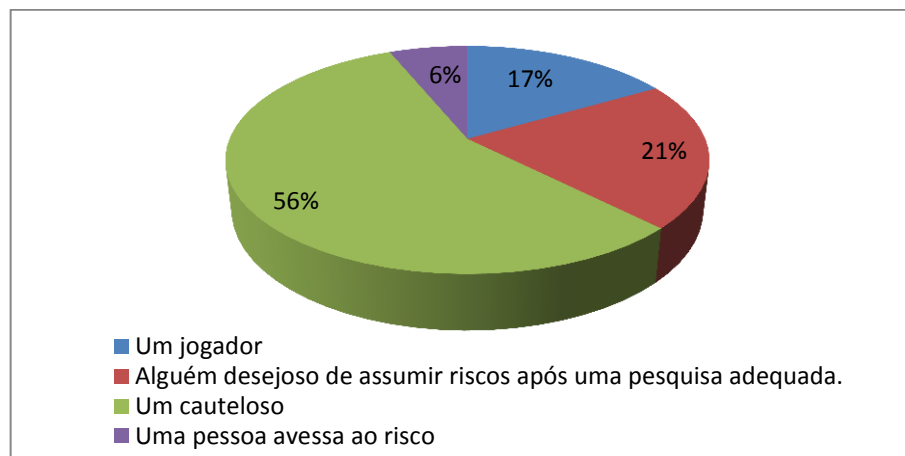


Figura 37 – Maneira como os acadêmicos ingressantes se veem frente ao risco.  
Fonte: Elaborada pela autora.

No que se refere aos acadêmicos ingressantes, 56% identificaram-se como cautelosos, 21% como indivíduos que podem assumir riscos, após uma pesquisa adequada, 17% como jogadores e apenas 6% como pessoas avessas ao risco.

Já no que diz respeito aos acadêmicos concluintes, pode-se observar, na Figura 38, o comportamento dos mesmos frente ao risco.

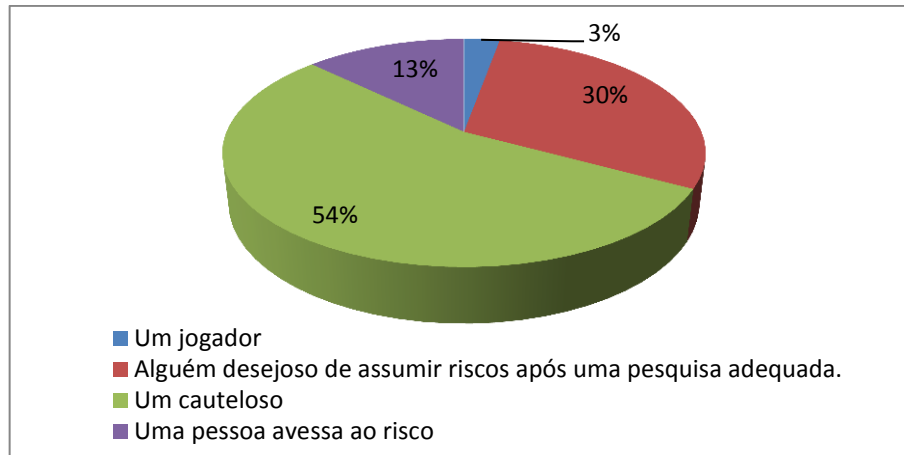


Figura 38 – Maneira como os acadêmicos concluintes se veem frente ao risco.  
Fonte: Elaborada pela autora.

É possível observar que, 54% dos acadêmicos concluintes definiram-se como cautelosos, 30% como indivíduos que assumiriam riscos após uma pesquisa adequada, 13% como pessoas avessas ao risco e, apenas 3%, como jogadores. A Figura 39 tem por objetivo estabelecer um comparativo entre os acadêmicos iniciantes e concluintes. Desta forma, é possível verificar que, os indivíduos que estão cursando o primeiro semestre, demonstraram maior disposição ao risco, pois, houve um percentual superior de “jogadores” dentre os estudantes desse grupo.

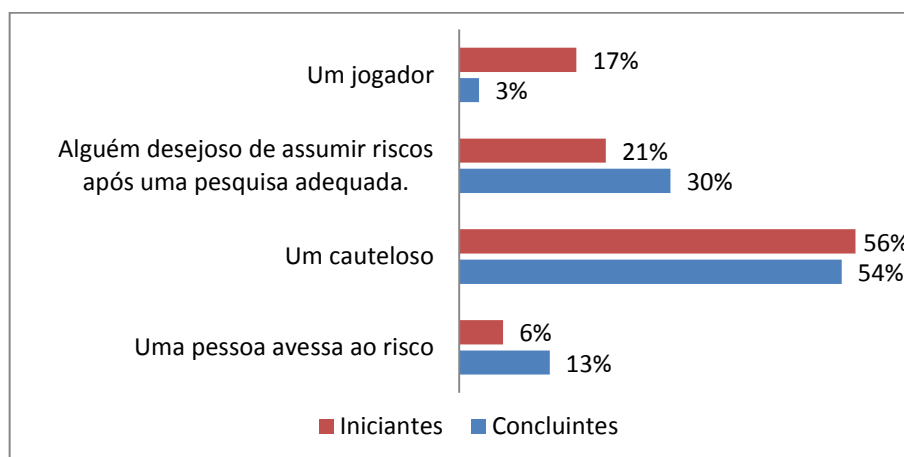


Figura 39 – Comparativo entre os acadêmicos com relação à maneira como se veem frente ao risco.  
Fonte: Elaborada pela autora.

Associando-se disposição ao risco e propensão ao endividamento, é possível concluir que, os indivíduos que estão mais dispostos a assumir riscos, provavelmente, também apresentarão maior disposição para assumir dívidas. Neste caso, comparando-se acadêmicos ingressantes e concluintes, pode-se dizer que, analisando individualmente esta questão, os ingressantes possuem maior propensão ao endividamento.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Hoje, com grande parte da população brasileira altamente propensa ao consumo e, conseqüentemente, ao endividamento, torna-se de suma importância a realização de estudos que ajudem a elucidar este assunto. Desta forma, o presente estudo buscou associar educação financeira e propensão ao endividamento, junto aos acadêmicos ingressantes e concluintes dos cursos de graduação em Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas, do Centro de Ciências Sociais e Humanas (CCSH), da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). Para isso, contou-se com o auxílio de testes estatísticos não paramétricos, que buscaram identificar se havia relação entre o endividamento e as variáveis educação financeira, foco deste estudo, gênero, renda e o fato de possuir, ou não, filhos. Buscou-se, também, entender os motivos que levam ao endividamento destes acadêmicos, assim como, quais são os principais tipos de dívida obtidos pelos mesmos.

Visando contemplar os objetivos deste estudo, foram aplicados questionários aos alunos ingressantes e concluintes dos referidos cursos e, após tabulação e análise dos dados coletados, chegou-se à conclusão de que, em questões específicas, há relação entre endividamento e educação financeira, gênero, renda e o fato de possuir, ou não, filhos.

Constatou-se que, ao tratar da variável educação financeira, os acadêmicos ingressantes e concluintes apresentaram diferença de comportamento em três afirmativas. Nas afirmativas que tratam, respectivamente, do uso do crédito e do controle de contas a pagar, os ingressantes demonstraram-se mais propensos ao endividamento, o que vai ao encontro de estudos anteriores. Porém, na afirmativa que diz respeito a obtenção de dívidas, ocorreu o contrário. Neste caso, mesmo sendo detentores de um maior nível de educação financeira, os concluintes mostraram-se mais propensos ao endividamento, indicando que, vieses cognitivos e psicológicos podem estar exercendo influência no comportamento financeiro dos mesmos.

Já com relação às demais variáveis, também foram obtidos resultados interessantes. No que diz respeito ao gênero, os homens revelaram-se mais propensos ao endividamento que as mulheres nas quatro afirmativas significativas estatisticamente, sendo que, as mesmas envolvem a tomada de empréstimos, o

padrão de vida compatível com a renda, o pagamento de dívidas o quanto antes possível e o controle de contas a pagar.

No que diz respeito a possuir, ou não, filhos, apresentou-se significativa apenas a afirmativa que trata da preferência em efetuar pagamentos à vista, sendo que, os estudantes com filhos demonstraram-se mais propensos ao endividamento. Com este estudo, verificou-se, também, que existe diferença de comportamento, entre indivíduos de diferentes níveis de renda familiar, nas afirmativas que envolvem a tomada de empréstimos, a preferência por efetuar pagamentos à vista e a importância que se dá a opinião de terceiros com relação as suas dívidas. Quanto à renda individual, notou-se diferença de comportamento nas afirmativas que tratam da tomada de empréstimos e do pagamento de dívidas o quanto antes possível, sendo que, em ambas, os estudantes de renda mais baixa apresentaram-se mais avessos ao endividamento que os demais.

Verificou-se, ainda, que 43% dos acadêmicos pesquisados possuem dívidas, sendo que, a maioria destas tratam-se de dívidas provenientes de compras com cartão de crédito e crediário. As principais razões apresentadas pelos respondentes, para a aquisição de dívidas, foram o acesso ao crédito e a alta propensão ao consumo. Contudo, foi possível observar que, cerca de 70% dos acadêmicos efetua maior parte de suas compras à vista, sendo que, os concluintes demonstraram utilizar esta forma de pagamento com uma frequência um pouco maior que os ingressantes.

Observou-se, também, que cerca de 50% dos estudantes pesquisados afirmaram gastar mais do que ganham, sendo que, os concluintes apresentaram um percentual mais elevado neste quesito. Quanto ao uso do cartão de crédito, pouco mais da metade dos respondentes afirmaram fazer uso deste meio de pagamento, sendo que, o percentual de utilização apresentou-se superior dentre os alunos concluintes. Mais uma vez, fatores tidos como “irracionais” podem estar influenciando no comportamento dos indivíduos, fazendo com que, mesmo os detentores de educação financeira, venham a adquirir hábitos que podem incentivar o endividamento. De acordo com as teorias comportamentais, os desvios da racionalidade são muito fortes e comuns na maioria dos seres humanos, deixando-os sujeitos a vieses comportamentais.

Como o foco deste estudo foi a educação financeira adquirida durante os cursos de graduação citados, torna-se importante lembrar que, das 16 afirmativas



relacionadas ao endividamento, apenas 3 apresentaram-se significativas no que tange à educação financeira, sendo que, em duas delas, os acadêmicos concluintes apresentaram menor propensão ao endividamento, corroborando com estudos anteriores e com a hipótese sugerida.

Não obstante ser esperado que mais variáveis demonstrassem a relação existente entre endividamento e educação financeira, notou-se que, na maioria dos casos, tanto os acadêmicos ingressantes, quanto os concluintes, demonstraram comportamento avesso ao endividamento. Este resultado pode ser considerado bastante positivo, tendo em vista que, é esperado que os futuros profissionais da área econômico-financeira possuam uma vida financeira saudável, obtendo, assim, maior credibilidade perante seus clientes e mercado de trabalho. Também é importante destacar, que esta aversão ao endividamento, tanto por parte dos concluintes, como dos ingressantes, pode ser explicada pelo fato de os estudantes possuírem afinidade com a área e, desta forma, já possuírem, por natureza, um perfil diferenciado em prol à organização financeira.

Diante disso, o presente estudo buscou colaborar com o fortalecimento das teorias que envolvem as finanças comportamentais, demonstrando, em seus resultados, que nem sempre o ser humano toma decisões totalmente racionais, deixando-se influenciar por suas emoções, experiências pessoais e ambiente em que vive. Acredita-se que este estudo possa contribuir de maneira relevante para o desenvolvimento desta área temática, visto que, trata-se, ainda, de um assunto pouco desenvolvido no país, com raros pesquisadores dedicados a ele. Essa situação, traz à tona uma das limitações encontradas neste estudo: a falta de bibliografia, em português, que trate das finanças comportamentais e, mais especificamente, do endividamento. Como, no Brasil, os estudos nesta área ainda estão em fase inicial, torna-se necessário utilizar estudos em outras línguas, o que exige maior dedicação por parte dos pesquisadores.

Tendo em vista a relevância do tema e a necessidade de realizar estudos cada vez mais aprofundados, sugere-se, para trabalhos futuros, que os mesmos questionamentos desta pesquisa sejam feitos a estudantes de outros cursos de graduação, possibilitando estabelecer um comparativo entre acadêmicos de diversas áreas. Sugere-se, também, que sejam estudados de maneira mais aprofundada os fatores “irracionais” que levam ao endividamento dos acadêmicos.

## REFERÊNCIAS

ANDRADE, M. M. D. **Como preparar trabalhos para cursos de pós-graduação**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

\_\_\_\_\_. **Introdução à metodologia do trabalho científico**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Programa de Educação Financeira do Banco Central**. Brasília, 2012. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?BCEDFIN>>. Acesso em: 05 nov. 2014.

BAEK, E.; HONG, G. Effects of family life-cycle stages on consumer debts. **Journal of Family and Economic**, v. 25, n. 3, 2004.

BARBEDO, C. H. S.; CAMILO-DA-SILVA, E. **Finanças comportamentais: pessoas inteligentes também perdem dinheiro na bolsa de valores**. São Paulo: Atlas, 2008.

BERNSTEIN, P. L. **Desafio aos deuses: a fascinante história do risco**. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

BODIE, Z.; MERTON, R. C. **Finanças**. Porto Alegre: Bookman, 1999.

BRUSKY, B; FORTUNA, J. P. **Entendendo a demanda para as microfinanças no Brasil: um estudo qualitativo em duas cidades**, 2002. Disponível em: <[http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes\\_pt/Institucional/Publicacoes/Consulta\\_Expressa/Setor/Microfinancas/200209\\_3.html](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Publicacoes/Consulta_Expressa/Setor/Microfinancas/200209_3.html)>. Acesso em: 12 jun. 2015.

CERBASI, G. **Como organizar sua vida financeira: inteligência financeira pessoal na prática**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

CNC. Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo. **Pesquisa nacional de endividamento e inadimplência do consumidor (Peic) – agosto 2014**, 2014. Disponível em: <<http://www.cnc.org.br/central-do-conhecimento/pesquisas/pesquisa-nacional-de-endividamento-e-inadimplencia-do-consumido-38>>. Acesso em: 12 set. 2014.

COLLIS, J.; HUSSEY, R. **Pesquisa em administração: um guia prático para alunos de graduação e pós graduação**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

CORNETT, M. M.; ADAIR JR, T. A.; NOFSINGER, J. **Finanças**. Porto Alegre: AMGH, 2013.

CÔRTEZ, F. M. **Finanças comportamentais: uma aplicação da teoria do prospecto na tomada de decisão de investidores no Brasil**. Dissertação de mestrado, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2008.

DAL ROSS, Gabriel. **Aversão ao risco em profissionais que atuam no setor financeiro**: um estudo com foco em diferenças entre investidores de diversos produtos. 2013. 33 f. Monografia (Especialização em Gestão de Finanças e da Informação) - Faculdade Palotina de Santa Maria, Santa Maria, 2013.

DOANE, D. P.; SEWARD, L. E. **Estatística aplicada a administração e economia**. 4. ed. Porto alegre: AMGH, 2014.

DOMINGOS, R. **O que é educação financeira?** São Paulo: DSOP, 2013.  
Disponível em: <<http://www.dsop.com.br/blog/o-que-e-educacao-financieira>>. Acesso em: 13 jan. 2015.

FACHIN, O. **Fundamentos de metodologia**. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

FERREIRA, M. A. O crédito ao consumo e o endividamento. **Notas económicas**, Coimbra, n. 14, 2000. Disponível em: <[https://digitalis.uc.pt/pt-pt/artigo/o\\_cr%C3%A9dito\\_ao\\_consumo\\_e\\_o\\_endividamento\\_0](https://digitalis.uc.pt/pt-pt/artigo/o_cr%C3%A9dito_ao_consumo_e_o_endividamento_0)>. Acesso em: 17 mai. 2015.

FLORES, S. A. M. **Modelagem de equações estruturais aplicada à propensão ao endividamento: uma análise de fatores comportamentais**. 2012. Dissertação (mestrado em administração), Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2012.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira**. 10. ed. São Paulo: Pearson, 2006.

KEESE, M. Who feels constrained by high debt burdens? – subjective vs. objective measures of household indebtedness. **Ruhr Economic Papers**, Essen, n. 169, 2010. Disponível em: <[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1592417](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1592417)>. Acesso em: 29 mai. 2015.

KOTLER, P.; KELLER, K. L. **Administração de marketing**. 14. ed. São Paulo: Pearson, 2012.

KOKOSKA, S. **Introdução a estatística**: uma abordagem por resolução de problemas. Rio de Janeiro: LTC, 2013.

LAUER-LEITE, I. D. et al. Valores humanos e significado do dinheiro: um estudo correlacional. **Psico**, Porto Alegre, v. 45, n. 1, jan.-mar. 2014. Disponível em: <<http://revistaseletronicas.pucrs.br/fo/ojs/index.php/revistapsico/article/view/12243/11405>>. Acesso em: 03 dez. 2014.

LUCCI, C. R. et al. A influência da educação financeira nas decisões de consumo e investimento dos indivíduos. In: SEMINÁRIO EM ADMINISTRAÇÃO, 9., 2006, São Paulo. **Anais eletrônicos...** São Paulo: USP, 2006. Disponível em: <[http://www.ead.fea.usp.br/semead/9semead/resultado\\_semead/trabalhospdf/266.pdf](http://www.ead.fea.usp.br/semead/9semead/resultado_semead/trabalhospdf/266.pdf)>. Acesso em: 05 jun. 2015.

MACEDO JR, J. S.; KOLINSKY, R.; MORAIS, J. C. J. **Finanças comportamentais: como o desejo, o poder, o dinheiro e as pessoas influenciam nossas decisões.** São Paulo: Atlas, 2011.

MALHEIROS, B. T. **Metodologia da pesquisa em educação.** Rio de Janeiro: LTC, 2011.

MARTINS, G. A.; THEÓPHILO, C. R. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas.** São Paulo: Atlas, 2007.

MERLO, E.; CERIBELI, H. **Comportamento do consumidor.** Rio de Janeiro: LTC, 2014.

MICHEL, M. H. **Metodologia e pesquisa científica em ciências sociais.** 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MILANEZ, D. **Finanças comportamentais no Brasil.** 2003. Dissertação (mestrado em economia das instituições e do desenvolvimento), Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12140/tde-09022004-130012/>>. Acesso em: 27 out. 2014.

MOREIRA, A. S. Dinheiro no Brasil: um estudo comparativo do significado do dinheiro entre as regiões geográficas brasileiras. **Estudos de psicologia**, Natal, v. 7, n. 2, jul.-dez. 2002. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/epsic/v7n2/a19v07n2.pdf>>. Acesso em: 02 dez. 2014.

MOURA, A. G. **Impacto dos diferentes níveis de materialismo na atitude ao endividamento e no nível de dívida para financiamento do consumo nas famílias de baixa renda do município de São Paulo.** 2005. 176 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2005.

NEVES, V. Crédito à habitação: será o endividamento dos portugueses excessivo? **Notas económicas**, Coimbra, n. 14, 2000. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/10316.2/25257>>. Acesso em: 14 abr. 2015.

OBSERVATÓRIO DO ENDIVIDAMENTO DOS CONSUMIDORES. **Endividamento e sobreendividamento das famílias: conceitos e estatísticas para sua avaliação.** Coimbra, 2002.

RABELO JR., T. S.; IKEDA, R.H. Mercados eficientes e arbitragem: um estudo sob o enfoque das finanças comportamentais. **Revista Contabilidade e Finanças**, São Paulo, v. 15, n. 34, Jan./Abr., 2004. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772004000100007>>. Acesso em: 07 jan. 2015.

ROGERS, P.; FAVATO, V.; SECURATO, J. R. Efeito educação financeira no processo de tomada de decisões em investimentos: um estudo a luz das finanças comportamentais. In: II Congresso ANPCONT, 2008, Salvador. **Anais eletrônicos...** Salvador: FURB, 2008. Disponível em: <<https://www.furb.br/especiais/download/263613-692032/mfc%20194%20-%20index3.php.pdf>>. Acesso em: 23 out. 2014.

SANTOS, J. O. D. **Finanças pessoais para todas as idades: Um guia prático.** São Paulo: Atlas, 2014.

SANTOS, L. R. **O conhecimento financeiro e sua relação com a tolerância ao risco e com as decisões de endividamento e investimento.** 2013. 151 f. Tese (Doutorado em Administração) – Pontifícia Universidade Católica, Rio de Janeiro, 2013.

SCHWERINER, M. E. R. **Comportamento do consumidor: identificando necejos e supérfluos essenciais.** São Paulo: Saraiva, 2008.

SERASA. **IndEF 2014:** indicador de educação financeira. São Paulo, 2014. Disponível em: <<http://serasaconsumidor.com.br/indef/>>. Acesso em: 05 nov. 2014.

SERASA EXPERIAN. **Mapa da Inadimplência no Brasil em 2014.** São Paulo, 2014. Disponível em: <<http://www.serasaexperian.com.br/estudo-inadimplencia>>. Acesso em: 17 abr. 2015.

SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO (SPC). **O cenário econômico atual na visão dos consumidores.** 2015. Disponível em: <<https://www.spcbrasil.org.br/imprensa/pesquisas/708-47dosbrasileirosesperamumanodificilnaeconomiaem2015dizspcbrasil>>. Acesso em: 19 mai. 2015.

SILVA, S. B. C. N. **Alfabetização econômica, hábitos de consumo e atitudes em direção ao endividamento de estudantes de Pedagogia.** 2008. 318 f. Tese (Doutorado em educação) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2008.

SOLOMON, M. R. **O comportamento do consumidor: comprando, possuindo e sendo.** 9. ed. Porto Alegre: Bookman, 2011.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. **Science**, New York, v. 185, n. 4157, p. 1124 – 1131, sep. 1974.

TRINDADE, L. L. **Determinantes da propensão ao endividamento: um estudo nas mulheres da mesorregião centro ocidental rio-grandense.** 2009. 101 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2009.

VIEIRA, K. M. et al. Percepção e comportamento de risco financeiro: análise da influência da ocupação e demais variáveis sociodemográficas. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, Salvador, v. 3, n. 3, p. 130- 147, set./dez., 2013. Disponível em: <<http://www.revistas.uneb.br/index.php/financ/article/view/375/444>>. Acesso em: 23 mar. 2015.

VIEIRA, S. **Como elaborar questionários**. São Paulo: Atlas, 2009.

WEBER, V. A. **Aversão ao risco entre estudantes de Ciências Contábeis**: um estudo sob a ótica das finanças comportamentais. 80 f. Monografia (Graduação em Ciências Contábeis) - Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2014.

WONNACOTT, P. et al. **Introdução à economia**. São Paulo: McGraw-Hill, 1985.

ZERRENNER, S. A. **Estudo sobre as razões para o endividamento da população de baixa renda**. 2007. Dissertação (mestrado em administração), Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

ZUCKERMAN, M.; KUHLMAN, M. Personality and Risk-Taking: Common Bisocial Factors. **Journal of Personality**, Oxford, v. 68, n. 6, 2000.

## APÊNDICE

## Apêndice A - Questionário aplicado



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

### INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

#### TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**ALUNA:** JAQUELINE SABRINI CARVALHO CUNHA

**ORIENTADORA:** PROF<sup>a</sup> DR<sup>a</sup> MARIVANE VESTENA ROSSATO

#### Instruções:

Os questionamentos a seguir não apresentam uma resposta correta, você deve responder conforme suas crenças e sentimentos. Leia com atenção cada pergunta e assinale a alternativa desejada com um **X**. Não é necessário nenhum tipo de identificação, a análise dos dados obtidos nesta pesquisa não apontará características individuais de nenhum respondente específico.

- 1) **Curso:** ( ) Administração ( ) Ciências Contábeis ( ) Ciências Econômicas
- 2) **Semestre que está cursando:** \_\_\_\_\_
- 3) **Gênero:** ( ) Feminino ( ) Masculino
- 4) **Idade:** ( ) Menos de 20 anos ( ) De 31 a 35 anos  
( ) De 20 a 25 anos ( ) De 36 a 40 anos  
( ) De 26 a 30 anos ( ) Mais de 40 anos
- 5) **Estado civil:** ( ) Solteiro ( ) Divorciado/ Separado  
( ) Casado/ União Estável ( ) Viúvo
- 6) **Possui filhos?** ( ) Sim ( ) Não
- 7) **Você exerce alguma atividade profissional?** ( ) Sim ( ) Não
- 8) **Você é independente financeiramente?** ( ) Sim ( ) Não



**9) Renda bruta mensal da sua família, incluindo sua própria renda, se possuir (pode ser aproximada):**

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Até R\$ 800,00                 | <input type="checkbox"/> De R\$ 4.001,00 a R\$ 5.600,00  |
| <input type="checkbox"/> De R\$ 801,00 a R\$ 1.600,00   | <input type="checkbox"/> De R\$ 5.601,00 a R\$ 8.000,00  |
| <input type="checkbox"/> De R\$ 1.601,00 a R\$ 2.400,00 | <input type="checkbox"/> De R\$ 8.001,00 a R\$ 16.000,00 |
| <input type="checkbox"/> De R\$ 2.401,00 a R\$ 4.000,00 | <input type="checkbox"/> Acima de R\$ 16.000,00          |

**10) Renda bruta mensal individual (pode ser aproximada):**

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Nenhuma                        | <input type="checkbox"/> De R\$ 4.001,00 a R\$ 5.600,00  |
| <input type="checkbox"/> Até R\$ 800,00                 | <input type="checkbox"/> De R\$ 5.601,00 a R\$ 8.000,00  |
| <input type="checkbox"/> De R\$ 801,00 a R\$1.600,00    | <input type="checkbox"/> De R\$ 8.001,00 a R\$ 16.000,00 |
| <input type="checkbox"/> De R\$ 1.601,00 a R\$ 2.400,00 | <input type="checkbox"/> Acima de R\$ 16.000,00          |
| <input type="checkbox"/> De R\$ 2.401,00 a R\$ 4.000,00 |  |

**11) Você possui dívidas/ financiamentos? ( ) Sim ( ) Não**

Se **SIM**, responda as questões **15, 16 e 17**.

**12) Quais os tipos?**

- Cheque Especial
- Cartão de Crédito
- Empréstimo Rural
- Empréstimo Pessoal
- Financiamento de bem móvel (carro, móveis, etc.)
- Financiamento de bem imóvel (casa, terreno, etc.)
- Crediário (loja, mercado, etc.)
- Outro. Qual? \_\_\_\_\_

**13) Estas dívidas/ financiamentos estão em atraso? ( ) Sim ( ) Não**

**14) A principal razão para sua dívida você diria que foi:**

- Falta de planejamento
- Desemprego ou queda na renda
- Alta propensão ao consumo
- Alta taxa de juros
- Empréstimo do nome
- Problemas de saúde
- Má gestão orçamentária
- Acesso ao crédito
- Baixa taxa de juros
- Ausência de desconto à vista
- Outro. Qual? \_\_\_\_\_

**15) A maior parte de suas compras são feitas: ( ) À vista ( ) A prazo**

**16) Você utiliza cartão de crédito? ( ) Não ( ) Sim. Quantos? \_\_\_\_\_**

**17) Com que frequência você depende do crédito para pagar os gastos da vida cotidiana?**

- Todo o tempo
- Às vezes
- Raramente
- Nunca

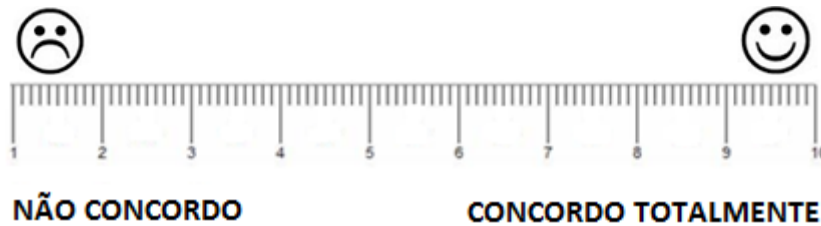
**18) Com relação a seus gastos, você diria:**

- Gasto mais do que ganho
- Gasto menos do que ganho
- Gasto igual ao que ganho

**19) No geral, como seu melhor amigo(a) o descreveria como um tomador de risco?**

- Um jogador
- Alguém desejoso de assumir riscos após uma pesquisa adequada
- Um cauteloso
- Uma pessoa avessa ao risco

**20) De acordo com seu grau de concordância, atribua uma nota de 1 a 10 para as sentenças abaixo, sendo que, 1 significa que você não concorda com a afirmação e 10 que concorda totalmente.**



	<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <span></span> <span></span> </div>									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
a) Usar o crédito permite ter uma melhor qualidade de vida.										
b) É uma boa ideia comprar algo agora e pagá-lo depois.										
c) O uso do crédito é uma parte essencial do estilo de vida atual.										
d) Pedir um empréstimo é, às vezes, uma ótima ideia.										
e) Não tem problema ter dívidas se eu sei que posso pagar.										
f) Acho normal as pessoas ficarem endividadas para pagar suas coisas.										
g) Prefiro pagar parcelado mesmo que no total seja mais caro.										
h) O uso do crédito pode ser perigoso.										
i) É preferível preocupar-se em pagar sempre à vista.										
j) É importante preocupar-se em viver de acordo com o dinheiro que se tem.										
k) Se você se propuser, sempre pode poupar algum dinheiro.										
l) É importante pagar as dívidas o quanto antes possível.										
m) Há de ser muito cuidadoso no gasto do dinheiro.										
n) A facilidade de se obter cartões de crédito é uma causa do endividamento das pessoas.										
o) Eu sei exatamente quanto devo em lojas, cartão de crédito ou banco.										
p) As pessoas ficariam desapontadas comigo se soubessem que tenho dívidas.										

**Obrigada pela participação!**