

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

**DETERMINANTES DAS FINANÇAS
COMPORTAMENTAIS: UM ESTUDO DE CASO NO
MUNICÍPIO DE CAIBATÉ/RS**

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Larissa Marx Welter

Santa Maria, RS, Brasil.

2014

**DETERMINANTES DAS FINANÇAS COMPORTAMENTAIS:
UM ESTUDO DE CASO NO MUNICÍPIO DE CAIBATÉ/RS**

Larissa Marx Welter

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Contábeis da
Universidade Federal de Santa Maria como requisito parcial para obtenção do
grau de **Bacharel em Ciências Contábeis**

Santa Maria, RS, Brasil.

2014

**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

**DETERMINANTES DAS FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: UM
ESTUDO DE CASO NO MUNICÍPIO DE CAIBATÉ/RS**

elaborado por
Larissa Marx Welter

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

COMISSÃO EXAMINADORA:

Marivane Vestena Rossato, Dra. (UFSM)
(Presidente/Orientadora)

Ivan Henrique Vey, Dr. (UFSM)

Raíssa Silveira de Farias, (UFSM)

Santa Maria, janeiro de 2014.

Agradecimentos

Sempre que lia agradecimentos de monografias, TCCs e afins, achava quase que um exagero. Pensava ser apenas um trabalho, então pra que agradecer tanta gente? É muito importante frisar que todos os verbos, e também minha opinião a respeito, ficaram no passado.

Após passar pela trajetória de fazer meu próprio trabalho de conclusão da graduação, tenho plena consciência de que sem a ajuda de várias pessoas, não teria sido possível. Nada mais justo do que agradecer a disposição de cada um.

De qualquer agradecimento que eu tenha que fazer na vida, certamente o primeiro obrigada vai para os meus pais. Em especial no decorrer da elaboração do meu trabalho, foram disponíveis e incansáveis me ajudando a aplicar os tais 355 questionários necessários, o que não foi nada fácil. Abraçaram a causa, ficaram nervosos junto comigo quando achei que não conseguiria e acreditaram junto também. Pai e mãe, vocês são fantásticos, sem mais.

Agradeço, de coração, à minha orientadora Marivane por todo o suporte que meu deu. Muito já vi graduandos se queixando de seus orientadores, e só posso pensar que fui muito afortunada na minha escolha. Obrigada por conseguir dar forma à minha idéia, aperfeiçoá-la e torná-la ainda melhor, sempre preocupada com os detalhes, passando confiança e empolgação quando precisei.

Muitos amigos contribuíram para a conclusão do meu TCC, me ajudando com a formatação, me ajudando com o *abstract*, me emprestando um livro ou mesmo me emprestando seus ouvidos para ouvir minhas lamúrias de quem achava que não conseguiria terminar a tempo. Muito obrigada a todos. Há também os que entenderam os convites que recusei porque precisava terminar de tabular, fazer correções ou mesmo escrever, não me esqueci que estou devendo compromissos sociais a vocês.

À minha querida cidade de Caibaté devo agradecimentos também. Aos gerentes, tanto do Banco do Brasil quanto da Sicredi, muito obrigada por me fornecerem os dados necessários. Sou muito grata, também, a todos os correntistas que gastaram dez minutos de seu tempo para responder meu questionário.

Muito obrigada a todos vocês!

“Existem pessoas que têm dinheiro e pessoas que são ricas.”

(Coco Chanel)

RESUMO

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

DETERMINANTES DAS FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: UM ESTUDO DE CASO NO MUNICÍPIO DE CAIBATÉ/RS

AUTORA: Larissa Marx Welter
ORIENTADORA: Dra. Marivane Vestena Rossato

Atualmente, pesquisadores da área de finanças apontam diversos fatores, tanto racionais, quanto irracionais, como diretamente influenciáveis nas decisões financeiras dos indivíduos. Sob a ótica das Finanças Comportamentais, o presente estudo tem como objetivo identificar e avaliar os fatores que influenciam o comportamento financeiro da população de Caibaté, RS, para poupar ou buscar empréstimos junto a instituições financeiras no ano de 2013. Foi avaliado o perfil socioeconômico da população, identificados os principais fatores que geram propensão a poupar ou tomar empréstimos nos indivíduos, bem como seu nível de conhecimento sobre educação financeira e também sua capacidade em avaliar tomadas de decisões financeiras. Desenvolveu-se uma pesquisa descritiva e bibliográfica sobre o tema, além de um estudo de caso realizado no município. Identificou-se uma população mais propensa a poupar e, dentre os fatores determinantes nas Finanças Comportamentais, destacam-se como principais influenciadores da população do município, tanto para poupar quanto para tomar empréstimos: o nível de educação financeira, a dissonância cognitiva, o trabalho, a cultura, a renda, os valores e as variáveis demográficas. O fator renda demonstrou relevância significativa para a parcela dos poupadores, e o arrependimento foi identificado como fator determinante da preferência pela poupança, como investimento mais recorrente. Em particular aos tomadores de empréstimos destaca-se o excesso de confiança. Junto ao estudo de caso realizado, verifica-se que o resultado encontrado corrobora com a Teoria das Finanças Comportamentais em diversos aspectos, como o comportamento distinto dos indivíduos em certas situações do mercado financeiro, influenciado diretamente pelos fatores determinantes dessa teoria.

Palavras-chave: Finanças Comportamentais. Caibaté. Educação Financeira.

ABSTRACT

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

DETERMINANTS OF BEHAVIORAL FINANCE: A CASE STUDY IN THE CITY OF CAIBATÉ / RS

AUTHOR: Larissa Marx Welter
ADVISER: Dra. Marivane Vestena Rossato

Currently, researchers in financial area cite several factors, that can be rationals, irracionals, or even make a direct influence on the financial decisions of individuals. From the perspective of behavioral finance, this study has the objective to identify and evaluate the factors that may have influence on the behavior of the population of the city of Caibaté, RS, to save money or take cash loans on financial institutions, on the year of 2013. Was measured the population's socioeconomic profile, and the mean factors that generate propensity for save money or take cash loans on each person. Their knowledge about financial education and their capacity to take financial decisions was others considered factors. For that, was made a research that identified the bibliographic references about The Behavioral Finance Theory; this theory studies the psychological effects on the behavior of the economics agents, as the sub sequential effect on the financial market. A descriptive and bibliographical survey on the subject was developed, including a case study conducted in the city. A population more likely to save was identified and, among the determinant factors on the Behavioral Finances, stands out the following as big influences on the population, both for save money as for be in debt: the financial education level, cognitive dissonance, their jobs, the culture, the income, the personal values, and the demographic variables. The income factor showed significant relevance for the portion of savers, and regret was identified as a determinant of preference for saving account as more recurred investment. In particular to the borrowers, we highlight the overconfidence. In this study, the results corroborate The Behavioral Finance Theory on several aspects, for example, on the distinct behavior of the individuals in certain situations of the financial market, directly influenced by the determinant factors of this theory.

Keywords: Behavioral Finance. Caibaté. Financial Education.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
1.1 Apresentação do estudo.....	11
1.2 Estrutura do trabalho	14
2 REFERENCIAL TEÓRICO	15
2.1 Sistema Financeiro Nacional	15
2.2 Finanças.....	17
2.2.1 Finanças e economia.....	17
2.2.2 Finanças e contabilidade.....	18
2.2.3.1 Fatores determinantes nas finanças comportamentais.....	22
3 METODOLOGIA	32
3.1 Quanto à abordagem do problema	32
3.2 Quanto aos objetivos	34
3.3 Quanto aos procedimentos técnicos	35
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES	38
4.1 Perfil socioeconômico da população municipal	38
4.2 Perfil da população com relação às finanças comportamentais.....	43
4.3 Fatores que geram aversão nos indivíduos ao uso de empréstimos	46
4.4 Fatores que levam os indivíduos a tomarem empréstimos	50
4.5 Apuração da capacidade dos indivíduos em avaliar os aspectos positivos e negativos da contratação de uma linha de crédito	52
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	56
REFERÊNCIAS	59
ANEXOS	62

Lista de figuras

Figura 1 - Função Valor	21
Figura 2 - Modelo teórico das relações entre os tipos motivacionais e de valores.....	27
Figura 3 – Perfil socioeconômico – Sexo.....	38
Figura 4 – Perfil socioeconômico – Idade.....	39
Figura 5 – Perfil socioeconômico – Estado civil.....	39
Figura 6 – Perfil socioeconômico – Etnia	40
Figura 7 – Perfil socioeconômico – Número de filhos.....	41
Figura 8 – Perfil socioeconômico - Grau de escolaridade.....	41
Figura 9 – Perfil socioeconômico – Ocupação.....	42
Figura 10 – Perfil socioeconômico – Renda.....	43
Figura 11 – Comportamento em relação às finanças pessoais	44
Figura 12 – Conhecimento sobre Educação Financeira	45
Figura 13 – Comportamento relacionado aos gastos.....	45
Figura 14 – Forma de controle dos gastos mensais	46
Figura 15 – Poupa/investe	46
Figura 16 – Opções de investimento	47
Figura 17 – Principal razão influenciadora no ato de poupar.....	48
Figura 18 – Influenciadores dos correntistas que não costumam poupar nem tomar empréstimos.....	49
Figura 19 – Possuem dívidas/financiamentos	50
Figura 20 – Qualidade do endividamento.....	51
Figura 21 – Motivadores do endividamento.....	51
Figura 22 – Utilização de linhas de crédito para pagamento de obrigações.....	52
Figura 23 – Correntistas que já repactuaram suas dívidas.....	53
Figura 24 – Conhecimento sobre totalidade de juros	53
Figura 25 – Avaliação da contratação de uma linha de crédito.....	54
Figura 26 – Opção preferida em situações de falta de dinheiro	55

Lista de Tabelas

Tabela 1 – Dados hipotéticos de um fluxo de caixa de uma pessoa física comum.....	19
Tabela 2 – Número de correntistas do município de Caibaté, RS.....	33

Lista de Quadros

Quadro 1– Estrutura do SFN..... 16

1 INTRODUÇÃO

1.1 Apresentação do estudo

Uma situação financeira saudável pode proporcionar uma vida tranquila nos demais aspectos. Atualmente, vários estudos que tangem ao comportamento financeiro da população, especialmente no sentido de como administrar sua renda, demonstram que aqueles que têm maior controle, vivem com mais conforto e confiança, ao passo que os demais passam, muitas vezes, uma vida toda trabalhando somente para pagar dívidas.

Cerbasi (2009) relata que a organização da vida financeira é essencial para ter maior controle sobre o dinheiro, maior consciência sobre suas escolhas e maior eficiência no uso de sua renda. Ao usar melhor o dinheiro, incluindo a rotina de gastos básicos e eventuais, o correto uso do crédito e investimentos sensatos, o indivíduo terá uma vida mais rica e segura.

Consultores financeiros costumam frisar que os problemas financeiros que afetam grande parte das pessoas são causados pela falta de conhecimento. Parte da população acha que cabe apenas a especialistas realizar planejamentos nessa área. Porém a prática vem mostrando que a situação não se configura assim. Na sociedade do conhecimento, faz-se essencial saber lidar com dinheiro, principalmente com o seu próprio, o que traz inúmeras vantagens no atual mundo competitivo.

Tomasi e Lima (2007, p. 239) ressaltam que

somos nós quem administramos nossas finanças e não o contrário, pois nosso padrão de vida, tanto hoje como no futuro, depende muito mais de atitudes que tomamos ao longo da vida do que do destino. O dinheiro não deve ser encarado como o mestre que orienta nossas decisões, mas sim como um meio que, se bem administrado, pode nos permitir alcançar nossos sonhos.

No que tange ao perfil dos indivíduos, especificamente no que se refere às decisões financeiras, os estudiosos vêm percebendo grandes disparidades. Enquanto alguns parecem ter aversão a qualquer tipo de crédito, outros nem levam em conta o montante de juros absurdos que virá a ser pago na sua contratação, preocupando-se apenas com a satisfação imediata de sua necessidade.

Existem inúmeros fatores que buscam explicar a tomada de decisões financeiras pessoais, ou mesmo analisar, de um lado investidores e, de outro, tomadores de empréstimos.

Nesse sentido, este trabalho se justifica diante da verificação da real representatividade de diversos fatores (racionais e emocionais) considerados decisivos nas finanças

comportamentais, assim como contribui para um auto-conhecimento do indivíduo sobre a sua vida financeira. Além disso, mostra-se um importante subsídio informacional para que os agentes financeiros possam realizar uma análise mais completa de seus clientes quando lhes for solicitado crédito.

Estas informações são importantes tanto aos organismos financeiros de municípios de médio e grande porte, como para os localizados em municípios pequenos, como é o caso de Caibaté, RS.

O município de Caibaté, RS, onde foi realizado o estudo, é um típico município do interior do Rio Grande do Sul, de economia basicamente agrícola, com comércio apenas local, distante geograficamente de grandes centros de estudo ou grandes universidades - características comuns a vários outros municípios do estado. É também a cidade natal da pesquisadora, fato que incentivou sua escolha.

Desta forma, a particularidade de ser o município onde a pesquisadora viveu maior parte de sua vida, e o fato de possuir características semelhantes a várias outras municipalidades do sul do país, foram os principais motivos de Caibaté ter sido a cidade escolhida para a realização deste estudo.

Do exposto, o tema do estudo realizado está delimitado na identificação e avaliação dos fatores que influenciam o comportamento da população de correntistas do município de Caibaté, RS, para poupar ou buscar empréstimos junto a instituições financeiras, no ano de 2013.

Notoriamente, percebe-se na população uma grande carência de informações acerca da educação financeira. É algo que não está embutido no perfil do povo brasileiro. Estudos realizados pela Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) demonstram que essa escassez de informações também predomina em países desenvolvidos. Porém, com auxílio da OCDE, que se tornou líder mundial no quesito de conscientização financeira, países como Brasil, Japão, Austrália, Estados Unidos, vêm elevando os níveis de conhecimento de sua população sobre o tema.

O Brasil ainda está dando os primeiros passos no que diz respeito ao planejamento financeiro pessoal e notam-se muitas disparidades entre a população no trato com o dinheiro. No próprio dia-a-dia é perceptível a diferença entre aqueles em paz com seu bolso e os que lutam para esticar o salário até o final do mês. Normalmente, essa última parcela constitui a maioria da população, e esta inadimplência prejudica tanto o tomador de recursos quanto à entidade que está concedendo o crédito.

Diversos fatores, racionais, irracionais e até mesmo culturais, são apontados pelos pesquisadores da área das finanças como diretamente influenciáveis no comportamento dos indivíduos em relação às suas finanças. Diante disto, este estudo propõe-se a responder a seguinte questão-problema: quais são os principais fatores determinantes nas finanças comportamentais e como se associam ao perfil dos correntistas do município de Caibaté, RS?

Diante deste problema, o objetivo geral desta pesquisa foi identificar e avaliar os fatores decisivos nas finanças comportamentais junto à população do município de Caibaté, RS, no ano de 2013. Para atender a este objetivo, foram traçados os seguintes objetivos específicos:

- a) Identificar o perfil socioeconômico da população municipal;
- b) Identificar o perfil da população com relação às finanças comportamentais;
- c) Verificar os fatores que geram aversão nos indivíduos ao uso de empréstimos;
- d) Verificar os fatores que levam os indivíduos a tomarem empréstimos;
- e) Apurar a capacidade dos indivíduos em avaliar os aspectos positivos e negativos da contratação de uma linha de crédito;

Atualmente, o tema Finanças Comportamentais ainda é recente no Brasil, com pouca literatura que aborde o assunto. Grande parte do material que foi utilizado como embasamento teórico e também como referência para o presente trabalho encontra-se em artigos, trabalhos de conclusão de curso e em dissertações.

Trindade (2009), em sua dissertação de mestrado do Programa de Pós-Graduação em Administração, da Universidade Federal de Santa Maria, realizou, sob a ótica das Finanças Comportamentais, um estudo que objetivou analisar os fatores determinantes na propensão ao endividamento nas mulheres da Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense.

Foram identificados os perfis femininos mais representativos na região pesquisada; medida a propensão ao endividamento; identificadas as diferenças de propensão ao endividamento das mulheres na Mesorregião estudada e; por fim, determinada a influência dos fatores comportamentais no processo de endividamento, através de testes estatísticos e análise de regressão.

Mello (2010) realizou em seu trabalho de conclusão de graduação em Administração, pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul, uma pesquisa e análise da importância atribuída pelos funcionários do Banco X S.A., em Campo Bom, Rio Grande do Sul, ao processo de educação, planejamento financeiro e formação de patrimônio. Para alcançar o objetivo principal do trabalho, foram aplicados questionários para uma amostra não-probabilística combinada com pesquisa bibliográfica para análise dos resultados.

1.2 Estrutura do trabalho

O presente trabalho está estruturado em cinco capítulos, a começar por esta introdução, a qual procura justificar o porquê do tema Finanças Comportamentais e a escolha do município de Caibaté, RS, para que fosse realizado o estudo de caso. Delimita, também, o tema que se propõe a resolver; a problemática que envolve quais são os fatores determinantes nas finanças comportamentais e como eles se associam ao perfil da população da comunidade no município de Caibaté, RS. Ainda no capítulo de introdução, foi apresentado o objetivo geral do estudo, que consiste na identificação e avaliação destes fatores, além dos objetivos específicos, que foram traçados para atender a resolução do problema proposto. Alguns estudos realizados na área foram também abordados, com foco nos seus objetivos principais, para que, posteriormente, seus resultados pudessem ser comparados com o do presente trabalho.

O capítulo 2 apresenta uma revisão bibliográfica, a qual se iniciou com uma explanação do funcionamento do Sistema Financeiro Nacional, seguida da abordagem do conceito de Finanças, de maneira mais genérica, e sua relação com as Ciências da Economia e da Contabilidade. Posteriormente, abordou o tema central do estudo, as Finanças Comportamentais, seus principais conceitos, fatores determinantes e, também, de educação e planejamento financeiro.

No terceiro capítulo, apresenta-se a metodologia do estudo, quanto à abordagem do problema, atendimento dos objetivos e procedimentos técnicos. Quanto à abordagem do problema, o estudo foi considerado quantitativo; quanto aos objetivos, foi considerado descritivo; e, quanto aos procedimentos técnicos, estudo de caso. Cada um dos procedimentos utilizados foi explicado e justificado.

O capítulo 4, por sua vez, preocupa-se em apresentar e discutir os resultados encontrados no desenvolvimento do estudo, bem como comparar com os resultados dos trabalhos mencionados no capítulo de introdução.

Por fim, o capítulo 5 reservou-se às considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Sistema Financeiro Nacional

Antes de abordar o tema principal deste estudo, faz-se necessário detalhar o sistema ao qual ele pertence, ou seja, fornecer uma breve explanação de como funciona o Sistema Financeiro Brasileiro e citar quais são as instituições financeiras públicas e privadas que o compõem.

Por meio do Sistema Financeiro Nacional (SFN), viabiliza-se a relação entre agentes carentes (deficitários) de recursos para investimento e agentes capazes (superavitários) de gerar poupança e, conseqüentemente, em condições, de financiar o crescimento da economia. Por agentes carentes de recursos, entende-se aqueles que assumem uma posição de tomadores do mercado, isto é, despendem em consumo e investimento valores mais altos que suas rendas. Os agentes superavitários, por seu lado, são aqueles, capazes de gastar em consumo e investimento menos do que a renda auferida, formando um excedente de poupança.

O SFN foi estruturado e regulado pela Lei da Reforma Bancária (Lei n. 4.595 de 31 de dezembro de 1964), Lei do Mercado de Capitais (Lei n. 4.728 de 14 de julho de 1965) e, mais recentemente com a lei de criação dos Bancos Múltiplos pela Resolução do Banco Central do Brasil n. 1524 de 21 de setembro de 1988). É constituído por todas as instituições financeiras, públicas e privadas, existentes no país. Estas, por sua vez, são consideradas os intermediários da relação entre agentes deficitários e superavitários, pois operam com os recursos de terceiros e justamente por isso são chamadas de operadores do SFN.

As instituições financeiras agem como intermediários, canalizando as poupanças de pessoas físicas, empresas e órgãos governamentais para empréstimos e investimentos. Muitas instituições financeiras remuneram direta ou indiretamente seus depositantes com juros sobre os recursos depositados; outros prestam serviços em troca de tarifas (por exemplo, contas correntes pelas quais os correntistas paguem encargos). Algumas instituições financeiras aceitam depósitos de poupança da clientela e emprestam esse dinheiro a outros clientes ou empresas; outras investem a poupança de seus clientes em ativos remunerados, como imóveis, ações, ou obrigações; e há quem faça as duas coisas. O governo exige que as instituições financeiras operem segundo determinadas diretrizes reguladoras (GITMAN, 2010, p. 18).

As instituições financeiras dinamizam o processo de circulação de dinheiro, fazem com que ele seja mais eficiente. Se cada poupador tivesse que negociar com cada demandante de poupança em potencial, o processo todo seria muito mais lento e ineficiente. Têm como

principais clientes as pessoas físicas, as empresas e os órgãos governamentais. Estes clientes realizam os dois papéis: o de demanda, sob forma de empréstimos, e o de depositantes de seus recursos, em contas de poupança nas instituições.

Segundo o site do Banco Central (2013), estas instituições podem ser classificadas em dois tipos: bancárias ou monetárias e não bancárias ou não monetárias.

As bancárias são aquelas a quem se permite criação de moedas por meio de recebimento de depósitos à vista e operam basicamente com ativos financeiros monetários que representam os meios de pagamento da economia. As instituições financeiras não bancárias não estão autorizadas a receber depósitos à vista, inexistindo, portanto, a faculdade da criação de moeda. Trabalham basicamente com ativos monetários, tais como ações, letras de câmbio, certificados de depósitos bancários, debêntures, etc. O foco principal deste estudo está nas instituições bancárias.

A composição do SFN está apresentada no Quadro 1.

Órgãos normativos	Entidades supervisoras	Operadores			
Conselho Monetário Nacional - CMN	Banco Central do Brasil - Bacen	Instituições financeiras captadoras de depósitos à vista	Demais instituições financeiras	Outros intermediários financeiros e administradores de recursos de terceiros	
	Comissão de Valores Mobiliários - CVM		Bancos de Câmbio		
		Bolsas de mercadorias e futuros	Bolsas de valores		
Conselho Nacional de Seguros Privados - CNSP	Superintendência de Seguros Privados - Susep	Resseguradores	Sociedades seguradoras	Sociedades de capitalização	Entidades abertas de previdência complementar
Conselho Nacional de Previdência Complementar - CNPC	Superintendência Nacional de Previdência Complementar - PREVIC	Entidades fechadas de previdência complementar (fundos de pensão)			

Quadro 1– Estrutura do SFN.

Fonte: Site do Banco Central (2013)

Os órgãos normativos, como o próprio nome sugere, regulamentam o mercado financeiro. São eles que elaboram as normas que serão seguidas pelas instituições financeiras. As entidades supervisoras são as responsáveis por assegurarem que as instituições cumpram as normas fixadas, ou seja, supervisionam e fiscalizam todas as atividades que acontecem no SFN, punindo as instituições que agirem em descumprimento com as normas.

Os operadores, por sua vez, realizam a intermediação entre os poupadores e os tomadores de recursos do sistema. Estão sujeitos às normas impostas pelos órgãos normativos e à fiscalização das entidades supervisoras.

2.2 Finanças

Para Silva (2004), finanças é um ramo da economia que se baseia na relação com a obtenção e a gestão do dinheiro e dos recursos, por parte de uma pessoa ou empresa. O estudo clássico das finanças sempre foi visto como algo rígido e imutável, sem influências de caráter psicológico, porém, o mesmo autor percebeu que há, também, interferência por parte destas variáveis.

Muitos dos princípios da administração financeira são perfeitamente aplicáveis às finanças pessoais, tanto em transações de compra e venda, ao poupar e investir, ao obter empréstimos, enfim, para atingir objetivos financeiros em geral. Justamente por estas atividades envolverem interação com instituições financeiras e diretamente seus cálculos financeiros, faz-se necessário entender o que são finanças, em seu sentido mais amplo.

O termo finanças pode ser definido como “a arte e a ciência de administrar o dinheiro”. Praticamente todas as pessoas físicas e jurídicas ganham ou levantam, gastam, ou investem dinheiro. Finanças diz respeito ao processo, às instituições, aos mercados e aos instrumentos envolvidos na transferência de dinheiro entre pessoas, empresas e órgãos governamentais. A maioria dos adultos se beneficiará ao compreender esse termo, pois isto lhe dará condições de tomar melhores decisões financeiras pessoais. Aqueles que atuam fora dessa área também se beneficiarão ao saber interagir de forma eficaz com administradores, processos e procedimentos financeiros da empresa (GITMAN, 2010, p. 3).

A administração financeira tem uma relação muito mais direta com a administração empresarial do que com a pessoal, porém seus conceitos estão intimamente ligados. Por ser interdisciplinar, conta com o auxílio de muitas outras ciências, principalmente com a Economia e a Contabilidade.

2.2.1 Finanças e economia

Segundo Gitman (2010), a economia divide-se em duas grandes áreas: a macroeconomia e a microeconomia. A macroeconomia estuda o sistema econômico, seus agentes, inter-relações, fluxos de bens e serviços, fluxo de recursos e taxas de juros. Visto que

a empresa opera no cenário macroeconômico, é importante que a administração financeira esteja ciente de sua estrutura organizacional.

A microeconomia, por sua vez, preocupa-se em definir as ações que vão permitir a empresa obter sucesso, o comportamento da firma, as relações de preço com oferta e demanda de bens e serviços, o comportamento do consumidor, do investidor. Os fatores que influenciam os preços praticados no mercado, a disponibilidade de recursos e as oportunidades de investimento, que são preocupações das finanças.

Para Gitman (2010, p. 6) “é necessário possuir conhecimentos de Economia para se entender o ambiente financeiro e as teorias de decisão que constituem as bases da Administração Financeira contemporânea”.

2.2.2 Finanças e contabilidade

Muitas vezes é difícil separar a administração financeira da contabilidade, pois ambas trabalham conjuntamente. Em empresas de pequeno porte, muitas vezes, elas são desenvolvidas pelo mesmo indivíduo, o que dificulta sua segregação. Segundo Gitman (2010), existem duas diferenças básicas entre finanças e contabilidade: a ênfase nos fluxos de caixa e a tomada de decisões.

Quanto aos fluxos de caixa, é válido ressaltar que para o administrador financeiro a preocupação está voltada, de fato, para essa aplicabilidade ao regime de caixa, enquanto a contabilidade preocupa-se em cumprir o princípio da competência, que reconhece as receitas no momento da venda (tenha o pagamento sido recebido ou não) e reconhece as despesas no momento em que são incorridas (tenham sido pagas ou não).

É muito importante que se saiba realizar a análise financeira através das demonstrações contábeis, porém, é preciso ter cuidado para não confundir os regimes de competência e caixa e, assim, prejudicar a saúde financeira da empresa. O mesmo vale para as finanças pessoais.

As pessoas não usam o regime por competência. Em vez disso, baseiam-se apenas em fluxos de caixa para medir seus resultados financeiros. De modo geral, elas planejam, monitoram e avaliam suas atividades financeiras com base nos fluxos de caixa de um dado período, geralmente de um mês ou um ano (GITMAN, 2010, p. 10).

Gitman (2010) traz um exemplo bem simples de fluxo de caixa projetado por uma pessoa física comum. Esta pessoa projeta seus fluxos de caixa para outubro do ano corrente da seguinte forma (Tabela 1).

Tabela 1 – Dados hipotéticos de um fluxo de caixa de uma pessoa física comum

ITEM	ENTRADA	SAÍDA
Recebimento líquido	R\$ -	R\$ -
Aluguel	R\$ 4.400,00	R\$ -
Automóvel	R\$ -	R\$ 1.200,00
Serviços públicos	R\$ -	R\$ 450,00
Supermercado	R\$ -	R\$ 300,00
Roupas	R\$ -	R\$ 800,00
Restaurantes	R\$ -	R\$ 750,00
Combustível	R\$ -	R\$ 650,00
Juros recebidos	R\$ 220,00	R\$ 260,00
Despesas diversas	R\$ -	R\$ 425,00
Totais	R\$ 4.620,00	R\$ 4.835,00

Fonte: GITMAN, 2010, p. 11.

Percebe-se um *déficit* no fluxo de caixa pessoal de \$ 215 reais. Este valor deverá ser coberto recorrendo a alguma forma de empréstimo ou realizando uma retirada de sua poupança. Há também a possibilidade de redução de uma de suas saídas de caixa, como redução do item roupas, por exemplo. `

É um exemplo bem simples que mostra claramente como as finanças lidam com o fluxo do dinheiro, junto com a contabilidade, seja numa empresa, seja no âmbito pessoal.

O autor ainda reforça que em relação à contabilidade, é necessário enfatizar o aspecto relativo à tomada de decisões. A contabilidade tem a função mais específica de coletar dados e apresentá-los para que, assim, o administrador financeiro tenha embasamento para tomar as melhores decisões para a empresa.

2.2.3 Finanças comportamentais

Na abordagem tradicional das finanças, o homem era visto como um ser racional, totalmente capaz de analisar todas as informações disponíveis e considerar todas as hipóteses para solucionar seus problemas. Da década de 70 em diante, esta hipótese contradiz resultados de diversos estudos realizados por psicólogos do mundo todo, que concluem que a racionalidade não é o centro do pensamento do homem.

Como uma crítica aos modelos de Finanças Tradicionais, surge o modelo das Finanças Comportamentais, que estuda o efeito da psicologia no comportamento dos agentes econômicos e o subsequente efeito nos mercados financeiros (SEWELL, 2007). O foco é em como os indivíduos interpretam, agem e reagem às informações para tomada de decisão de investimentos. É importante ressaltar que a Teoria das Finanças Comportamentais não busca substituir os pressupostos da Teoria das Finanças Tradicionais, mas sim incluir aspectos psicológicos em suas análises para explicar situações práticas.

O cérebro humano foi criado para tomar decisões de determinada maneira. Infelizmente, no que se refere às decisões financeiras, o modo como fomos construídos não é muito útil para nos fazer ganhar dinheiro, ou mesmo administrá-lo.

A literatura identifica muitas maneiras pelas quais as emoções alteram a forma e a capacidade do cérebro de processar informações e tomar decisões. Emoções e humores de curto prazo despertam uma inclinação para agir. Se nada for feito, então a emoção permanecerá viva por algum tempo. Emoções inconscientes enviesarão, sutilmente, a resolução e a tomada de decisão, pelo menos até que sejam apropriadamente removidas (PETERSON, 2008, p. 59).

Dependendo do perfil do indivíduo, estas emoções irão afetar diferentemente suas atitudes. Às vezes, uma mesma emoção pode desencadear reações extremamente opostas. As finanças comportamentais comprometem-se a estudar esse conjunto de variáveis que determinam as decisões financeiras dos indivíduos, e estão diretamente ligadas às áreas da Sociologia, da Economia e da própria Psicologia.

O surgimento das Finanças Comportamentais no meio acadêmico remete ao final da década de 70, com a publicação dos trabalhos de Kahneman e Tverski (1979) sobre o comportamento e o processo de tomada de decisão do ser humano em situações de risco. Sob a ótica deste estudo, surgiu uma das mais famosas teorias das Finanças Comportamentais, a Teoria do Prospecto.

A Teoria do Prospecto foi precedida de uma série de pesquisas empíricas, das quais Kahneman e Tverski (1979) identificaram duas fases que dizem respeito ao processo de tomada de decisões individuais sob incerteza: uma etapa inicial de concepção do problema e outra etapa posterior de avaliação.

Segundo os mesmos autores, em um primeiro momento, as pessoas percebem os resultados da sua decisão como perdas ou ganhos em relação a um ponto de referência neutro. Se este ponto de referência adotado faz com que os resultados sejam percebidos como ganhos, então uma aversão ao risco predomina. Se for percebido como perda, predomina uma

propensão ao risco. Estes ganhos ou perdas são avaliados de maneira subjetiva por cada indivíduo, e medem o grau de satisfação associado a cada resultado.



Figura 1 - Função Valor
Fonte: Tversky e Kahneman (1984)

A Figura 1 ilustra a Teoria do Prospecto e apresenta um gráfico em forma de S, de modo que cada unidade que seja ganha adiciona menos valor, valor este que é subjetivo, do que a precedente. No que se refere às perdas, cada unidade perdida causa uma mudança menor no valor da utilidade do que a precedente. Por sermos mais sensíveis às perdas, a curva se mostra mais íngreme deste lado.

Para Kahneman e Tversky (1979), estas estimativas baseadas em percepções iniciais podem atrapalhar uma avaliação que deve ser feita no decorrer do processo de tomada de decisões, seja para investir ou tomar empréstimos, sendo que podem ocorrer inúmeras situações que implicariam em alterações da primeira realidade. Várias situações foram apontadas pelos autores e comprovadas empiricamente, baseadas nesta teoria, de que o indivíduo toma decisões com vieses que o afastam da racionalidade plena.

Inseridos no contexto das finanças comportamentais, encontram-se a educação e o planejamento financeiro. Estes têm significativo grau de relevância no que tange às decisões financeiras dos indivíduos.

Faz-se cada vez mais importante, diante da sociedade consumista em que se vive, uma boa educação e planejamento financeiro. Das certezas que se tem na vida, lidar com dinheiro é uma delas, e é preciso estar preparado e preparar as futuras gerações para usar essa ferramenta a seu favor.

Segundo Kiyosaki e Lechter (2002, p. 226),

quanto mais nossa sociedade civilizada depende do dinheiro para viver, mais poder o dinheiro tem sobre nós. Assim como podemos ensinar um cachorro a obedecer usando biscoito para cães, podemos ensinar um ser humano a obedecer e trabalhar duro a vida inteira usando dinheiro. Um número enorme de pessoas trabalha por dinheiro apenas para sobreviver em vez de se concentrar em fornecer bens e serviços que tornem nossa sociedade melhor. Esse é o poder que o dinheiro tem como instrumento do aprendizado. E esse poder tem um lado bom e um lado mau.

Tomasi e Lima (2007, p. 117) afirmam que “montar um orçamento e saber como tornar o endividamento seu aliado são passos importantes dentro do seu planejamento financeiro. No entanto, atingir seus objetivos financeiros passa também pela construção de um patrimônio, de uma construção que garanta seu futuro”. Uma pessoa educada, segundo os mesmos autores, para raciocinar financeiramente, provavelmente saberá administrar muito bem seu patrimônio e multiplicá-lo, o grande problema é que não se tem essa cultura de ensino da educação financeira.

Ao contrário do que muita gente acredita, educação financeira não significa somente fazer cursos ou ter uma formação superior em uma carreira neste segmento. Assim como os princípios de educação básica que aprendemos com nossos pais e no convívio em sociedade, o processo de educação financeira deve fazer parte do nosso dia-a-dia, bastando interesse e um pouco de disciplina (TOMASI; LIMA, 2007, p. 14).

Da mesma forma que o planejamento financeiro traz inúmeros benefícios, a falta deste traz consequências bastante desagradáveis. Quando os gastos ultrapassam as receitas é que os problemas começam a ficar mais complicados. Formam-se dívidas, que por vezes não conseguem ser pagas e geram mais contas ainda, famílias acabam se desfazendo de bens materiais para sanarem sua insolvência, enfim, a vida pessoal se torna uma bagunça por causa da desorganização financeira.

Para Cerbasi (2004), o planejamento financeiro tem um objetivo muito maior do que simplesmente não ficar no vermelho. Para o autor, mais importante do que conquistar um padrão de vida é mantê-lo, e é para isso que devemos planejar. Apenas alguns anos depois, iremos notar os maiores benefícios dessa atitude, mas com certeza valerá a pena.

2.2.3.1 Fatores determinantes nas finanças comportamentais

Por envolverem fatores subjetivos, é extremamente difícil elencar todos os determinantes significativos nas finanças comportamentais. Há um grande número de motivos que são propostos para explicar a postura financeira dos indivíduos. A Sociologia preocupa-se mais com dados como idade, gênero, classe social e circunstâncias familiares. A Economia está ligada mais diretamente às relações propriamente econômicas e a Psicologia dá atenção ao processo de tomada de decisão e aos valores.

Lunt e Levingston (1992) frisam que há um vasto número de variáveis que podem explicar as decisões comportamentais financeiras: renda, sexo, história familiar, educação, etnia, uso de cartões de crédito, trabalho, além de fatores psicológicos, como autoestima e valores. Os mesmos autores destacam que, apesar desses vários fatores influenciarem as decisões, nenhum isoladamente explica o endividamento, por exemplo.

Através da ótica destes diferentes ramos de estudos, far-se-á uma abordagem dos diversos fatores que são considerados relevantes para as finanças comportamentais, sendo eles o trabalho, a cultura, a renda, os valores e variáveis demográficas abordados. Num aspecto mais psicológico, estão a dissonância cognitiva, o excesso de confiança e o arrependimento.

a) Trabalho

Historicamente, o trabalho é tido como atividade essencial na vida do homem, como uma necessidade básica. Vivendo-se em um mundo que gira em torno do capital, ele se torna indispensável. Não somente pela renda, mas também, pela inserção social que ele proporciona.

Na percepção de Marx (2008) “para satisfazer as diversas necessidades do homem, o trabalho apresenta-se, pois, sob formas úteis distintas, do qual resulta uma multidão de indústrias inumeráveis”. Esta vasta diversificação denotada por Marx, no século XIX, hoje se faz ainda mais presente, sendo que surgem a cada dia novas profissões e formas de trabalho criativas, que diferenciam o homem dos demais seres. É uma forma de conduta que o ser humano deve seguir para atingir determinado objetivo, além de inseri-lo na sociedade.

Cado e Gazzotti (1999) apresentam os pontos positivos e negativos com relação à inserção social que o trabalho proporciona ao indivíduo. Quando o trabalho faz com que o homem seja promovido e se sinta útil, aumenta sua auto-estima e torna-se libertador. Porém, quando há uma distinção entre produtividade individual e bens, sendo o trabalho a causa desta diferenciação, este se torna vilão, assumindo um aspecto negativo, além da discriminação que

desperta, no momento que se faz uma divisão de tarefas e diferenciação de remuneração para homens e para mulheres.

Desta maneira, uma ascensão ou não do trabalho desenvolvido por um indivíduo, impacta diretamente na sua estima, de maneira positiva ou negativa, refletindo assim no seu comportamento, inclusive no comportamento financeiro.

b) Cultura

Para Blackweel (2005), a cultura determina uma forma própria de ser, estar, de sentir o mundo. Por isso, é sim um forte agente de identificação pessoal e social, uma espécie de modelo de comportamento que integra os cidadãos de diferentes gerações. Ela compartilha hábitos, crenças, valores comuns arraigados a todos. Há também as subculturas, formadas a partir das primeiras, com características mais restritas.

Para o autor, essas características próprias diferenciam uma cultura da outra e as fazem ímpares. Como cada cultura tem suas particularidades e características, no trato com o dinheiro não poderia ser diferente. Cada povo com sua cultura tem uma maneira de organizar suas finanças, mesmo que não tenha conhecimento nenhum da área. Várias pesquisas feitas no mundo todo verificaram perfis financeiros afins em face da cultura predominante.

Ardis e Myers (2001) analisaram as relações entre raça e dinheiro. O estudo traz assuntos como “a discriminação do crédito” e “a cor do dinheiro”, bem como a relação da “cor nas decisões financeiras”. Os autores sustentam que as diferenças observadas no mercado entre negros e brancos é atribuída à diferença de acumulação de riqueza, ou seja, trata-se muito mais de um fator social.

A alta ou baixa religiosidade dos indivíduos reflete-se de uma maneira geral em seus valores, ideologia e comportamento (LA BARBERA e ZEYNER, 1997). Em relação ao materialismo, indivíduos intensamente religiosos tendem a valorizar qualidades espirituais e dar menor valor aos bens e às posses, apresentando comportamentos de compra mais racionais e menos impulsivos (LA BARBERA e ZEYNER 1997). Estes autores encontraram níveis de materialismo mais baixos entre os cristãos do que entre os indivíduos com afiliação religiosa.

c) Renda

Um dos grandes determinantes das finanças comportamentais, certamente, é a renda. Dela provém a possibilidade de consumo e de investimento, que são as bases do estudo proposto. Vive-se num país com grandes desigualdades sociais, logo a presença de indivíduos muito ricos e muito pobres faz-se corriqueira e a maneira como o dinheiro é vista por estes dois grupos é muito distinta.

As pessoas que ficam ricas de repente – recebem uma herança, ganham uma fortuna em Lãs Vegas ou na Loteria – ficam pobres subitamente, porque tudo o que conhecem é um mundo de pouco dinheiro. Assim, ao perder essa riqueza instantânea, elas voltam ao único mundo do dinheiro que conhecem: um mundo de pouco dinheiro (KIYOSAKI e LECHTER, 2000, p. 56).

Blackwell et al (2005) apresenta um modelo cujas variáveis que influenciam o processo de decisão relacionado às finanças pessoais, se enquadram em três grandes categorias:

- a) diferenças individuais, que se desdobram em dados de demografia, psicografia, valores e personalidade;
- b) influência ambiental: onde se enquadra a cultura e a classe social;
- c) processos psicológicos: que envolvem as experiências e o aprendizado.

Neste modelo, a renda destaca-se como uma diferença individual, peculiar de cada sujeito. Muitos estudos discutem a influência da renda nas decisões financeiras. Acerca disso destacam-se os resultados apresentados por Wernimont e Fitzpatrick (1972) sobre o significado do dinheiro. Os autores identificaram que indivíduos com rendas mais altas relacionam o dinheiro ao produto de esforços e habilidades e os de menor renda à preocupação com o futuro e à ansiedade.

Para a relação da renda com o consumo, Keynes (1996) traz que:

a lei psicológica fundamental em que podemos basear-nos com inteira confiança, tanto a priori, partindo do nosso conhecimento da natureza humana, como a partir dos detalhes dos ensinamentos da experiência, consiste em que os homens estão dispostos, de modo geral e em média, a aumentar o seu consumo à medida que a sua renda cresce, embora não em quantia igual ao aumento de sua renda.

O autor explica que este caso é especialmente evidenciado em períodos curtos de oscilações da renda. O indivíduo tem um padrão de vida habitual baseado na primeira satisfação que pode extrair da sua renda. Devido ao hábito adquirido com determinado nível

de consumo, a tendência é poupar a diferença, ou então acomodar seus gastos, aumentando-os. Quando há uma variação absoluta, a brecha entre consumo e renda também aumenta, em valores absolutos.

Estas razões fazem com que, em geral, uma proporção maior da renda seja poupada, à medida que a renda real aumenta. Porém, poupe-se ou não numa proporção maior, somos levados a considerar regra psicológica fundamental em uma comunidade moderna que, quando a sua renda real aumenta, seu consumo não crescerá em montante absoluto igual, de modo que ela poupará necessariamente uma soma absoluta maior, a não ser que, ao mesmo tempo, ocorra uma alteração fora do comum nos demais fatores (KEYNES, John M., 1996, p. 118).

Mesmo que ocorra um aumento real e definitivo na renda, o indivíduo está habituado a certo nível de consumo, normalmente relacionado às suas necessidades básicas, ou que ele considera ser básico. Há, desta forma, uma tendência a poupar o excedente, pois mesmo que aumente o consumo, ele não irá aumentar na mesma proporção que o aumento da renda.

Keynes (1996) explica também que, por outro lado, uma diminuição da renda pode muito bem ser motivo para que o consumo a ultrapasse. Habituado a consumir uma certa quantidade, o indivíduo, com uma brusca redução de sua renda, ocasionada por desemprego, por exemplo, pode ser levado a se endividar, para seguir mantendo o mesmo padrão de vida.

Variações na renda, sejam fixas ou variáveis, para mais ou para menos, influenciam diretamente no comportamento que o indivíduo vai dar a seus hábitos financeiros, principalmente com relação ao consumo que pode, ou não, ser proporcional a esta variação.

d) Valores

Toda atitude ética inclui a necessidade de escolher entre vários atos possíveis. Esta escolha deve basear-se, por sua vez, em uma preferência. Escolhe-se tomar tal atitude porque ela se apresenta como mais digna, mais elevada moralmente, ou mais valiosa.

Para Vázquez (2001), o valor não é propriedade dos objetos em si, mas ele só atinge propriedade graças a sua relação com o homem enquanto sujeito social. Apesar de que os objetos também têm um valor em função de certas propriedades objetivas. É o homem como ser histórico-social e a sua atividade prática que cria os valores e os bens nos quais acreditam e seguem. Os valores são, portanto, criações humanas, e só existem e se realizam no homem e pelo homem.

Segundo Leisinger e Schmitt (2001), valores possuem unidade e perenidade, valores são as metas as quais a moral aspira, metas que conferem à moral um objetivo. Nas metas está

situada a exigência normativa, a partir da qual a moral experimenta sua justificação ou desqualificação, ou simplesmente, seu objetivo. Para os mesmos autores, a moral é constituída por valores e normas, onde as normas já pressupõem os valores e exigem que os mesmos sejam realizados.

Mas e qual será o valor atribuído ao dinheiro pelos indivíduos? Neste sentido, Moreira (2000) criou um escala de significado para o dinheiro, aplicando seu estudo em diferentes contextos culturais: Brasil e Inglaterra. Ele trabalhou sobre a perspectiva da Teoria dos Valores de Schwartz.

Segundo o modelo de Schwartz (1992) um valor expressa interesses individuais, coletivos ou mistos, numa escala de importância (do nada importante até o muito importante) que guia a escolha do indivíduo. Seriam eles: universalismo, autodireção, estímulo, hedonismo, autorrealização, poder, segurança, conformidade, tradição e benevolência.

Para estabelecer a estrutura das relações entre os tipos de valores, Schwartz (1992) considerou que as ações desempenhadas para realizar cada tipo de valor têm consequências psicológicas, práticas e sociais, que podem entrar em conflito ou serem compatíveis com a realização de outros tipos de valores, resultando uma estrutura circular, conforme Figura 2.

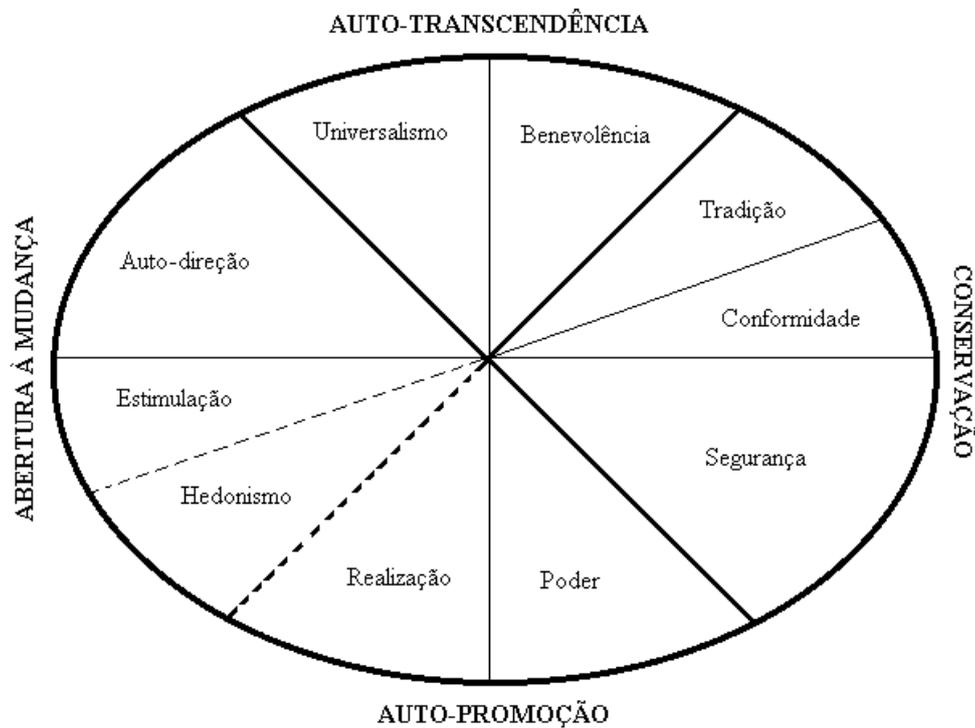


Figura 2 - Modelo teórico das relações entre os tipos motivacionais e de valores.
Fonte: SCHWARTZ (1992)

Desta maneira, baseado nessa escala de valores, Moreira (2000), criou uma escala de valor para o significado do dinheiro, considerando que o dinheiro sempre foi um diferencial no que se refere à posição social. Trouxe expressões populares como: “dinheiro na mão é vendaval”; “dinheiro é a mola que move o mundo”; “doido é quem rasga dinheiro” para destacar a importância do poder motivacional do dinheiro na vida das pessoas e de que forma, assim, influenciará o comportamento, seja para poupar, seja para investir.

e) Variáveis demográficas

Outro fator que tem se mostrado relevante no que diz respeito à compreensão do comportamento financeiro pessoal, são as variáveis demográficas. Estas incluem idade, sexo, raça, estado civil, dimensão da família, formação, ocupação, rendimento, entre outros.

No que se refere à educação, Furnham (1984) identificou que pessoas com menor grau de escolaridade têm uma propensão a serem mais obsessivas por dinheiro, já as com grau de escolaridade mais elevado enxergam o dinheiro como sinônimo de esforço e meritocracia. O mesmo autor identificou que quanto à idade, as pessoas mais velhas têm propensão a serem mais contidas no uso com o dinheiro. Porém, pesquisas recentes de telejornais, e até mesmo pesquisas informais, vem revelando que o grau de endividamento da população da terceira idade vem aumentando substancialmente. A explicação mais provável se deve ao fato de que quando uma determinada pessoa encontra-se em uma situação de falta de dinheiro, pedir empréstimos para seus familiares mais velhos e já estabilizados financeiramente, é a primeira alternativa a ser pensada, diante das facilidades de crédito presentes no mercado para aposentados. Entende-se que os idosos acabam se endividando para emprestar dinheiro para seus familiares.

Quanto à variável gênero, Moura (2005) percebeu que as mulheres tendem a ser mais cuidadosas e precavidas no trato com o dinheiro, além de tensas e angustiadas, enquanto os homens são mais liberais e se mostram menos atenciosos, além de relacionar dinheiro diretamente com poder.

f) Dissonância cognitiva

Festinger e Carlsmith (1959) desenvolveram a teoria da dissonância cognitiva, afirmando que cognições contraditórias entre si servem como estímulos para que a mente

obtenha ou produza novos pensamentos ou crenças, ou modifique crenças pré-existentes, de forma a reduzir a quantidade de dissonância (conflito) entre as cognições.

A dissonância pode resultar na tendência de confirmação, a negação de evidências e outros mecanismos de defesa do ego. Quanto mais enraizada nos comportamentos do indivíduo uma crença estiver, geralmente mais forte será a reação de negar crenças opostas. Este efeito foi descrito pela primeira vez numa experiência realizada nos Estados Unidos por Leon Festinger e Carlsmith, em 1959.

Festinger e Carlsmith (1959) realizaram um estudo para provar que os indivíduos tendem a reduzir a dissonância cognitiva, ou seja, diminuir o conflito de duas ideias ou crenças que parecem incompatíveis. Desta forma, dividiram um grupo de estudantes em dois grupos distintos, aos quais atribuíram uma mesma tarefa entediante para ser executada. Cada membro do primeiro grupo receberia \$1,00 pela execução da tarefa, ao passo que cada membro do segundo grupo receberia \$20,00. Depois de realizada a tarefa, cada estudante deveria falar sobre a atividade desenvolvida, de certa forma justificar a sua realização. Verificou-se que os estudantes que receberam \$1,00 pela execução a descreveram de maneira muito mais agradável e prazerosa do que os que receberam \$20,00.

Verifica-se, desta maneira, que os estudantes do primeiro grupo tiveram uma tendência a reduzir sua dissonância cognitiva, ou seja, supõe-se que uma tarefa tediosa tenha um preço elevado e como eles a cumpriram por um preço baixo, tentaram justificar o preço afirmando que a atividade desenvolvida foi agradável. Da mesma maneira pode ser influenciada a mente de um investidor, conforme mudam as expectativas do mercado.

Diante das atitudes tomadas pelos dois grupos, os autores puderam perceber a nítida mudança de percepção sobre determinada ação, que influenciou diretamente o comportamento dos indivíduos. Ou seja, diante da perda evidente, os estudantes buscaram justificar o porquê de terem realizado a atividade, mesmo a considerando, inicialmente, tediosa. Da mesma maneira, um investidor ou um tomador de empréstimos pode alterar suas convicções pré-existentes sobre certos investimentos ou financiamentos, em situações de perda ou ganho.

g) Excesso de confiança

Para Halfeld e Torres (2001), a autoconfiança excessiva é uma característica de comportamento presente na grande maioria da população mundial. Diversos estudos comprovam que cerca de 80% das pessoas consideram se acima da média no que diz respeito às suas habilidades como motorista, senso de humor, relacionamento com outras pessoas e

capacidade de liderança, entre outras. No caso dos investidores, a maioria considera a sua habilidade de vencer o mercado como acima da média.

Os administradores de fundos e consultores de investimento são indivíduos que possuem sob seu controle grandes quantias de dinheiro, por causa da crença que as pessoas têm em sua habilidade de fazer investimentos, isso, aliado a uma formação acadêmica normalmente cara e sólida, são razões que induzem os investidores a esse tipo de comportamento autoconfiante. Na prática, no entanto, a habilidade de vencer o mercado é muito difícil de ser encontrada (HALFELD e TORRES, 2001, p. 67).

Há economistas que duvidam desta habilidade de vencer o mercado, consideram apenas um golpe de sorte. Kahneman e Tverski (1979) acrescentam que a confusão entre acaso e habilidade é outra razão para a ocorrência da autoconfiança excessiva. Um estudo de Odean (1998) é uma evidência de que grande parte dos investidores, ao contrário do que eles mesmos acreditam, não consegue vencer o mercado. Analisando mais de 10 mil negócios de investimentos no mercado financeiro norte-americano, o referido estudo de Odean concluiu que os papéis vendidos tiveram um desempenho 3,4% maior do que os papéis comprados nessas negociações.

Além de confiar demais em suas habilidades, os investidores acreditam que suas informações são melhores e mais confiáveis que as dos outros, o que é muito perigoso. A combinação deste fator com um baixo nível de educação financeira pode resultar em uma combinação de descontrole sobre o dinheiro e, por consequência, endividamento.

h) Arrependimento

Para Loomes e Sugden (1982), há duas proposições básicas para o arrependimento. Primeiramente, o arrependimento é conduzido por experiências já vividas, e a outra premissa, é de que quando as pessoas tomam decisões em condições de incerteza, tentam antecipar possíveis sensações de arrependimento, que são levadas em consideração no seu processo decisório.

Relacionando o conceito de arrependimento com o mercado financeiro, Benartzi e Thaler (1995) apresentam uma regra genérica seguida por muitas pessoas, baseada na alocação aproximadamente igualitária de recursos entre os vários ativos. As pessoas tendem, por exemplo, em processos de investimento para aposentadoria, a investir 50% em ativos de renda variável e 50% em ativos de renda fixa.

O resultado obtido foi que se o mercado acionário apresentar uma alta considerável, essas pessoas terão uma sensação de arrependimento pequena, pois, pelo menos estarão obtendo parte da alta das ações. Se o mercado acionário apresentar uma queda considerável, o arrependimento também será amenizado, tendo em vista que parte dos recursos terá sido protegida em investimentos de renda fixa. O arrependimento mostra-se presente, portanto, tanto nas situações de perda quanto nas situações de ganho.

3 METODOLOGIA

Métodos são criados para tudo e para pesquisar não poderia ser diferente. Há uma infinidade de métodos que atendem às necessidades da pesquisa, conforme esta for realizada, que remetem a um padrão e permitem uma maior facilidade na sua elaboração.

Para Karatos (2009), os métodos e as técnicas que serão empregados na pesquisa podem ser escolhidos desde a seleção do problema, da formulação das hipóteses e da delimitação do universo ou da amostra.

A seleção do instrumental metodológico está, portanto, diretamente relacionada com o problema a ser estudado; a escolha dependerá dos vários fatores relacionados com a pesquisa, ou seja, a natureza dos fenômenos, o objeto da pesquisa, os recursos financeiros, a equipe humana e outros elementos que possam surgir no campo da investigação (LAKATOS; MARCONI, 2009, p. 165).

É necessária uma adequação destes métodos com o problema que virá a ser estudado para que seja uma ferramenta de auxílio a fim de que facilitem a execução das tarefas.

3.1 Quanto à abordagem do problema

No que tange à abordagem do problema, este estudo é considerado de natureza quantitativa. Nos estudos organizacionais, a pesquisa quantitativa permite a mensuração de opiniões, reações, hábitos e atitudes em um universo, por meio de uma amostra que o represente estatisticamente. Suas características principais, segundo Denzim e Lincoln (2005); Neves (1996); e Hayati, Karami e Slee (2006), são:

- a) obedece a um plano pré-estabelecido, com o intuito de enumerar ou medir eventos;
- b) utiliza a teoria para desenvolver as hipóteses e as variáveis da pesquisa;
- c) examina as relações entre as variáveis por métodos experimentais ou semi-experimentais, controlados com rigor;
- d) emprega, geralmente, para a análise dos dados, instrumental estatístico;
- e) confirma as hipóteses da pesquisa, ou descobertas por dedução, ou seja, realiza predições específicas de princípios, observações ou experiências;
- f) utiliza dados que representam uma população específica (amostra), a partir da qual os resultados são generalizados; e

g) usa, como instrumento para coleta de dados, questionários estruturados, elaborados com questões fechadas, testes e *checklists*, aplicados a partir de entrevistas individuais, apoiadas por um questionário convencional (impresso) ou eletrônico.

O estudo realizado utilizou-se do cálculo estatístico para determinação de uma amostra de uma população finita, sendo a população os correntistas das duas principais instituições financeiras do município de Caibaté, RS: a agência do Banco do Brasil S/A e uma unidade da Cooperativa de Crédito Sicredi. Há também, no município, dois postos de atendimento, um do Banco do Estado do Rio Grande do Sul e outro do Banco Bradesco, mas por serem pertencentes a agências de outros municípios, foram desconsiderados para o presente estudo.

O município de Caibaté pertence à Região das Missões, onde é conhecido como “Coração das Missões”, por sua posição geográfica, que o coloca no centro da região. Além de Caibaté, ainda abrange os municípios: Bossoroca, Dezesseis de Novembro, São Miguel das Missões, Entre-Ijuís, Cerro Largo, Eugênio de Castro, Santo Ângelo, São Luiz Gonzaga, São Nicolau, Garruchos, Guarani das Missões, Pirapó, Porto Xavier, Roque Gonzales, Salvador das Missões, Santo Antônio das Missões, São Paulo das Missões, São Pedro do Butiá, Vitória das Missões, Sete de Setembro, Mato Queimado e Rolador. Dados estes obtidos através do *site* oficial da prefeitura do município.

Segundo dados do IBGE (2010), o município abrange uma área de 259,664 km² e uma população de 4.954 mil habitantes. A população estimada do ano de 2013 é de 5.075 mil habitantes.

Tanto a agência do Banco do Brasil, quanto à unidade da Sicredi, forneceram, para o presente estudo, seu total de correntistas (pessoas físicas), conforme demonstrado na Tabela 2.

Tabela 2 – Número de correntistas do município de Caibaté, RS

Instituições financeiras	Banco do Brasil	Sicredi	Total
Número de correntistas	2.140	2.286	4.426

Fonte: Elaborada pela autora

Desta maneira, tem-se um total 4.426 de correntistas nas duas instituições financeiras. No caso de indivíduos possuírem conta corrente em ambas as instituições financeiras, tem-se possivelmente um número maior que o real de indivíduos que possuem conta corrente. Em

virtude do sigilo bancário, as instituições não forneceram os nomes dos correntistas para que pudessem ser deduzidos da contagem.

Optou-se por fazer o cálculo da amostra com base no número total da população de correntistas, desconsiderando que o número pudesse ser menor que 4.426, visto que o cálculo proposto determina uma amostra mínima, e não absoluta. Por outro lado, a aplicação de um número maior de questionários, para uma amostra maior, só traz maior confiabilidade ao estudo.

A partir dessa população total, foi realizado o cálculo da amostra necessária para realização do estudo, conforme proposto por Lopes (2013), pela Equação 1.

$$n = \frac{Z_{\alpha/2}^2 \cdot \hat{p} \cdot \hat{q} \cdot N}{e^2 (N - 1) + Z_{\alpha/2}^2 \cdot \hat{p} \cdot \hat{q}}$$

onde:

$Z_{\alpha/2} = 1,96$	Valor tabelado (Dist. Normal Padrão)
$p = 0,5$	Percentual estimado
$q = 1 - p$	Complemento de p
$e = 0,05$	Erro amostral
$\alpha = 0,05$	Nível de significância
$N = 4,426$	População
$n = 355$	Amostra

Determinada a amostra de 355 pessoas, foi aplicado um questionário convencional (vide Anexo A), para estes correntistas, elaborado a partir dos objetivos específicos, traçados para o trabalho, bem como do referencial teórico.

3.2 Quanto aos objetivos

Quanto aos objetivos, a presente pesquisa é classificada como descritiva, pois preocupa-se em descrever, relatar e comparar dados com conceitos estabelecidos.

De acordo com Silva (2003, p. 65), este tipo de pesquisa:

[...] tem como objetivo principal a descrição das características de determinada população ou fenômeno, estabelecendo relações entre as variáveis. A coleta de dados nesse tipo de pesquisa possui técnicas padronizadas, como o questionário ou a observação sistemática.

Diante disso, a pesquisa descritiva remete ao contexto de que descrever significa identificar, relatar, comparar, entre outros aspectos. Na pesquisa descritiva não há interferência do investigador, que apenas procura perceber, com o necessário cuidado, a frequência com que o fenômeno acontece. Dessa forma que foi procurado perceber e identificar, através dos questionários aplicados, quais são os fatores e de que maneira eles influenciam o comportamento da população no município de Caibaté.

3.3 Quanto aos procedimentos técnicos

No aspecto referente a procedimentos técnicos, esta pesquisa definiu-se como estudo de caso, levantamento de dados e também pesquisa bibliográfica.

A importância do estudo de caso, segundo Yin (2001, p. 21), para compreender fenômenos complexos, permite

[...] uma investigação para preservar as características holísticas e significativas dos eventos da vida real - tais como ciclos de vida individuais, processos organizacionais, administrativos, mudanças ocorridas em regiões urbanas, relações internacionais e maturação em alguns setores.

O autor ainda frisa que o estudo de caso permite um levantamento com mais profundidade de determinado caso ou grupo humano sob todos os seus aspectos. Reúne uma pesquisa com informações detalhadas, visando valer-se de uma determinada situação para descrever um fato complexo.

Além deste levantamento, foi realizado um confronto dos dados com a pesquisa bibliográfica para verificação da comprovação das teorias que fazem referência às finanças comportamentais.

3.4 Quanto às etapas para elaboração do presente trabalho

Quando surgiu a ideia de realizar um estudo focado nas Finanças Comportamentais, primeiramente realizou-se uma busca por trabalhos que já realizadas focados no presente tema, visto que trata-se de uma temática um tanto quanto recente.

Numa segunda etapa, foi procurado o referencial teórico que daria norte ao estudo, através, principalmente, de artigos e dissertações. Assim, com uma base concreta, foi possível traçar os objetivos e definir o problema em questão.

Com a teoria embasada, foi elaborado o questionário que foi aplicado aos correntistas do município, de modo que as respostas do questionário atendem aos objetivos específicos definidos anteriormente. Pós duas semanas de aplicação, os dados foram tabulados e cruzados, para então chegar aos resultados do presente estudo.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Esta seção se ocupa em apresentar os dados obtidos com a aplicação do questionário a uma amostra significativa de correntistas do município de Caibaté, RS. Os dados colhidos foram analisados e interpretados à luz das Finanças Comportamentais.

Procurou-se, primeiramente, identificar o perfil socioeconômico dos correntistas, buscando, assim, informações relativas à idade, sexo, estado civil, etnia, quantidade de dependentes, renda e escolaridade. Posteriormente, foram realizadas perguntas de âmbito financeiro, dirigidas ao comportamento financeiro pessoal destes indivíduos, para, então, identificar e avaliar os fatores que determinam suas decisões.

4.1 Perfil socioeconômico da população municipal

Para poder traçar o perfil socioeconômico dos correntistas de Caibaté, RS, trabalhou-se com um conjunto de questões que permitem tal resposta. A Figura 3 mostra a caracterização da amostra, de acordo com o sexo da população.

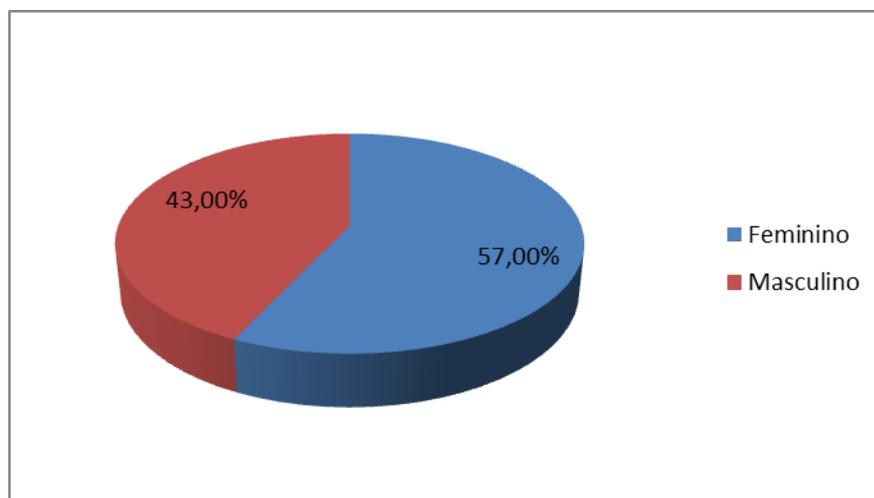


Figura 3 – Perfil socioeconômico – Sexo
Fonte: Elaborada pela autora.

Na população amostral, o gênero feminino se fez mais presente, representando 57% dos entrevistados, enquanto o gênero masculino representou 43%.

A Figura 4 mostra a caracterização dos correntistas através da idade.

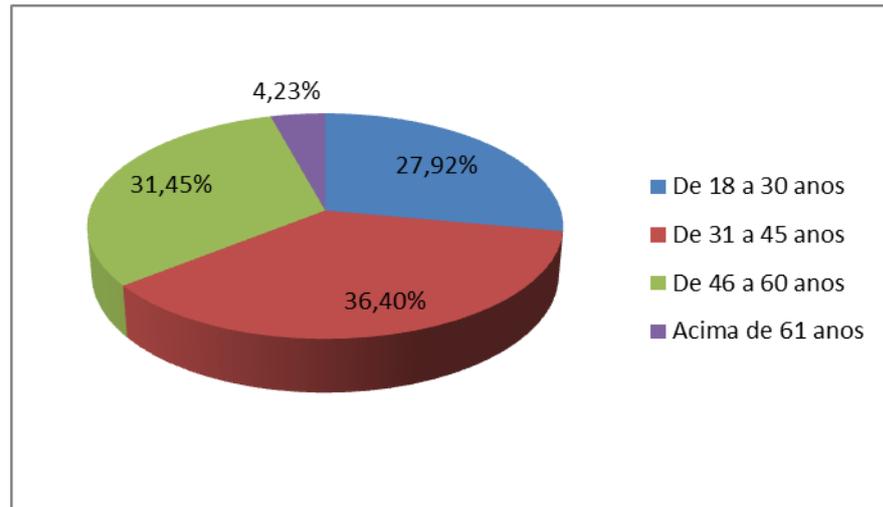


Figura 4 – Perfil socioeconômico – Idade
Fonte: Elaborada pela autora.

No que se refere à idade, a maioria dos entrevistados pertence à faixa etária que vai dos 31 aos 45 anos, representando 36,40%. Porém, as faixas etárias de 18 a 30 anos e 46 a 60 anos, também se mostraram significativas, apresentando, respectivamente, 27,92 e 31,45%. Ainda, 4,23% dos entrevistados têm acima de 60 anos.

O estado civil dos correntistas também foi pesquisado. A Figura 5 permite a sua visualização.

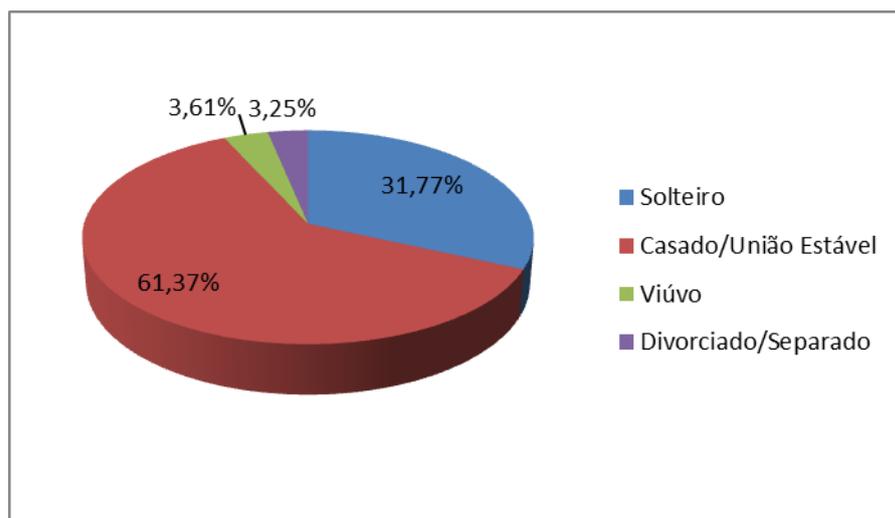


Figura 5 – Perfil socioeconômico – Estado civil
Fonte: Elaborada pela autora.

Com relação ao estado civil, foi encontrada uma predominância de casados ou em união estável, sendo 61,37% da amostra total. A segunda maior representatividade foi a de solteiros, perfazendo um percentual de 31,77%.

Foi perguntado, também, sobre a etnia ou dos correntistas, cujos percentuais estão relacionados na Figura 6.

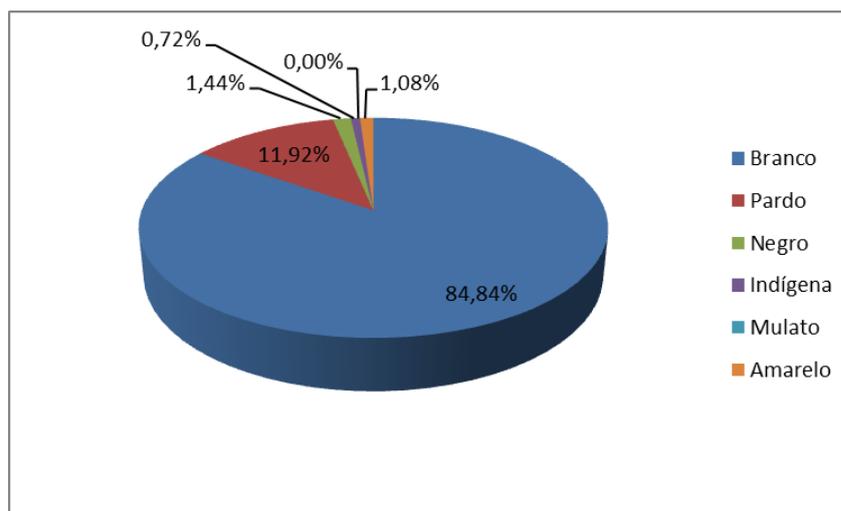


Figura 6 – Perfil socioeconômico – Etnia
Fonte: Elaborada pela autora.

No que diz respeito à raça, a grande maioria, 84,84%, declarou ser da raça branca. Os restantes 15,16% dividiram-se entre pardos, negros, indígenas e amarelos. Não se encontraram distinções de comportamento relacionadas à raça, no estudo, corroborando com o estudo de Ards e Myers (2001), que sustenta que as principais diferenças encontradas no mercado por negros e brancos é atribuída à diferença de riqueza, logo se traduz em uma questão muito mais social do que de comportamento, ou cultura de determinada raça.

Foi perguntado aos correntistas se estes possuem filhos/dependentes, sendo que dependentes implicam em dispendar boa parte da renda para sua sustentação. A maioria dos entrevistados possui filhos ou dependentes. Este percentual correspondeu a 64,16% dos entrevistados. A Figura 7 mostra a porcentagem da quantidade de filhos.

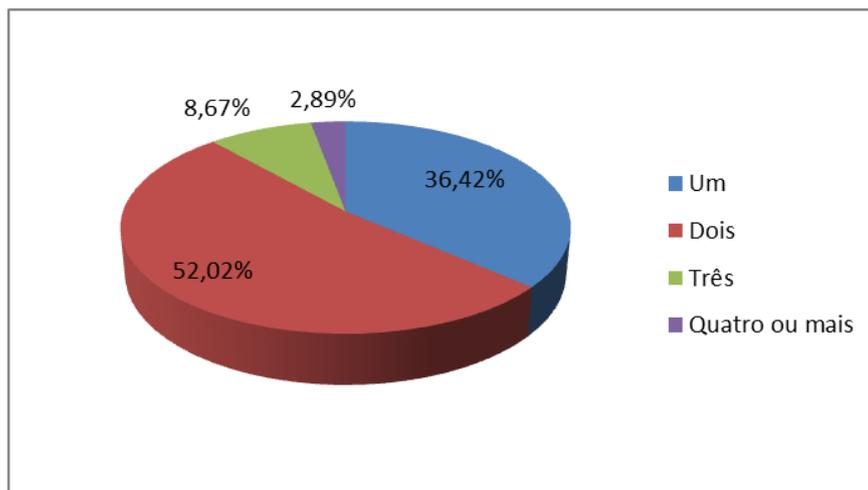


Figura 7 – Perfil socioeconômico – Número de filhos
Fonte: Elaborada pela autora.

Da porcentagem dos indivíduos entrevistados que possuem filhos ou dependentes, mais da metade, 52,02%, tem dois filhos; 36,42% tem um filho apenas; 8,67% têm três filhos; e, 2,89% possuem quatro filhos ou mais.

O grau de escolaridade dos correntistas também foi pesquisado. A Figura 8 ilustra o resultado obtido.

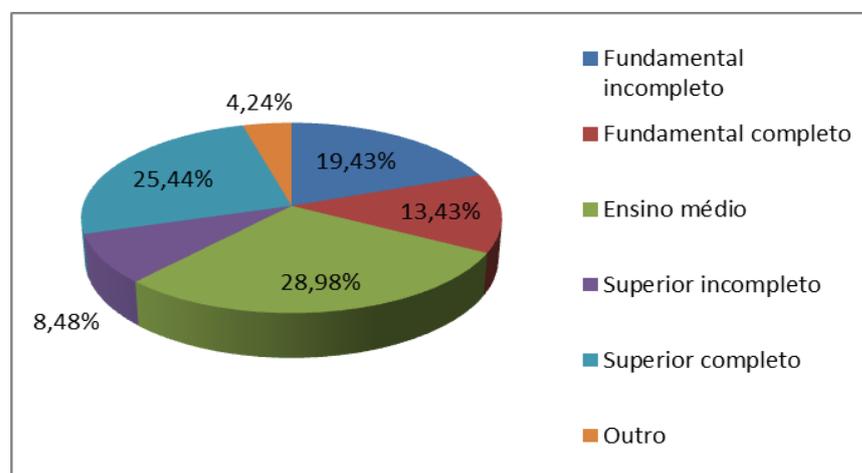


Figura 8 – Perfil socioeconômico - Grau de escolaridade
Fonte: Elaborada pela autora.

Pela Figura 8, pode-se observar que 28,98% dos entrevistados possuem ensino médio completo, constituindo a maioria dos correntistas. Dos 33,92% que ingressaram no ensino superior, mais da metade já o concluiu, representando assim 25,44% da amostra. Significativos 19,43% sequer possuem o ensino fundamental completo, e 13,43% chegaram a concluí-lo. Os 4,24% restantes representam outro grau de escolaridade, que poderia ir da pós-graduação ao pós-doutorado. No entanto, a opção mais assinalada foi a de pós-graduação. Foi

encontrada uma representatividade maior de mulheres no que diz respeito ao grau de escolaridade, sendo que, dos 33,92% indivíduos que ingressaram no ensino superior, mais da metade, 57,30%, são do sexo feminino.

O estudo das finanças comportamentais inclui também a ocupação principal dos correntistas. A Figura 9 revela os resultados alcançados.

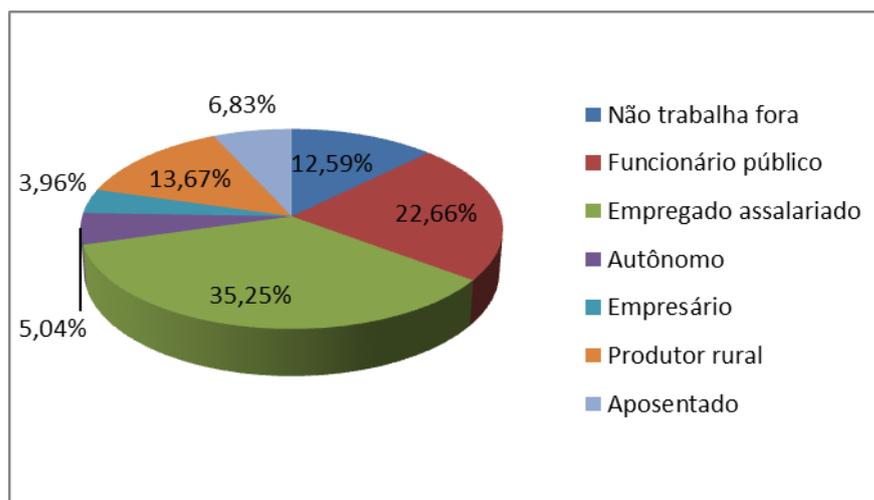


Figura 9 – Perfil socioeconômico – Ocupação
Fonte: Elaborada pela autora.

A maior parte dos indivíduos é empregado assalariado, constituindo 35,25% da amostra. Em segundo lugar, apareceram os funcionários públicos, com 22,66%. Ainda, 13,67% foram representados por produtores rurais, desenvolvendo atividade rural, seguidos de 12,59% que admitiram não trabalhar fora.

Em conformidade com Cado e Gazzotti (1999), o fator trabalho mostrou-se importante para proporcionar uma inserção social ao indivíduo, impactando diretamente sua estima e seu comportamento. Verificou-se que a parcela que constituiu o grupo que não trabalha, por não ter um emprego, mostrou-se até, de certa maneira, intimidada a responder o questionário, justamente pela sua impossibilidade de ascensão em sua renda.

O mesmo autor ainda ressalta que um dos aspectos negativos do trabalho é a possível diferenciação de remuneração entre homens e mulheres. No entanto este fator não foi evidenciado no estudo realizado em Caibaté, RS.

A renda auferida pelos correntistas, fruto do desenvolvimento das atividades associadas a sua ocupação, foi apurada e pode ser observada na Figura 10.

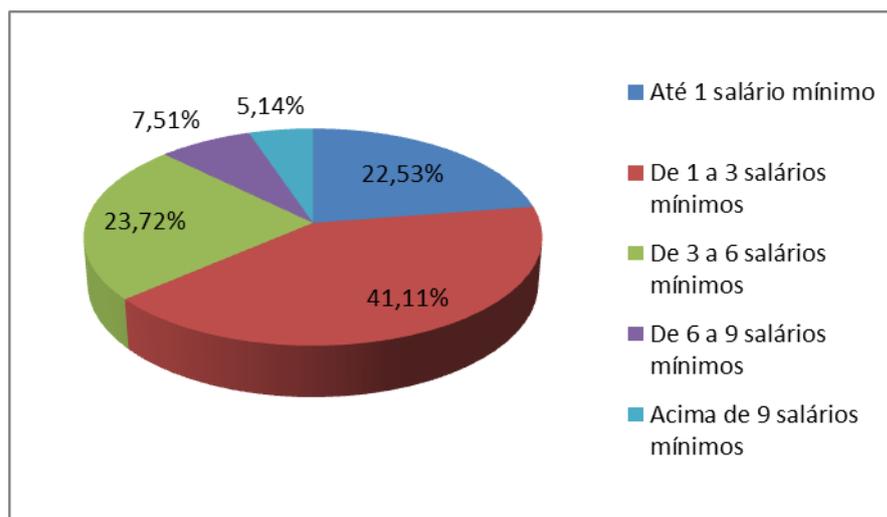


Figura 10 – Perfil socioeconômico – Renda
Fonte: Elaborada pela autora.

No que se refere à renda familiar dos entrevistados, 41,11% encontram-se com uma renda de um a três salários mínimos; 23,32% de três a seis salários mínimos; e, 22,53% tem uma renda de até um salário mínimo. O restante possui renda superior a seis salários mínimos. Vale ressaltar que grande parte da população de mais baixa renda, mais precisamente 72%, são os que possuem ensino fundamental incompleto. Destaca-se também que o volume da renda influencia diretamente no ato de poupar ou tomar empréstimos, conforme evidenciado por Keynes e identificado através do segundo objetivo específico proposto pelo presente estudo.

4.2 Perfil da população com relação às finanças comportamentais

A fim de identificar os perfis de poupadores e de tomadores de empréstimos da população, ou seja, como, de fato, os indivíduos se comportam em relação às suas finanças pessoais, foram realizados alguns questionamentos.

Os correntistas foram indagados sobre como se consideram com relação às suas finanças pessoais. Os resultados obtidos estão apresentados na Figura 11.

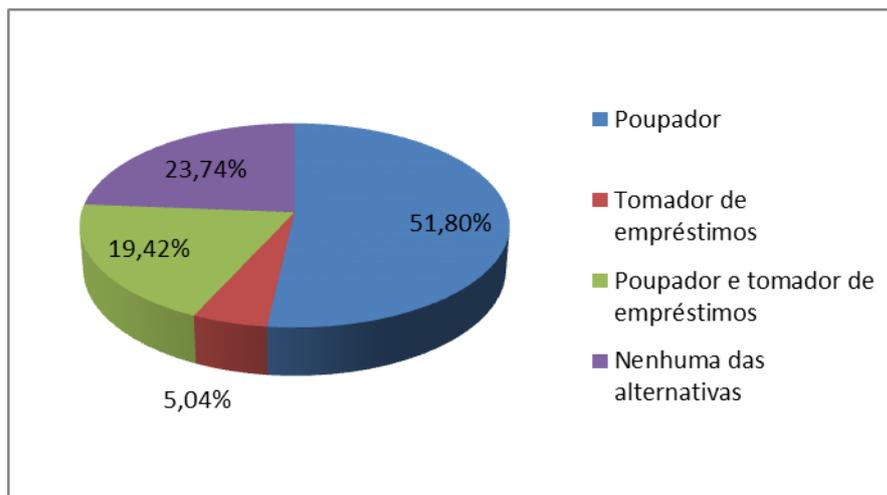


Figura 11 – Comportamento em relação às finanças pessoais
Fonte: Elaborada pela autora.

A maioria dos entrevistados, correspondente a 51,80%, declarou se considerar poupador, ou seja, são agentes superavitários, capazes de gastar em consumo e investimento, menos que a renda auferida, formando um excedente de poupança. Em seguida, aparecem os que se dizem ao mesmo tempo poupadores e tomadores de empréstimos, representando 19,42% dos correntistas, enquanto apenas 5,04% se avaliam como tomadores de empréstimos. Os 23,74% restantes não se consideram nem poupadores, nem tomadores de empréstimos, costumam gastar o equivalente ao que ganham, sem sobra ou falta de recursos.

Relacionando a autoavaliação de comportamento financeiro com a renda da população, constatou-se que, de fato, a população com maior renda tende a poupar mais, sendo que, da parcela dos poupadores, 61% deles possuem uma renda superior a três salários mínimos. Estes afirmaram que sua renda vem sofrendo acréscimos nos últimos anos, fato que os permitiu fazer uma reserva financeira. Este resultado vai ao encontro da teoria de Keynes (1996), a qual diz que, em geral, uma proporção maior da renda é poupada, à medida que a renda aumenta, visto que o homem está habituado a certo padrão de consumo, consumo este que sofre um aumento, mas em menor proporção do que o aumento da renda.

Os correntistas foram questionados sobre a temática Educação Financeira, mais especificamente se detinham conhecimento a respeito ou não. Os resultados obtidos revelaram que 59,79% conhecem o tema; 23,13% não sabem o que significa, apesar de já terem ouvido falar; e, 17,08% nunca ouviram falar, conforme Figura 12.

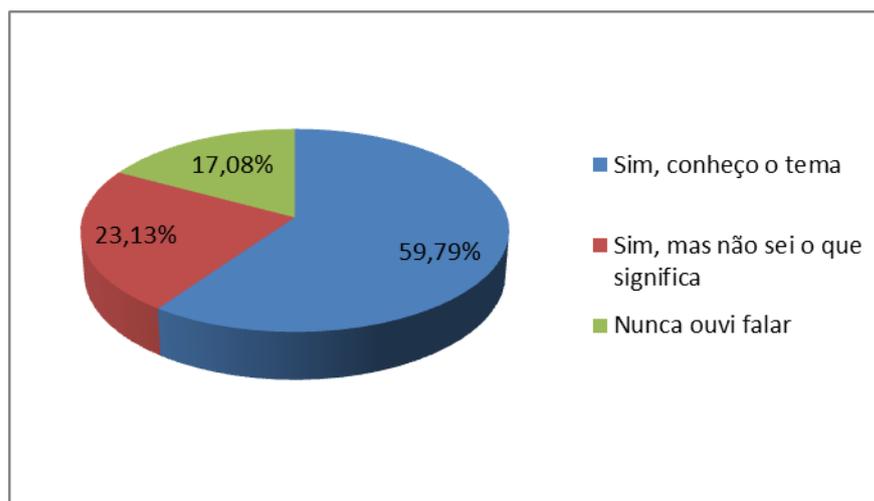


Figura 12 – Conhecimento sobre Educação Financeira
Fonte: Elaborada pela autora.

Grande parte da população que se diz conhecedora do tema, revela ser a população organizada financeiramente, corroborando com os resultados de Kiyosaki e Lechter (2002), os quais demonstram que a educação financeira não depende somente de uma formação superior em uma carreira nessa área, mas também da educação básica e da aprendizagem do dia-a-dia, baseando-se em um pouco de disciplina. Entender os preceitos básicos da educação financeira pode tirar o indivíduo de muitos sufocos.

No que se refere ao comportamento dos entrevistados frente a forma de gastar, foram encontrados os seguintes resultados, conforme a Figura 13.

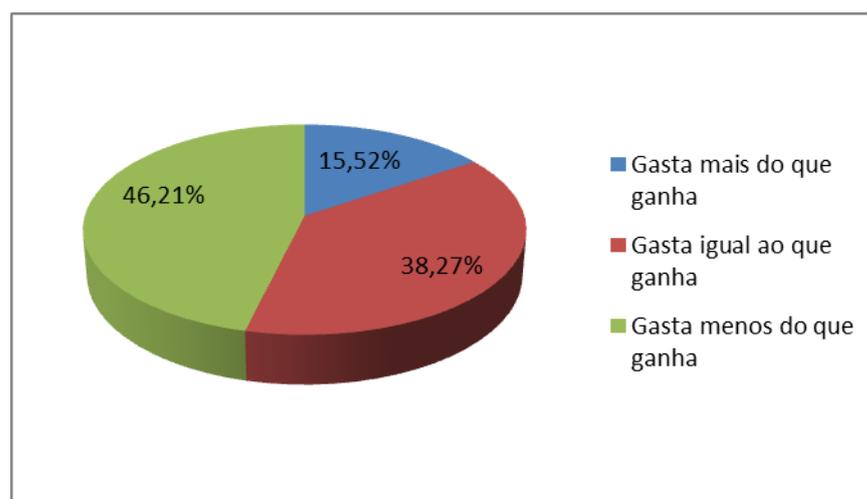


Figura 13 – Comportamento relacionado aos gastos
Fonte: Elaborada pela autora.

Mesmo uma minoria tendo se considerada tomadora de empréstimos (5,04%), 15,52% da população admite gastar mais do que ganha. Ainda, 38,27% gastam igual ao que ganham e

46,21% gastam menos do que ganham. Quanto ao acompanhamento dos gastos, a maioria afirmou realizar o controle, representando 85,25%. Apenas 14,25% não realizam este acompanhamento, conforme Figura 14.

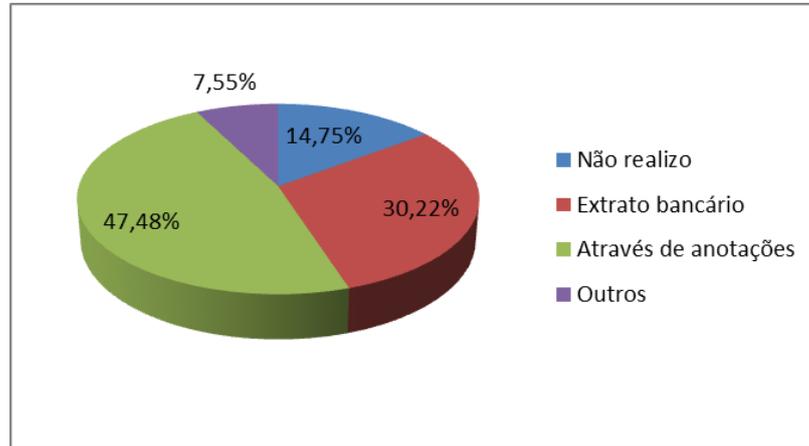


Figura 14 – Forma de controle dos gastos mensais
Fonte: Elaborada pela autora.

4.3 Aversão nos indivíduos ao uso de empréstimos

Para identificar os fatores que inibem os indivíduos a se endividarem, procurou-se, primeiramente, selecionar apenas os poupadores, conforme Figura 15.

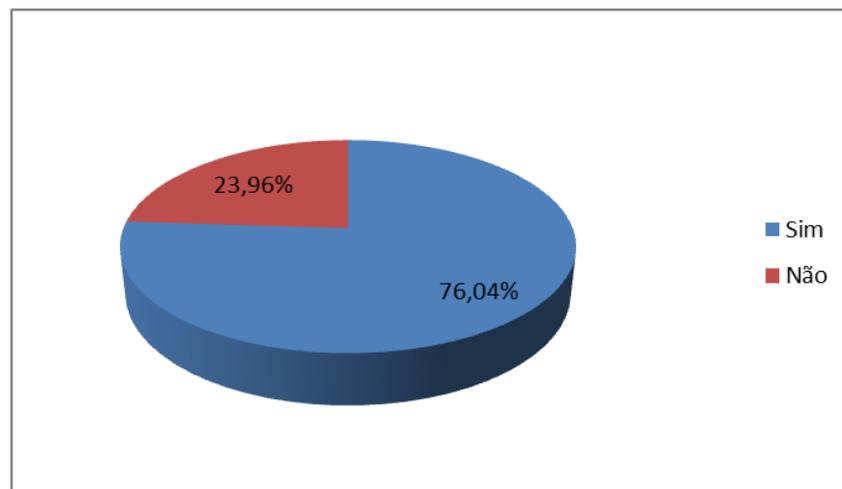


Figura 15 – Poupa/investe
Fonte: Elaborada pela autora.

Foi perguntado à população se costumava poupar/investir seu dinheiro. Expressivos 73,76% afirmaram que o fazem, e 26,24% não o fazem. O resultado significativo da porcentagem de pessoas que costuma poupar corrobora com os estudos de Moreira (2000),

quando criou uma escala para o valor do dinheiro, considerando que o dinheiro sempre foi um referencial no que se refere à posição social, por isso as pessoas consideram importante poupar para ter dinheiro.

As pessoas relacionam o ato de poupar, que remete a acumular dinheiro, aos sentimentos de segurança e poder, vide a importância que tem o dinheiro de mover o mundo, como proposto pela escala de Moreira (2000).

O Figura 16 relaciona os investimentos apontados como sendo os preferidos pelos poupadores.

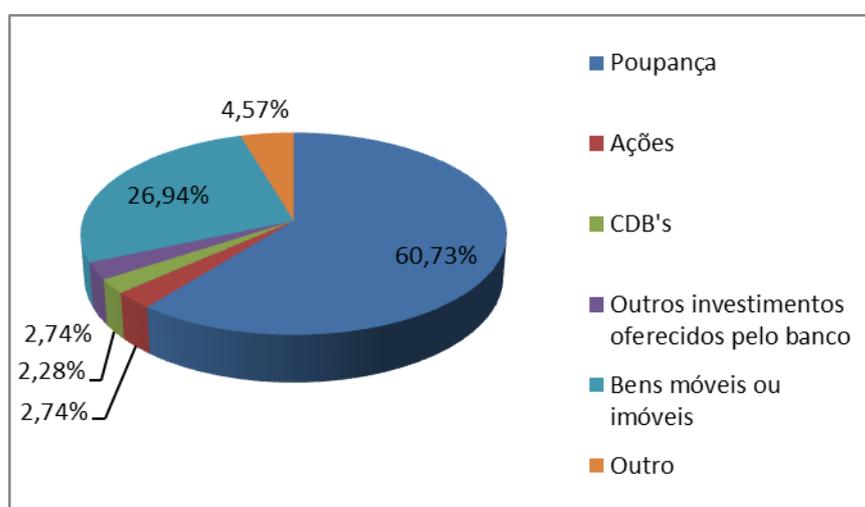


Figura 16 – Opções de investimento
Fonte: Elaborada pela autora.

A opção de investimento preferida dentre o poupadores revelou ser a poupança, sendo escolhida como a primeira opção por 60,73% da parcela que guarda parte de seu dinheiro. Em segundo lugar aparece o investimento em bens móveis ou imóveis, com 26,94%. O restante prefere investir em ações, CDBs ou outros investimentos.

Interligando com as formas de investimento, foram analisados os motivos para poupar recursos financeiros, o que pode ser visualizado na Figura 17.

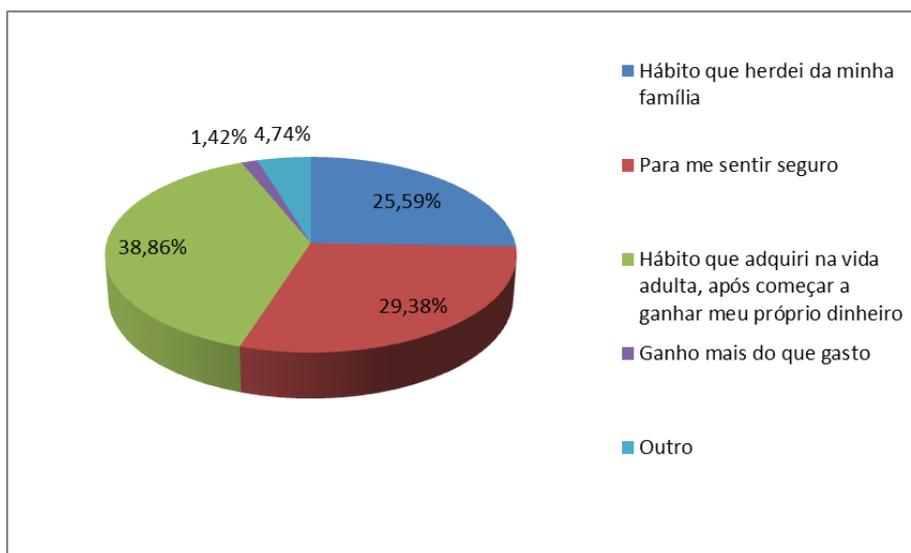


Figura 17 – Principal razão influenciadora no ato de poupar
 Fonte: Elaborada pela autora.

Quanto à razão apontada como principal influenciadora no ato de poupar, os entrevistados dividiram opiniões, sendo que 38,86% consideram ser um hábito adquirido na vida adulta, 29,38% o fazem para se sentirem seguros e 25,59% consideram um hábito herdado da família.

Quando questionados do por que da insistência em investir na poupança, sendo que seu rendimento é dos mais baixos do mercado, os indivíduos responderam que a preferência se dá pela segurança oferecida, pois têm medo de perder seu dinheiro e se arrependem depois. Este cenário é explicado pela Teoria do Prospecto, de aversão à perda; pelos estudos relacionados ao arrependimento, como fator determinante nas finanças comportamentais; e a Teoria da Dissonância Cognitiva.

Segundo a Teoria do Prospecto, de Kahneman e Tverski (1978), somos mais sensíveis às perdas, e estas percepções iniciais que temos armazenadas, de alguma época de nossas vidas, podem atrapalhar uma avaliação que deve ser feita em um processo de tomada de decisões, tanto para investir, quanto para tomar empréstimos. No caso, os indivíduos estão deixando de aplicar seu dinheiro em investimentos mais rentáveis, por terem medo de perder, baseados em uma informação ou experiência conservada em seus subconscientes.

Já a Teoria da Dissonância Cognitiva de Festinger e Carlsmith (1957), a qual afirma que quanto mais enraizada no comportamento do indivíduo uma crença estiver, geralmente mais forte será a reação de negar crenças opostas, vai ao encontro do pensamento da parcela que acredita ser a poupança o melhor investimento para seu dinheiro, e justifica sua escolha em fatores como segurança e confiabilidade.

Quanto ao arrependimento, Loomes e Sudgen (1982) propõem que se dá quando as pessoas tomam decisões em condições de incerteza, tentando antecipar possíveis sensações de arrependimento, levadas em conta em seu processo decisório. Desta forma, com medo de se arreenderem, as pessoas acabam optando pelo investimento dito mais seguro, que seria a poupança.

Para os que afirmam nem poupar, nem tomar empréstimos, foi dirigida a pergunta apresentada na Figura 18. A pergunta supõe que o total dos gastos dos indivíduos seja igual a sua renda.

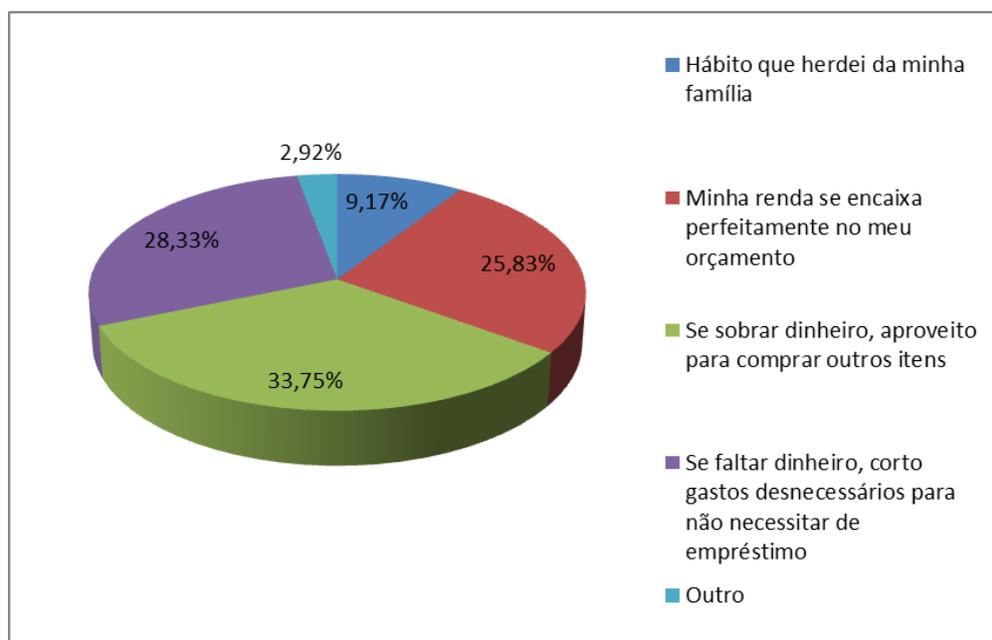


Figura 18 – Influenciadores dos correntistas que não costumam poupar nem tomar empréstimos
Fonte: Elaborada pela autora.

Ao serem questionados sobre o fato de suas rendas se encaixarem perfeitamente ao seu padrão de vida, característica que não torna os indivíduos nem poupadores, nem tomadores de empréstimos, 33,75% afirmaram que se sobrar dinheiro, aproveitam para comprar outros itens, 28,33% disseram que se faltar dinheiro cortam gastos desnecessários para não serem obrigados a tomar empréstimos, 25,83% afirmaram que suas rendas se ajustam perfeitamente ao seu orçamento, 9,17% adquiriram o hábito de consumir em proporção igual ao que ganham de suas famílias.

4.4 Fatores que levam os indivíduos a tomarem empréstimos

Nesta seção foram analisados os fatores determinantes do endividamento dos correntistas.

Apesar de 73,76% da população ter afirmado poupar seu dinheiro, 52,47% também admitiu possuir alguma dívida ou financiamento, conforme demonstra a Figura 19.

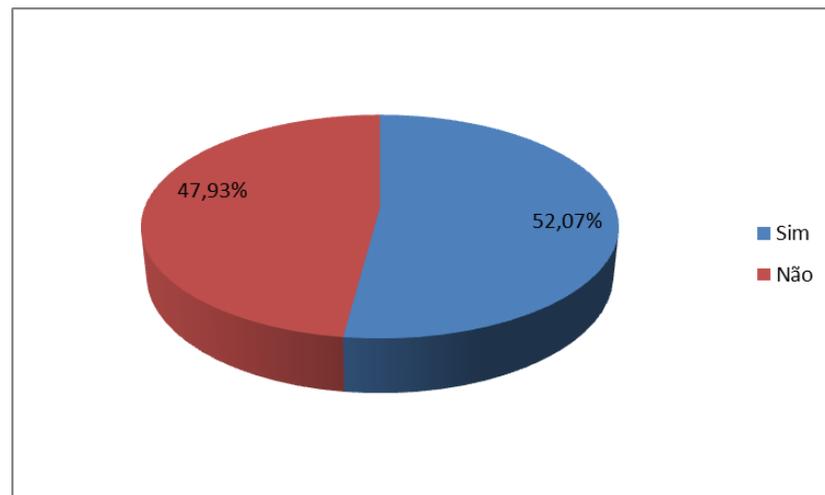


Figura 19 – Possuem dívidas/financiamentos
Fonte: Elaborada pela autora.

Contatou-se que a maior parte dos correntistas que se consideram endividados é de uma faixa etária mais baixa, dos 18 aos 30 e dos 31 aos 45 anos, enquanto os da faixa acima dos 46 anos revelaram ser mais contidos. Resultado este que vai ao encontro dos obtidos nos estudos de Furnham (1984) sobre as variáveis demográficas. O estudo identificou que pessoas mais velhas tendem a ser mais comedidas no uso do dinheiro.

Os principais tipos de dívidas apontadas pelos correntistas estão apresentados na Figura 20.

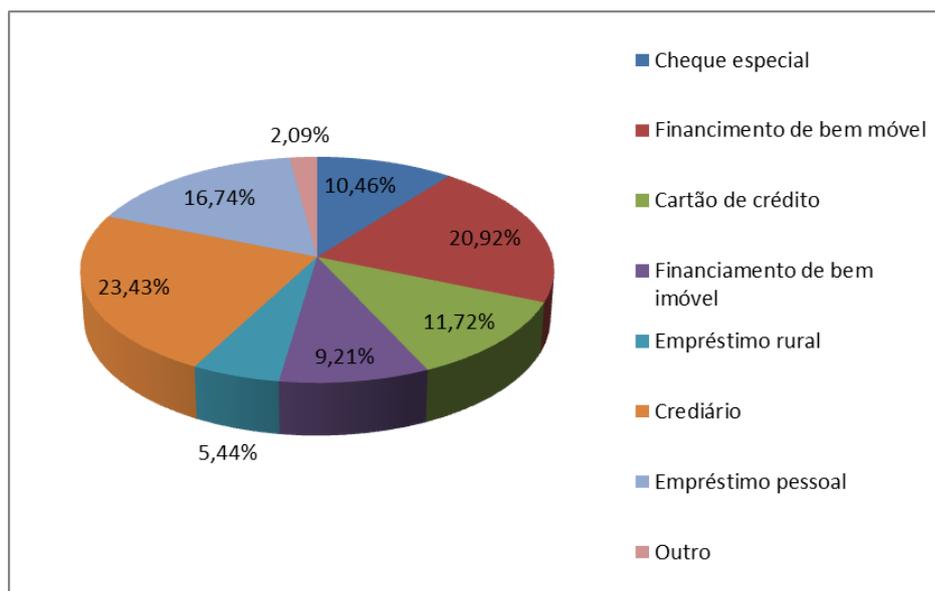


Figura 20 – Qualidade do endividamento
Fonte: Elaborado pela autora.

Dentre os principais tipos de empréstimos e financiamentos estão: crediário, 23,43%; financiamento de bem móvel, 20,92%; empréstimo pessoal, 16,74%; cartão de crédito, 11,72%; cheque especial, 11,72%; financiamento de bem imóvel, 9,21%; e empréstimo rural, 5,44%.

A Figura 21 diz respeito à razão indicada como a grande influenciadora do endividamento.

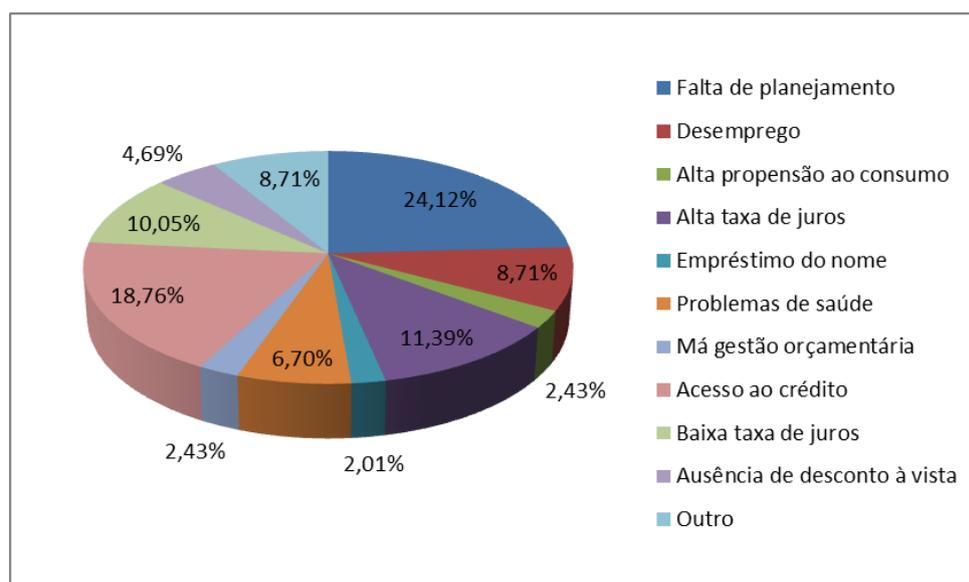


Figura 21 – Motivadores do endividamento
Fonte: Elaborada pela autora.

Quanto à razão apontada como sendo a principal para esse endividamento, apareceu em primeiro lugar, a falta de planejamento (23,38%), seguida da facilidade de acesso ao crédito, com 18,18%, dentre outros fatores evidenciados. Observou-se que dos entrevistados que possuem dívidas, 82% possuem mais de dois tipos. Foi questionado se eles não tinham receio com relação ao volume das linhas de crédito e também dos juros elevados. Como resultado, percebeu-se um excesso de confiança por parte dos entrevistados, por acharem que conhecem o mercado, sempre tiveram dívidas nunca tiveram problemas com isso. O estudo realizado por Odean (1998) revelou que a autoconfiança excessiva pode atrapalhar a capacidade de decisão do indivíduo.

Quando perguntados sobre qual o outro tipo de dívida possuída, grande parte dos entrevistados respondeu que fazem empréstimos ou financiamentos como forma de investimento. Alguns financiaram apartamentos para alugar, outros financiaram a faculdade para pagarem depois de formados.

4.5 Capacidade dos indivíduos em avaliar os aspectos positivos e negativos da contratação de uma linha de crédito

Neste segmento foi identificada qual a percepção dos correntistas, no sentido de avaliar os prós e contras na contratação de um empréstimo, ou qualquer outra linha de crédito. Foi indagado se os indivíduos costumavam utilizar empréstimos como cheque especial, cartão de crédito ou outras linhas de crédito para pagamento de suas prestações/obrigações. A Figura 22 ilustra as respostas obtidas.

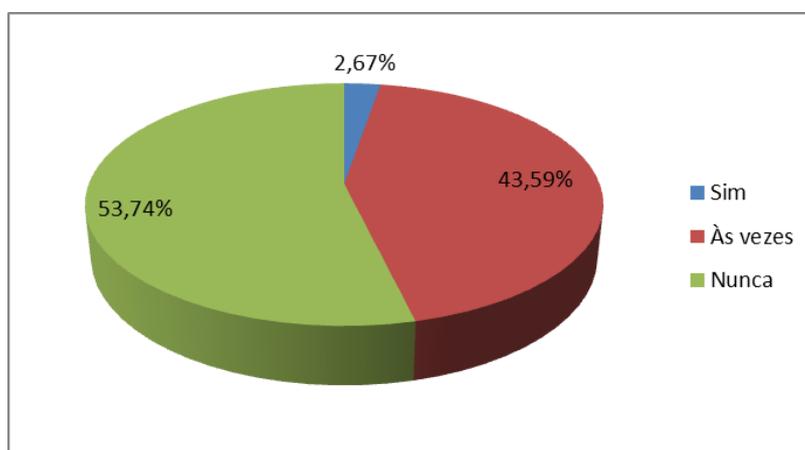


Figura 22 – Utilização de linhas de crédito para pagamento de obrigações
Fonte: Elaborada pela autora.

A maioria dos correntistas afirmou nunca se utilizar, representando 56,76%. No entanto, 43,61% disseram utilizar às vezes, e 2,67% confirmaram utilizar desta prática.

No contexto do endividamento, os entrevistados foram indagados a respeito da necessidade de repactuação das dívidas, resultado demonstrado na Figura 23.

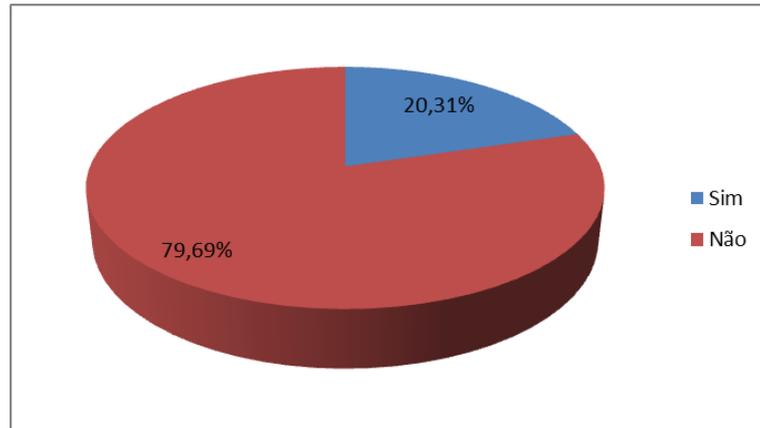


Figura 23 – Correntistas que já repactuaram suas dívidas
Fonte: Elaborada pela autora.

A maior parte afirmou nunca ter repactuado suas obrigações, sendo quase 80% %.

Para os correntistas que afirmaram já possuírem alguma linha de crédito, foi indagado se procuram se informar sobre a totalidade dos juros cobrados. A Figura 24 ilustra as respostas obtidas.

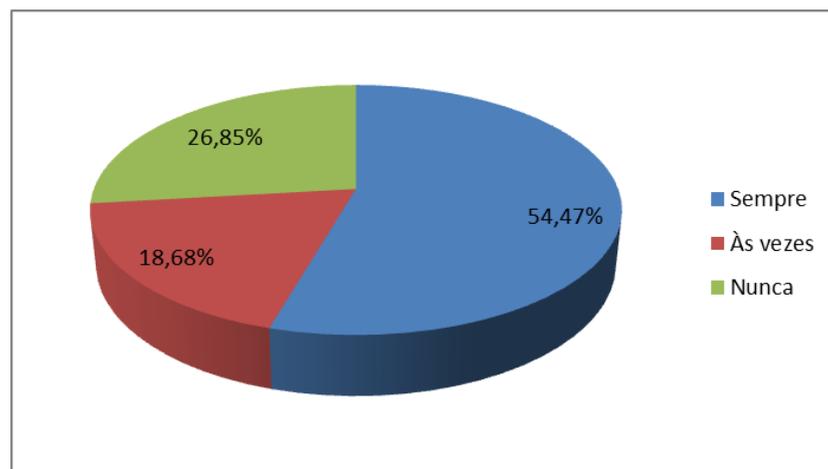


Figura 24 – Conhecimento sobre totalidade de juros
Fonte: Elaborada pela autora.

No que tange aos juros cobrados ao realizar uma dívida, foi questionado se os indivíduos costumam se informar sobre a totalidade dos encargos. A maior parte, 54,47%, responderam sempre se informar, 18,68% se informam eventualmente e 26,85% nunca se

informam. Faz-se relevante salientar que dentre os 17,08% do total que nunca ouviram falar sobre educação financeira, 82% fazem parte da parcela que não se informa sobre a totalidade dos juros pagos, mostrando assim, que a falta de informação faz com que as pessoas acabem perdendo o controle de suas contas, sem saber ao certo o quanto ganham e o quanto efetivamente gastam. Resultado que está em conformidade às ideias defendidas por Cerbasi (2009).

Quando questionados sobre a avaliação que fazem na contratação de uma linha de crédito, foram obtidos os resultados evidenciados na Figura 25.

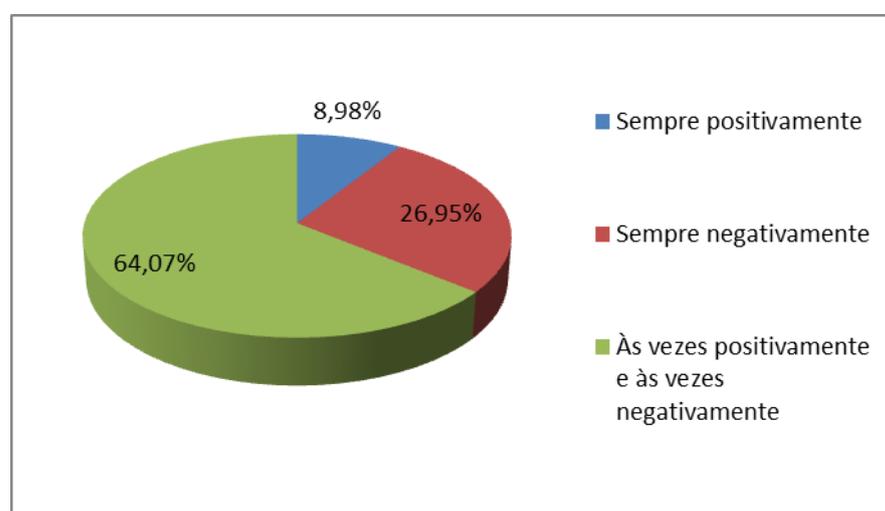


Figura 25 – Avaliação da contratação de uma linha de crédito
Fonte: Elaborada pela autora.

Mais da metade da população, 64,06%, respondeu que avalia a contratação de uma linha de crédito por vezes positiva e por vezes negativa, dependendo da situação. Outros 26,95% encaram sempre negativamente, justificando-se que não gostam de contrair dívidas. Os 8,98% restantes encaram sempre de maneira positiva.

Os entrevistados também foram avaliados quanto à primeira opção no caso de necessitarem de dinheiro extra. A Figura 26 ilustra os resultados.

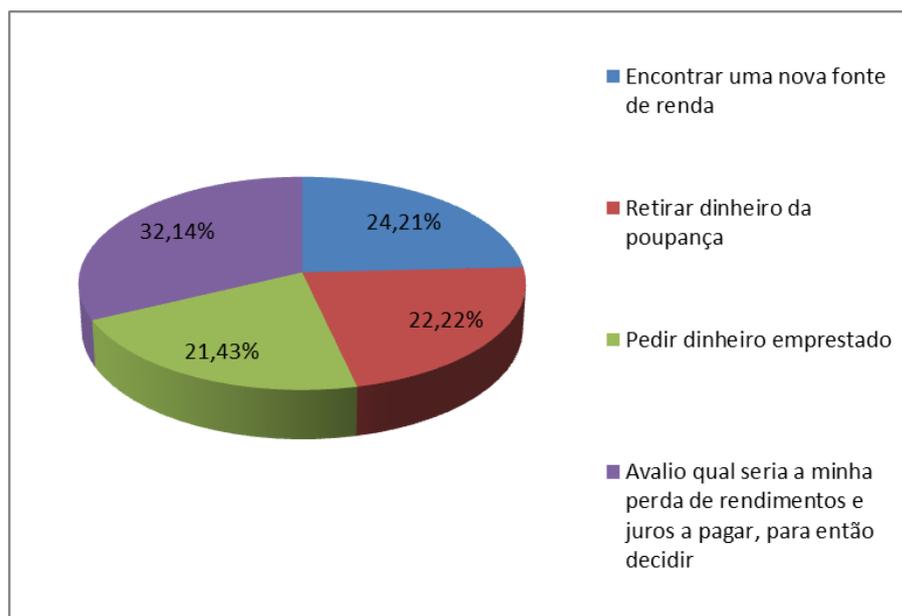


Figura 26 – Opção preferida em situações de falta de dinheiro
Fonte: Elaborada pela autora.

Em primeiro lugar, responderam que avaliam a perda dos rendimentos ou dos juros a pagar, para então decidir, com 32,14%; seguida de encontrar uma nova fonte de renda, com 24,21%; retirar dinheiro da poupança, com 22,22%; e, pedir dinheiro emprestado, com 21,43%.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em uma abordagem tradicional das Finanças, o homem era visto como um ser racional, capaz de tomar a melhor decisão possível para si mesmo, ou seu negócio. Com o avanço dos estudos relacionados a esta área, surge um novo importante conceito: o das Finanças Comportamentais. A importância desta nova ramificação das Finanças é indiscutível atualmente: as pessoas estão sujeitas a sofrerem influências de caráter psicológico em qualquer decisão que venham a tomar, e no âmbito das decisões financeiras não poderia ser diferente.

Neste contexto, o presente estudo procurou apresentar a representatividade dos fatores, considerados pelos estudiosos, como decisivos nas Finanças Comportamentais, junto à população de correntistas das instituições financeiras do município de Caibaté, RS.

Primeiramente, procurou-se determinar o perfil socioeconômico da população. Entre os correntistas existe uma proporção maior de mulheres, sendo estas 57% dos entrevistados, e de pessoas com até 45 anos, correspondentes a 64,32%. A maior parte dos entrevistados trabalha, sendo mais de 85%, e se declararam ser da raça branca. Também a maioria é casada e tem filhos dependentes, com rendas que variam, mais recorrentemente, de 1 a 6 salários mínimos.

Através do perfil socioeconômico revelado, procurou-se associá-lo aos fatores determinantes nas finanças comportamentais. Ao identificar o perfil da população com relação a este ramo das Finanças, descobriu-se uma população que se considera, em sua maioria: poupadora, conhecedora da educação financeira, que gasta menos ou igual ao que ganha.

O estudo se propôs também a identificar os fatores que geram aversão, nos indivíduos, ao uso ou tomada de empréstimos. Quanto aos poupadores, foi identificado o fator renda diretamente influenciável nas decisões. De encontro com a teoria keynesiana, de que um aumento na renda proporciona uma sobra de dinheiro, com tendência a ser poupada, o resultado obtido identificou este comportamento nos indivíduos com renda em ascensão.

Em relação ao nível de educação financeira, grande parte da população conhecedora do tema coincide com aquela organizada financeiramente, que realiza o controle dos seus gastos, corroborando com os estudos de Kiyosaki e Lechter (2002).

As pessoas mostraram dar valor ao dinheiro e ao que ele proporciona, e afirmaram poupar baseadas em seu valor, tendo ele como referencial.

Outro resultado importante obtido mostrou que a poupança revelou-se como o investimento preferido entre os poupadores. Foi possível identificar que tal comportamento é justificado por fatores como: aversão à perda ao realizar outros investimentos mais rentáveis, porém arriscados; arrependimento, baseado em situações de incerteza, quando o indivíduo, por medo de se arrepender, insiste na mesma alternativa; e a dissonância cognitiva, que resulta na negação de evidências e outros mecanismos de defesa do ego.

Com relação aos tomadores de empréstimos, encontrou-se pouco mais de 50% da população praticantes de alguma modalidade de empréstimo ou financiamento. Muitos justificaram dizendo que consideram, por vezes, mais viável fazer uma dívida do que gastar o dinheiro que tem economizado.

A parcela mais jovem da população, que vai dos 18 aos 45 anos, é a mais endividada, resultado este evidenciado também nos estudos de Furnham (1984). Este autor constatou que pessoas mais velhas tem tendência a serem mais contidas no uso com o dinheiro, enquanto as mais novas são mais propensas a se endividar, evidenciado, assim, uma diferença de comportamento relacionada à variável demográfica idade.

Diretamente relacionado ao endividamento, apareceu o fator excesso de confiança como determinante direto deste comportamento. Quando questionados do por que de suas dívidas e seus tipos, os entrevistados se mostraram autoconfiantes com relação ao mercado, no sentido de que possuem habilidades suficientes para enfrentá-lo, mesmo possuindo dívidas. Esta autoconfiança excessiva, conforme os estudos desenvolvidos por Odean (1998), pode atrapalhar a capacidade de decisão do indivíduo, quando se considera uma abordagem tradicional das Finanças, quando o homem era visto como um ser racional, capaz de tomar a melhor decisão possível para si mesmo, ou para seu negócio.

Portanto, o presente estudo procurou identificar, através do perfil da população, os principais fatores que influenciam suas decisões financeiras, à luz das Finanças Comportamentais. Fatores como o nível de educação financeira, a dissonância cognitiva, o trabalho, a cultura, a renda, os valores e as variáveis demográficas mostraram-se influenciar o comportamento, tanto dos poupadores quanto dos tomadores de empréstimos.

Particularmente, a renda, quando em ascensão, e o nível de educação financeira, quando mais elevado, mostram-se diretamente determinantes no comportamento dos correntistas considerados poupadores. O fator arrependimento fez-se presente como determinante da poupança, sendo este o investimento preferido pelos correntistas. Quanto aos indivíduos considerados tomadores de empréstimos, o fator excesso de confiança fez-se presente em seus comportamentos.

De maneira geral, este estudo demonstrou que, em média, a população do município de Caibaté, RS, está mais propensa a poupar do que a se endividar, e que os fatores que interferem nessa propensão não são apenas de ordem financeira e econômica, mas também de ordem cultural e psicológica.

REFERÊNCIAS

- ARDS, S. D.; MYERS, S. L. **The color of money: bad credit, wealth and race.** American Behavioral Scientist, 2001; 45, 223.
- BENARTZI, S.; THALER, R. **Myopic loss aversion and the equity premium puzzle.** Quarterly Journal of Economics, v. 110, n. 1, p. 73-92, 1995.
- BEUREN, Ilse Maria et al. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática.** 2. ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- BLACKWEEL, R. D. et al. **Comportamento do consumidor.** São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.
- CERBASI, Gustavo. **Casais inteligentes enriquecem juntos.** São Paulo: Gente, 2004.
- _____. **Como organizar sua vida financeira.** 1. ed. São Paulo: Elsevier, 2009.
- DENZIN, N. K. & LINCOLN, Y. S. **Handbook of qualitative research.** Thousand Oaks: Sage, 2005.
- FESTINGER, L.; CARLSMITH, J. M. **Cognitive consequences of forced compliance.** Journal of Abnormal and Social Psychology, v. 58, p. 203-210, 1959.
- FURNHAM, A. "Many sides of the coin: the psychology of money usage". Personality and Individual Difference. n. 5, 1984, p. 501-9.
- GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira.** 3ª ed. São Paulo: Harbra, 1987.
- _____. **Princípios de administração financeira.** 12ª ed. São Paulo: Pearson, 2010.
- HAYATI, D; KARAMI, E. & SLEE, B. **Combining qualitative and quantitative methods in the measurement of rural poverty.** Social Indicators Research, v.75, p.361-394, springer, 2006.
- HALFELD ALVES, Mauro F. A fundamental analysis of Brazilian stock **returns.** Boletim Técnico EPUSP, São Paulo, 1999.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA
<<http://www.ibge.gov.br/home/>>. Acesso em: 15 out. 2013
- KAHNEMAN, Daniel, TVERSKI, Amos. **Prospect theory: an analysis of decision under risk.** Econometrica, v.47, n. 2, p. 263-291, Mar. 1979.
- KEYNES, John Maynard. **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda.** São Paulo: Cultura, 1996.

KIYOSAKI, T. R.; LECHTER, L. S. **Filho rico, filho vencedor**. Rio de Janeiro: Campus: 2001.

LEISINGER, Klaus M., SCHMITT, Karin. **Ética empresarial: responsabilidade global e gerenciamento moderno**. São Paulo: Vozes, 2001.

LOPES, Luis Felipe Dias. Estatística e Qualidade & Produtividade <<http://www.felipelopes.com/CalculoAmostra.php>> Acesso em 02 de out, 2013.

LOOMES, G.; SUGDEN, R. **Regret theory: an alternative theory of rational choice under uncertainty**. Economic Journal, v. 92, p. 805-824, 1982

_____. **O guia dos investimentos: aprenda a ganhar dinheiro investindo como os ricos**. Rio de Janeiro: Campus: 2002.

MARCONI, M.; LAKATOS, E. **Fundamentos de metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 2009.

MARX, Karl. **O Capital**. Edição condensada, 3. ed. São Paulo: Edipro: 2008.

MELLO, Roque Marconi de, **Gestão Financeira Pessoal de Funcionários com Emprego Estável – Funcionários do Banco X S.A, Trabalho de Conclusão de Curso, UFRGS, 2010**

MOREIRA, A. S. **Valores e dinheiros: um estudo transcultural da relação entre prioridades de valores e significado de dinheiro para indivíduos**. Tese de doutorado não-publicada, Universidade de Brasília, Brasília, 2000.

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. 174 f. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getulio Vargas, São Paulo, 2005.

NEVES, J. L. **Pesquisa qualitativa: características, usos e possibilidades**. Cadernos de Pesquisas em Administração, v. 1, n. 3, 2. sem., 1996.

ODEAN, Terrance. **Are investors reluctant to realize their losses?** Davis: University of California at Davis, 1998. Artigo acadêmico.

PETERSON, Richard. **Desvendando a mente do investidores**. São Paulo: Elsevier, 2008.

PREFEITURA MUNICIPAL DE CAIBATÉ
<<http://www.caibate.rs.gov.br/Publico/Default.aspx>> Acesso em 13 out. 2013.

SCHMITT, Karin; LEISINGER, Klaus. **Ética empresarial**. São Paulo: Elsevier, 2001.

SCHWARTZ, S. H. **Universals in the content and structure of human values: theoretical advances**. Orlando: F. L. Academic, 1992.

SILVA, Antônio Carlos. **Metodologia da pesquisa aplicada à contabilidade**: orientações de estudos, projetos, relatórios, monografias, dissertações, teses. São Paulo: Atlas, 2003.

SILVA, Eduardo. **Gestão em finanças pessoais**: uma metodologia para se adquirir educação e saúde financeira. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2004.

TOMASI, A.; LIMA, A. **Viva melhor**: sabendo administrar suas finanças. São Paulo: Saraiva, 2007.

TRINDADE, Larissa de Lima. **Determinantes da propensão ao endividamento**: um estudo nas mulheres da mesorregião centro ocidental rio-grandense. Dissertação de Mestrado, UFSM, 2009.

VASQUEZ, Adolfo Sanchez. **Estudos de sociologia**. São Paulo: Unesp, 2001.

WERNIMONT, P. F. & FITZPATRICK, S. **The meaning of money**. *Journal of Applied Psychology*. vol. 56, 1972, p. 218-226.

YIN, Robert K. **Estudo de caso**: planejamento e métodos. 2. ed. São Paulo: Bookman, 2001.

ANEXOS

**INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS
TRABALHO DE CONCLUSÃO DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
ALUNA: LARISSA MARX WELTER
UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA**

Em qual destas instituições financeiras você é correntista?

BANCO DO BRASIL

SICREDI

1. Idade: _____ anos

2. Sexo:

Feminino

Masculino

3. Estado civil:

Casado(a)/ União Estável

Solteiro(a)

Viúvo(a)

Divorciado(a)/Separado(a)

4. Etnia:

Branco

Indígena

Pardo

Negro

Mulato

Amarelo

5. Possui filhos/dependentes?

Não

Sim. Quantos filhos/dependentes? _____.

6. Qual é o seu grau de escolaridade?

Ensino Fundamental Incompleto

Ensino Fundamental Completo

- Ensino Médio
- Ensino Superior Incompleto
- Ensino Superior Completo
- Outro

7. Qual a sua ocupação?

- Não trabalha fora
- Funcionário(a) público(a)
- Empregado(a) assalariado(a)
- Autônomo(a)
- Empresário(a)
- Produtor(a) rural
- Aposentado(a)

8. Renda bruta mensal da sua família (pode ser aproximada):

- Até 1 salário mínimo (até R\$ 678,00)
- De 1 a 3 salários mínimos (de R\$ 678,01 até R\$ 2.034,00)
- De 3 a 6 salários mínimos (de R\$ 2.034,01 até R\$ 4.068,00)
- De 6 a 9 salários mínimos (de R\$ 4.068,01 até R\$ 6.102,00)
- Acima de 9 salários mínimos (acima de R\$ 6.102,00)

9. Com relação às suas finanças pessoais, você se considera:

- Poupador
- Tomador de empréstimos
- Poupador e tomador de empréstimos
- Nenhuma das alternativas

10. Você já leu a respeito ou já ouviu falar sobre o tema “Educação financeira”?

- Sim, conheço o tema
- Sim, mas não sei o que significa
- Nunca ouvi falar

11. Com relação a seus gastos, você diria que:

- Gasta mais do que ganha

- Gasta igual ao que ganha
- Gasta menos do que ganha

12. Como você realiza o acompanhamento dos seus gastos mensais?

- Não realizo
- Extrato bancário
- Através de anotações
- Outros

13. Você costuma poupar ou investir seu dinheiro?

- Sim
- Não

Se **SIM**, responda as questões 14 e 15.

14. Qual sua primeira opção de investimento?

- Poupança
- Ações
- CDBs
- Outros investimentos oferecidos pelo banco
- Costumo investir em bens móveis ou imóveis
- Outro. Qual? _____.

15. Qual razão você apontaria como a principal influenciadora no seu ato de poupar seu dinheiro?

- Hábito que herdei da minha família
- Para me sentir seguro
- Hábito que adquiri na vida adulta, após começar a ganhar meu dinheiro próprio
- Ganho mais do que gasto
- Outro

16. Supondo que o total dos seus gastos seja igual ao total da sua renda, ou seja, você não costuma nem tomar empréstimos, nem poupar. Qual razão você apontaria como a principal influenciadora deste comportamento?

- Hábito que herdei da minha família
- Minha renda se encaixa perfeitamente no meu orçamento
- Se sobrar dinheiro, aproveito para comprar outros itens
- Se faltar dinheiro, corto gastos desnecessários para não necessitar de empréstimo
- Outro. Qual? _____.

17. Você possui dívidas ou financiamentos?

- Sim
- Não

Se SIM, responda as questões 18 e 19.

18. Quais os tipos? Marque quantas alternativas forem necessárias.

- Cheque especial
- Financiamento de bem móvel (carro, móveis, etc.)
- Cartão de crédito
- Financiamento de bem imóvel (casa, terreno, etc.)
- Empréstimo rural
- Crediário (loja, mercado)
- Empréstimo pessoal
- Outro. Qual? _____.

19. Qual razão você apontaria como sendo a principal da sua dívida?

- 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? _____.

20. Você utiliza empréstimos como cheque especial, cartão de crédito ou outras linhas de crédito para o pagamento de suas prestações/obrigações?

- Sempre
- Às vezes
- Nunca

21. Alguma vez você já repactuou/refinanciou suas prestações/obrigações?

- Sim
- Não

22. Caso você já tenha se utilizado de uma linha de crédito, procurou se informar sobre a totalidade dos juros?

- Sempre
- Às vezes
- Nunca

23. Como você avalia o ato de contratação de uma linha de crédito?

- Sempre positivamente, pois é uma solução imediata
- Sempre negativamente, pois não gosto de contrair dívidas
- Às vezes positivamente e às vezes negativamente, dependendo da situação

24. Quando você precisa de dinheiro extra, qual a sua primeira opção?

- Encontrar uma nova fonte de renda
- Retirar dinheiro da poupança
- Pedir dinheiro emprestado
- Avalio qual seria a minha perda de rendimentos e juros a pagar, para então decidir

OBSERVAÇÕES:
