

Educação financeira: uma mensuração do nível de conhecimento dos colaboradores de um grupo de investimento

Financial Education: a measurement of knowledge level of the employees of a group of investment

Ludimila da Silva Dias

Pós-graduanda em Gestão Empresarial com ênfase em finanças (UNIPAM).

E-mail: ludidias123@hotmail.com

Paula Teixeira Silva Reis

Professora orientadora (UNIPAM).

E-mail: paula@unipam.edu.br

Resumo: Devido ao aumento de incentivo de crédito e à estabilização da moeda na economia do país, há um aumento no consumo e na inadimplência, tendo como consequência o agravamento da vida financeira pessoal. O objetivo deste trabalho é mensurar o comportamento e o conhecimento financeiro dos funcionários de um grupo de investimento no ramo do varejo, hotelaria e restaurante. Foi utilizada uma pesquisa de cunho bibliográfico/webliográfico e um estudo de campo, apresentando uma linha descritiva na sua metodologia. Para aplicação da pesquisa, foram adotados instrumentos estatísticos, em que o questionário foi composto por questões de múltipla escolha e por uma questão na qual os colaboradores podiam expressar sua opinião. Para a análise de dados dos colaboradores, utilizou-se o programa SPSS 20.0 (Statistical Package for Social Sciences). Foram realizadas análises dos percentuais e testes qui-quadrado para encontrar significância nos resultados. Nos resultados, percebeu-se que os colaboradores do grupo de investimento apresentam certo controle financeiro, fatores que podem favorecer um equilíbrio nas próprias finanças pessoais, mas não deixando de lado os resultados de excesso de compras que efetuam a prazo e alguns indícios de compras por impulso.

Palavras-chave: Finanças Comportamentais. Educação Financeira. Orçamento Pessoal. Compras por Compulsão.

Abstract: Due to credit incentive increase and currency stabilization in the economy, there is an increase in consumption and default, resulting in the deterioration of personal financial life. The objective of this study is to measure the financial knowledge and behavior of the employees of an investment group in the field of retail, hotel and restaurant. A bibliographic / web research and a field study were used, presenting a descriptive line in its methodology. For the purposes of the research, statistical research instruments were used, and a questionnaire consisted of multiple choice questions and containing an issue where employees could express their opinion was adopted. For the analysis of employees data. it was used SPSS 20.0 (Statistical Package for Social Sciences) program which analyzes the percentages and chi-square tests were performed to find significance in the results. In the results, it was noticed that the employees of the investment group have some financial control, factors that may favor a balance in their own

personal finances, but not leaving aside the results of the excess of purchases that carry forwards and some evidence of impulsive purchases.

Keywords: Financial Education. Personal budget. Delinquency. Purchases by Compulsion.

1 INTRODUÇÃO

Na fundamentação histórica, Finanças Comportamentais surgiram devido a trabalhos feitos para aprimorar os modelos teóricos dominantes das finanças. Esse fundamento apresenta duas vertentes de raciocínio: a tradicional e a contemporânea. Sobre esta, ver-se-ão o seu significado e a sua contribuição no disposto no trabalho.

A área de Finanças Comportamentais está no campo mais promissor da teoria financeira, apresentando desenvolvimento e estudos acelerados (BUENO, 2010).

No estudo proposto, serão abordadas as ênfases das finanças comportamentais, temas em que apresenta uma conjuntura entre o comportamento financeiro e, principalmente, como o indivíduo lida com suas finanças.

A educação financeira, em virtude de o tema apresentar uma abordagem cognitiva e racional, está, nos dias de hoje, no centro dos estudos. Isso porque está de comum acordo com os modelos dominantes das Finanças Comportamentais.

D'Aquino (2013) afirma que está ficando incontrolável para algumas pessoas terem controle do seu próprio dinheiro, pois o crescimento estável da moeda faz com que as pessoas apresentem um poder de barganha maior do que nas décadas passadas, o que está provocando um excesso de dívidas decorrentes do aumento do crédito concedido de forma legal e até de possível forma leviana.

A autora supracitada ressalta que a maioria das pessoas está em situação de inadimplência, devido à ausência de conhecimento sobre a organização das suas dívidas.

Por motivos da oscilação da inadimplência, o estudo proposto tem como finalidade avaliar a consequência que as dívidas podem provocar na vida pessoal. Além disso, procura entender as facetas da Educação Financeira, sendo que o descontrole financeiro pode até provocar desequilíbrio no fator psicológico do ser humano, provocando um instinto de compras para poder saciar a sua vontade no momento e, também, abordar a forma de compras por compulsão que influi muito em alguns casos no endividamento (SERASA, 2013).

Por consequência, essa linha de pesquisa decerto originou a um novo e promissor direcionador de estudo, denominado Finanças Comportamentais. Provavelmente, o crescimento desse campo de estudo é motivado por decorrência do aumento de pessoas que investem no mercado financeiro.

Este artigo tem como finalidade demonstrar objetivos centrais, informando aos leitores o novo assunto tão discutido internacionalmente, mas que aqui no Brasil não apresenta tanta repercussão, não deixando de mencionar que a cada ano as Finanças Comportamentais vêm como muita força de estudo na parte acadêmica e de pesquisa.

O estudo proposto apresenta uma introdução sucinta sobre Finanças Comportamentais, ressaltando, desde já, que o estudo teórico, no entanto, apresentará uma abordagem efetiva sobre Educação Financeira, Orçamento Pessoal e seus

seguimentos, proporcionando um estudo documentado e de confiabilidade numa empresa do grupo varejista, que atua, também, no ramo de hotelaria e restaurante, direcionado diretamente aos seus colaboradores sobre seu comportamento financeiro.

2 FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

Devido às mudanças e à diversidade proporcionada por novos conhecimentos e descobertas, as ferramentas financeiras também tenderam a refletir transformações de acordo com as informações que a cada dia são inseridas no ambiente em que se vive.

As Finanças Comportamentais estão inseridas em uma área recente, de desenvolvimento crescente e acelerado, no âmbito econômico e financeiro. A área comportamental surgiu devido a diversos trabalhos, tendo como objetivo aprimorar os modelos teóricos dominantes. A princípio houve a incorporação dos aspectos comportamentais antes desconsiderados pelos estudiosos (BUENO, 2010).

Em conformidade com o autor supracitado, Shefrin (2000) ressalta que essa linha vem apresentando grande crescimento devido à preocupação com o estudo e à influência da psicologia no comportamento dos seres humanos.

Arruda (2006) relata que o estudo das Finanças Comportamentais foi criado por dois psicólogos israelenses, Daniel Kahneman e Amos Tversky, e que seus estudos começaram entre 1974 e 1979.

Para Haubert (2012, p. 173), “Finanças Comportamentais é uma área de estudo dentro do prospecto que se contrapõe ao pressuposto da racionalidade limitada dos tomadores de decisão adotado pelas Finanças Modernas”.

Para Lima (2003) *apud* Haubert (2012), vale destacar que as Finanças Comportamentais incorporam temas como psicologia e economia com o objetivo de esclarecer o processo decisório no ambiente das finanças. Carneiro (2006) *apud* Haubert (2012) afirma que Finanças Comportamentais é o estudo da ação humana com suas fragilidades.

As teorias comportamentais seguem duas vertentes de raciocínio, sendo uma tradicional e outra mais contemporânea, sendo que a contemporânea não traz tanta racionalidade, se comparada com a tradicional (CARMO, 2005).

Há dificuldades entre a teoria tradicional e a contemporânea, referindo-se a sua validade baseado na experiência, o que faz surgir duas abordagens fundamentais. A primeira pode considerar a reformulação da mesma teoria, mas sem abandonar o rumo da racionalidade dos agentes. Já a segunda necessitou da mudança do paradigma e a importância do reconhecimento de que o ser humano nem sempre tem o comportamento coerente (CARNEIRO, 2006).

De acordo com Yoshinaga *et al* (2008), a área de Finanças Comportamentais certamente proporciona o estudo em que uma economia consiga que os agentes irracionais e racionais se interagem.

Finança Comportamental apresenta um fator de estudo primordial que não deve deixar de ser questionado e que apresenta grande atenção dos pesquisadores na área da Psicologia, pois essa área fornece um embasamento teórico, tendo o propósito de explicar a obliquidade cognitiva que influencia as preferências, o comportamento e as decisões dos seres humanos (YOSHINAGA *et al*, 2008).

Para Lima (2003) *apud* Haubert (2012, [s.p]),

finanças comportamentais não tentam definir comportamento racional como sendo racional ou irracional, mas sim entender prever os processos de decisão de psicólogos que implicam na sistemática dos mercados financeiros.

Haubert (2012) relata que alguns autores tendem a definir Finanças Comportamentais de diferentes maneiras. Lintner (2003) *apud* Haubert (2012, p. 7) define finanças comportamentais como “o estudo de como os seres humanos interpretam e agem frente às informações para decidir sobre investimento”. Já Thaler (1993) *apud* Haubert (2012, p. 17) as define como “simples finanças de cabeça aberta”.

Finanças Comportamentais é uma área de pesquisa muito promissora da Teoria Financeira. Apesar de ter seu desenvolvimento recente na história, seus estudos estão acelerados a cada dia e com mais ênfase para conceder uma melhor parte teórica para os futuros estudos, conseqüentemente, realizados pela parte acadêmica e pelos estudiosos que apresentam empenho em descobrir melhorias e maior acessibilidade.

3 EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Um dos fatores imprescindíveis para o desenvolvimento econômico é o processo de aumento de capital entre os indivíduos. O poder do capital, desde a antiguidade, teve sempre um poder de barganha maior e um envolvimento pessoal afetivo.

Para que o ser humano evolua, é necessário levar em consideração as necessidades básicas que são necessárias para ter melhoria na educação, introduzindo novas tecnologias para proporcionar um ensino melhor (BUENO, 2010).

É necessário começar a introduzir para as crianças a verdadeira situação que a família passa, é vital adquirir um vínculo maior com um dos principais recursos de aprendizagem que se possui que é a escola. Dessa maneira, a escola tem como objetivo proporcionar melhorias no seu próprio ensino, que será repassado às crianças e aos adolescentes e ajudando na construção dos princípios morais e éticos (BUENO, 2010).

Bueno (2010) ressalta o quanto é importante que as crianças saibam o valor do dinheiro em relação ao trabalho desempenhado e que o consumo não deve ser prioridade. Ultimamente, as famílias cobizam ter cada vez mais poder aquisitivo, mas, dificilmente, a própria família propõe ensinar aos filhos a tratarem dessa situação corretamente, não se aprende como gastar e nem poupar o dinheiro.

A aprendizagem financeira tem como intuito melhorar a compreensão dada para as pessoas sobre finanças, os conceitos e o risco que cada atitude agida por impulso ou mal planejada pode afetar. Possuindo informações claras, cria uma facilidade de desenvolver a confiança necessária e habilidades para conseguir tomar decisões que fundamentam melhorar o bem estar financeiro (TIBA, 2002).

Tiba (2002) afirma que a educação financeira deve ser exposta na infância, pois as crianças que conseguem mensurar esse aprendizado tendem a conseguir administrar melhor a sua possível mesada. Dando início a esse estágio na infância,

propicia melhor qualidade de vida para aquelas crianças que não tiveram essa prática exercida, tornando-se jovens descontrolados com suas finanças e gastando mais que deveriam.

Educação Financeira apresenta uma filosofia de um conjunto amplo de esclarecimentos e orientações sobre uma melhor postura e atitudes adequadas na organização dos recursos financeiros pessoais (DOMINGOS, 2003).

Santos (1984) *apud* Bueno (2010, [s.p]) afirma que

planejamento financeiro significa ordenar a vida financeira de tal maneira que permita ao indivíduo ter reservas para os imprevistos e sistematicamente construir um patrimônio, seja ele financeiro ou imobiliário que garanta fontes de renda suficientes para proporcionar uma vida tranquila e confortável.

Quanto à educação financeira aplicada, ela resulta num padrão de vida notável, em que as finanças e os planejamentos se concretizam. A preocupação do ser humano talvez não seja o valor mensal do seu pagamento feito pelas suas atividades exercidas no seu trabalho, mas sim se seu orçamento mensal vai conseguir passar com saldo positivo (BUENO, 2010).

Nessa perspectiva, Modernell (2012) salienta que esse tema se inseriu no cotidiano das pessoas, mas nem todos sabem o que realmente é educação financeira. Ela é tratada por alguns profissionais que relacionam este tema em função de gastar menos, investir em bolsa de valores e se afastar de dívidas.

O princípio da educação financeira tem objetivo de ajudar pessoas a conquistarem bons hábitos financeiros para que possam ter melhores condições de vida, sejam elas de famílias, de classes mais privilegiadas ou de classe de renda baixa. O objetivo não é adquirir riqueza, mas melhorar as atitudes e a postura para auxiliar o dinheiro a render mais, para que proporcione às pessoas mais tranquilidade, segurança, prazer e conforto (MODERNELL, 2012).

O consumidor terá que aprender a avaliar os preços, fazer pesquisas, tentar pagar somente à vista, devido ao desconto que sempre é concedido neste tipo de negociação, e, principalmente, pensar no futuro.

Modernell (2012) afirma que o princípio da educação financeira tem como finalidade manter ou construir hábitos saudáveis que possam contribuir para melhorar a situação financeira. É necessário saber dosar adequadamente o gasto do consumo diário e quanto de dinheiro deve reservar, proporcionando um equilíbrio, sendo que essa é uma das melhores demonstrações do seguimento da educação financeira.

No site da BM & FBOVESPA, há uma área na *web site* que destina ao conhecimento em educação financeira criado pela própria Bovespa. No site, são abordados programas educacionais, como os cursos Educar-Master, Educar-Família e Educar- Mulheres em Ação, destinados a um público-alvo de adultos e universitários, oferecendo uma carga horária acessível, proporcionando cursos gratuitos *on-line* e presenciais (BM & FBOVESPA). São uma ótima oportunidade para pessoas que ficam com o orçamento no vermelho e não conseguem poupar o dinheiro no final do mês e nem no final do ano (BM & FBOVESPA).

Os cursos oferecidos, principalmente o de finanças pessoais, têm como intuito ensinar a organizar suas “finanças pessoais, planejando seu orçamento, criando o hábito de poupar e diversificando seus investimentos” (BM & FBOVESPA). Os conteúdos programáticos do curso são didáticos e bem esclarecidos, enfatizando em alertar sobre o seu futuro financeiro.

No *site* mencionado, há uma página, TV BM & FBOVESPA, na qual se encontram vídeos com especialistas, abordando temas como a hora de começar a mudar de atitude em relação ao seu próprio dinheiro. Os vídeos são bastante explicativos e ajudam no controle das contas, inclusive quando é necessário reduzi-las (TVB BM & FBOVESPA).

Tudo se encontra na área educacional do *site*, onde contêm cursos, simuladores, orçamento pessoal, vídeos educativos, palestras institucionais etc.

Atualmente, existem programas que apresentam o incentivo à prática da Educação Financeira, o que falta é a divulgação destes cursos e palestras, ou pelo menos o questionamento se os atuais padrões de consumo são de fato sustentáveis.

4 COMPRAS POR COMPULSÃO

De acordo com a Revista Brasileira de Psiquiatria, o ato de comprar desenvolveu-se na antiga Grécia, quando a manifestação do dinheiro induziu os valores morais e culturais. A capacidade do “poder” era constituída não pelo sobrenome da família, mas pelo seu “comércio” ou “bens”, que acrescentou muito para adoção dos sistemas monetários. O ato de realizar uma compra tem intuito de distrair e extasiar as pessoas. Nos milênios subsequentes, despertou preocupações de que possa levar a um transtorno clínico (REVISTA BRASILEIRA DE PSIQUIATRIA, 2013, [s.p]).

A cada década, há um grande aumento no consumismo do ser humano, que propicia um desencadeamento de diversas complicações perante o ato da necessidade de comprar (TIBA, 2002).

A Revista Brasileira de Psiquiatria elucida o transtorno de comprar compulsivamente como uma categoria crônica, encontrada no mundo inteiro. Em uma amostragem clínica, foi divulgado que mulheres preenchem mais de 80% dos consumidores compulsivos (2013).

Para Blachwell (2005, p. 22), “de forma semelhante, o comportamento do consumidor é uma ciência aplicada que se utiliza de conhecimentos da economia, psicologia, sociologia, antropologia, estatística e outras disciplinas”.

Para analisar o comportamento do consumidor, é preciso saber o que se passa na mente do ser humano, apesar de não ser um método tão fácil. É necessário apresentar habilidades e conhecimentos que a área necessita (BLACKWELL, 2005).

Um tema muito discutido é a relação do consumismo devido às compras por compulsão, um fato considerado distúrbio psicológico, que acaba afetando as finanças pessoais. A descrição do transtorno compulsivo foi, primeiramente, relatada como uma síndrome psiquiátrica no século XX. A sua classificação continua incerta, pois os estudiosos têm debatido uma correlação no potencial do transtorno do humor. De acordo com Oliveira, Ikeda e Santos (2004, p. 90),

os conceitos relativos ao comportamento de compra compulsiva ainda se apresentam fragmentados. Na literatura, verifica-se o emprego de uma quantidade considerável de termos para se referir à compra compulsiva.

Entretanto, para Ulman e Krasner (1969), o comportamento compulsivo é avaliado quando o resultado dos impulsos por compras ganham uma proporção enorme, tornando tão intensos a ponto de prejudicar a vida financeira pessoal.

O comportamento compulsivo está sendo pesquisado por estudiosos, pois a cada ano aumentam relatos de casos preocupantes na desestruturação familiar e, principalmente, pessoal, que acabam afetando todas as funções do ser humano (TIBA, 2002).

Segundo Blachwell (2005), a compra por impulso é uma ação não planejada, estimulada pela ocasião. Seguem algumas características citadas por Blachwell (2005, p. 93), que diferem aspectos de compras compulsivas.

1. Desejo repentino e espontâneo de agir acompanhado por urgência;
2. Estado de desequilíbrio psicológico no qual a pessoa pode se sentir temporariamente fora de controle;
3. Princípio de um conflito e luta que é resolvido por uma ação imediata;
4. Existência mínima de avaliação objetiva – domínio das considerações emocionais;
5. Ausência de preocupação com as consequências.

A Revista Brasileira de Psiquiatria afirma que é importante aprender a separar o que são, realmente, compras normais das descontroladas. Efetivamente, essa distinção não é realizada na quantidade de dinheiro gasto ou no nível da renda da pessoa, mas na preocupação que o nível de angústia pessoal e nas consequências que essas compras afetarão o psicológico do indivíduo (2013).

Esse tema é muito amplo e muito debatido para tentar aliviar o sentimento da compra compulsiva e, como consequência, os resultados que ela implica ao ser humano. Há vários fatores que influenciam esse comportamento do processo da decisão de compra, como fatores pessoais, fatores de produto e, por fim, fatores situacionais que são elementos “especiais” para ativar no indivíduo a compra compulsiva (BLACKWELL, 2005).

É relevante ressaltar que quando se têm pais compulsivos, com mais facilidade os hábitos dos filhos serão da mesma forma do hábito dos pais, deixando o ato de compulsão um ciclo vicioso.

5 ORÇAMENTO PESSOAL

Nas últimas décadas, a oferta de crédito para o consumidor cresceu de uma forma importante. Milhares de famílias brasileiras conseguiram obter mais crédito e, com isso, realizar seus objetivos e sonhos. Em meados da década de 80 até a

implantação do plano Real, a população brasileira estava acostumada com as taxas elevadas da inflação (FRACHIA, 2006).

Gitman (1997) salienta que o retorno esperado de um investimento nunca pode ser negativo, mas as incertezas do mercado nessa época aconteciam com muita frequência e os investimentos apresentavam saldos negativos. Leal e Nascimento (2008, p. 1) ressaltam que, devido à implantação do Plano Real,

o Brasil começou com um processo de estabilização econômica jamais vista anteriormente. Esse processo de estabilização possibilitou aos brasileiros a um aumento no poder de compra, mas devido à falta de prática do planejamento financeiro pessoal os brasileiros se endividaram.

Dessa forma, ficou comprovada a dificuldade que o brasileiro tem em lidar com as suas finanças pessoais.

O fato dos indivíduos possuírem mais poder de crédito faz com que usufruam mais, tentando trazer uma melhoria da sua qualidade de vida e a tão sonhada casa própria, que é o desejo da maioria da população.

Para Alves (2009, p.1),

muitas pessoas reclamam de não conseguirem poupar dinheiro ou então de não conseguirem quitar suas dívidas. De fato, sair do círculo de consumo e da má administração do próprio dinheiro é um problema grave e que deve ser encarado de forma séria.

Frankenberg (1999) ressalta que orçamento financeiro não é algo estático, mas sim um plano em que as pessoas tendem a buscar seus objetivos propostos em curto, longo e médio prazo.

Orçamento Pessoal tem como ordenamento na vida pessoal financeira do indivíduo uma forma que se possa adquirir reserva para possíveis imprevistos (SERASA, 2008).

O que é necessário para os indivíduos é entender o máximo possível sobre os gastos, conseguindo, assim, não comprometer o padrão de vida. Vários autores defendem que para conseguir obter esse planejamento no orçamento pessoal eficiente, é necessário entender o que representa as suas despesas e, principalmente, começar a saber o valor real do seu ordenado mensal (CERBASI, 2008).

Frankenberg (1999) conclui que é necessário que as pessoas consigam apresentar uma disciplina no mundo do consumismo. Apesar de que a modernidade, a tecnologia avançada e a facilidade que o comércio introduz no ambiente “de compras” fazem desenvolver a tentação de consumir do ser humano.

Para Chiavenato (2005), o pagamento mensal do ordenado é sempre esperado pelo trabalhador, tendendo a suprir suas necessidades e quitar as possíveis dívidas.

Os autores a seguir exemplificam de uma maneira didática o que é necessário separar e como separar suas despesas.

É prioritário determinar o que é mais importante no seu orçamento pessoal dando ênfase na separação do que são despesas fixas e variáveis (LEAL; NASCIMENTO, 2008).

Para Leal e Nascimento (2008, p.2), as

despesas fixas também são de fácil identificação, como a conta de luz do telefone e do condomínio, pois vêm as faturas. Já as despesas variáveis, do dia a dia normalmente escapam do controle, com isso começa uma reação em cadeia, com as pessoas gastando mais do que ganha, entrando assim no cheque especial, utilizando o cartão de crédito disponível para saques e contraem empréstimos.

Apresentando esse fato disposto pelos autores supracitados, acontece um erro mais comum que os consumidores perseguem: eles acabam perdendo o ritmo do seu orçamento, deixando seu saldo negativo e acumulando dívidas sem ter noção dos prejuízos futuros.

Cerbasi (2008) entende que o orçamento pessoal ou familiar é necessário, tendo como consciência que as áreas pessoal e familiar não entrem em conflito. Para conseguir uma boa execução do seu orçamento, é necessário identificar e visionar onde estão indo seus gastos. Pode ser relevante questionar sobre esse fato, mas é primordial que a pessoa tenha extrema consciência dos seus atos perante a sua renda.

O primeiro passo é começar a separar seus gastos, usando métodos fáceis como uma caderneta de anotações. Neste, pode começar a fazer um pequeno diário do seu consumo no cotidiano, especificando o saldo total, as entradas e saídas por dia, ou usar planilhas eletrônicas que facilitam o procedimento (CHIAVENATO, 2005).

Dessa forma, há uma visualização mais holística do seu próprio mundo financeiro, proporcionando, a cada dia, uma interação melhor do seu gasto e ganho.

6 METODOLOGIA

Na procura de alternativas para um estudo relacionado em Finanças Comportamentais e seus componentes, utilizou-se de uma pesquisa bibliográfica/webliográfica e outra de campo, utilizando levantamento de dados.

A pesquisa bibliográfica/webliográfica é o primeiro passo para qualquer trabalho científico, ela tem como finalidade fazer um levantamento de dados sobre o assunto. Para Marconi e Lakatos (2001, p. 43-44),

trata-se de levantamento de toda a bibliografia já publicada, em forma de livros, revistas, publicações avulsas e imprensa escrita. Sua finalidade é colocar o pesquisador em contato direto com tudo aquilo que foi escrito sobre determinado assunto.

Com o intuito de avaliar o grau de conhecimento e das técnicas de racionalização de orçamento, este trabalho dedicou-se a uma pesquisa de campo, através de um questionário semiestruturado.

Esse questionário foi aplicado aos colaboradores de um grupo de investimento na área de varejo, hotelaria e restaurante, tendo como objetivo avaliar seus conhecimentos sobre essa área, sua vida financeira, seus desafios para tentar economizar e analisar o nível de conhecimento, visto que esse trabalho é considerado uma pesquisa aplicada.

Segundo Moreira (2002), uma pesquisa de campo é aquela que tem uma adaptação melhor entre questões sociais, organizacionais, psicológicas e educacionais.

Moreira (2002) afirma que “é uma investigação sobre uma situação real, em que uma ou mais variáveis independentes são manipuladas pelo experimentador, sob condições controladas com máximo cuidado permitido pela situação” (p. 27).

Como meio de investigação, foi utilizado o enfoque quantitativo, uma vez que os dados serão tratados por meios estatísticos (CHIZZOTI, 2008).

Oliveira (2002) ressalta que a pesquisa quantitativa é muito utilizada em pesquisas descritivas, em que se procura descobrir e classificar a relação entre variáveis, assim como na investigação a relação de causalidade entre os fenômenos: causa e efeito.

Essa pesquisa apresenta uma linha descritiva. Como Rampazzo (2004) elucida, essa é a forma mais usual utilizada nas pesquisas das ciências sociais, sendo que os fatos são observados, coletados e registrados pelo pesquisador.

Foram utilizadas técnicas estatísticas no programa SPSS 20.0 (*Statistical Package for Social Sciences*), as quais os questionários aplicados foram tabulados e com os resultados em mãos visa obter maior compreensão do perfil do colaborador estudado.

Com essa metodologia, espera-se ter disponibilizado um tratamento mais científico ao tema abordado.

7 RESULTADOS

As informações abaixo foram obtidas através da análise do banco de dados de acordo com as conjunturas investigadas na pesquisa.

O perfil da amostra realizada foi totalizado em 95 colaboradores que aderiram a responder o questionário, sendo 25,5% dos entrevistados do sexo masculino e (74,5%) do sexo feminino.

Em relação à faixa etária, 45,2% dos participantes estão entre 26 a 39 anos, mas há um percentual considerável em relação aos colaboradores que estão na faixa acima de 40 anos que totalizou um percentual de 28%. 56,8% dos colaboradores possuem ensino médio completo e (17,9%) dos participantes já possui graduação, 10,5% não possui o ensino médio completo e 8,4% não tem o fundamental completo. Os que apresentaram uma especialização foram 6,3% da amostra.

Em relação ao tempo em que o entrevistado trabalha na empresa, 38,9% da amostra estão contratados a menos de 2 anos e 35,8% da amostra apresentam um vínculo empregatício de mais de 7 anos. De 6 a 7 anos, 6,3% da amostra, 4 a 6 anos 7,4%, 2 anos, 11,6% dos entrevistados.

Em relação à renda, 57,4% da amostra apresentam uma renda mensal de 1 a 2 salários mínimos, sendo que de 2 a 3 salários mínimos apresentou 13,8%, de 3 a 4 salários 12,8% e acima de 5 salários mínimos a amostra foi de 3,2%.

Um percentual de 53,6% da amostra tem o costume de efetuar suas compras mensalmente, sendo que 31,0% quinzenalmente. Ir às compras duas vezes ao mês pode ser um indício de compras por impulso. Tiba (2002) adverte que a cada década há um grande aumento no consumismo do ser humano, que propicia um desencadeamento de diversas complicações perante o ato da necessidade de comprar. 7,1% efetuam compras por trimestre e 8,3 % menos de uma vez por semana.

Já 47,1% dos entrevistados afirmaram que, às vezes, fazem compras acompanhados. 26,5% optaram por sempre. Na opção raramente, o percentual foi o mesmo (26%). Observa-se que nesta questão poderia haver múltiplas respostas, motivo pelo qual a soma dos valores não totalizará 100%.

Da amostra total, 84,3%, efetuam compras por se sentirem atraídos pelo preço. Pode-se concluir que esse resultado é devido a grandes promoções realizadas pelo comércio, sites de compras coletivas que se configuram como “armadilhas do consumo”, devido ao preço e, também, à facilidade de realizar a compra. Seguindo 56,6% por atendimento, 31,3% por vitrine bem exposta, 15,7% pelo prazer de fazer compras e, por fim, 12,0% pela grife. Assim como na questão anterior, o motivo das somas dos percentuais não totalizar 100% é a possibilidade de múltiplas escolhas como resposta.

Em relação à forma de pagamento, obteve-se o seguinte resultado: 35,7% apontaram que efetuam menos de 30% das compras à vista, o que revelou que efetuam compras mais a prazo. Isso confirma que a facilidade do crédito no mercado induz as pessoas a efetuarem mais compras a prazo, devido às facilidades que o mercado expõe para os consumidores. Já nas compras a prazo, 33,7% afirmaram efetuar mais de 50% das compras a prazo. Esse valor torna-se considerável, porque entre 40% e 50% também se obteve um percentual representativo de 20,9%. Entende-se que a maioria é adepta às compras a prazo.

Quanto a possuir cartões, 60% da amostra possuem cartão de crédito, podendo aumentar o seu poder de compras; 35,7% possuem cartão de crédito e 35,7% afirmaram o uso com muita frequência. Os que alegam que não utilizam foi uma amostragem de 18%. A média de comprometimento da renda que estudiosos e especialistas na área financeira apontam para um bom equilíbrio é de 30%.

Em relação ao percentual de gastos, 56,7% dos entrevistados afirmam que seus gastos com dívidas generalizadas são acima de 50% da sua renda mensal e apenas 15,6% da amostra apontam que seu comprometimento está entre o ideal, na faixa dos 30%. Observando que quando se encontra um percentual pequeno pode denotar baixo nível de racionalidade.

Ao serem questionados comportamentos referentes à compra, 70,5% afirmaram que nunca obtiveram nenhum registro no SPC ou Serasa. 73,4% alegaram que quando estão com dificuldades financeiras isso reflete na vida pessoal do entrevistado. 50% dos entrevistados possuem hábito de pedir desconto, 24,4% garantiram que isso acontece raramente; 57% optam por realizar suas compras em crediários próprios das lojas. As compras com cartão de crédito obtiveram um percentual de 33,3%, cartão de débito, 7,5% e à vista 46,2%. Observação: Múltiplas respostas, motivo pelo qual a soma dos valores não totalizará 100%.

Além disso, 26,6% da amostra apontam que quando há maior facilidade de crédito há um estímulo maior para efetuar compras, em contraposição, 38,3% garantem que nem sempre esse estímulo apresenta efeito. 12,8% declararam que nem com facilidade de crédito maior seu estímulo de compras aumenta e 22,3% raramente efetuam compras pelo motivo citado.

Como resultado positivo, tem-se que 58,9% da amostra já ouviu falar sobre o tema Educação Financeira contra 41,1% da amostra.

Os entrevistados demonstram que têm conhecimento através de meios de comunicação, jornais, revistas e estudos, que possuem alguma noção sobre algum instrumento financeiro. A inflação foi a mais apontada, com 89,4%, sendo que 9,6% afirmaram não possuir nenhum conhecimento dos índices financeiros. Observação: Múltiplas respostas, motivo pelo qual a soma dos valores não totalizará 100%.

Referente à solicitação de empréstimos bancários, 62,1% da amostra nunca solicitou nenhum empréstimo. Já 37,9% alegaram ter recorrido à empréstimo bancário ou em financeiras.

Quando questionados, 47,2% dos entrevistados disseram possuir o controle de anotar suas despesas. 39,8% compram e usam seus produtos adquiridos. 29,2% raramente fazem esse controle. Cerbasi (2005) entende que o controle orçamentário é necessário. Para conseguir uma boa execução do seu orçamento, é necessário identificar e visionar onde estão indo seus gastos.

Em relação ao uso do que compram, 39,8% da amostra afirmaram que compram produtos e sempre os utilizam, 32,3% já afirmam o contrário, compram, mas não utilizam, e 1,1% optaram por raramente.

Referente ao saldo financeiro, 47,4% expõem que raramente conseguem ficar com saldo positivo e não deixar o salário comprometido do próximo mês e 14,7% nunca conseguem administrar seu salário, 37,9% afirmaram que sempre conseguem ficar com saldo positivo.

Quanto à poupança/economia, 50,5% apontam que, às vezes, conseguem poupar dinheiro para imprevistos, o que não é constante. 53,2% dos entrevistados relatam que possuem o hábito de poupar dinheiro e que isso acontece mensalmente. O grande motivo para que os entrevistados poupem seu dinheiro é para caso de saúde, com uma amostragem de 45,7%, investimento apresentou 33,3%, viagens 12,3%, compras 8,6% e porque é um gosto do entrevistado poupar dinheiro 9,9%. Observação: Múltiplas respostas, motivo pelo qual a soma dos valores não totalizará 100%.

Gráfico 01: Desafios para poupar (%).



Fonte: Elaborado pela autora, 2013.

Na visão dos entrevistados, o maior desafio do entrevistado para economizar dinheiro são as despesas altas, com um percentual de 24,6%. Foi mencionado o consumismo com 13,8%, a carga tributária com 3,1% e alguns entrevistados não apresentam desafios para poupar dinheiro, tendo um percentual de 4,6%. Observação: Múltiplas respostas, motivo pelo qual a soma dos valores não totalizará 100%.

8 CRUZAMENTOS

A seguir seguem os principais cruzamentos.

Tabela 1- Sexo *versus* escolaridade.

| | | Escolaridade: | | | | | Total |
|-------|-----------|-------------------------------|-------------------------|-----------------------|----------|----------------|--------|
| | | Ensino fundamental incompleto | Ensino médio incompleto | Ensino médio completo | Superior | Especialização | |
| Sexo: | Masculino | 1 | 4 | 8 | 4 | 2 | 19 |
| | | 5,3% | 21,1% | 42,1% | 21,1% | 10,5% | 100,0% |
| | Feminino | 3 | 3 | 35 | 9 | 4 | 54 |
| | | 5,6% | 5,6% | 64,8% | 16,7% | 7,4% | 100,0% |
| Total | | 4 | 7 | 43 | 13 | 6 | 73 |
| | | 5,5% | 9,6% | 58,9% | 17,8% | 8,2% | 100,0% |

Fonte: Elaborada pela autora, 2013.

No cruzamento sexo *versus* escolaridade verifica-se que a maioria das pessoas do sexo masculino apresenta o ensino médio completo, com uma amostragem de 42,1%. Já o sexo feminino apresentou 64,8% com ensino médio completo. Pelo cruzamento apresentado, observa-se que existe uma tendência maior do sexo feminino apresentar ensino médio completo. Pelo teste do qui-quadrado, essa relação não foi significativa devido, talvez, à pequena quantidade da amostragem. Não houve significância das variáveis no teste qui-quadrado.

Tabela 2- Sexo *versus* atração por compras.

| | | Atração por compras | | | | | Total |
|-------|-----------|---------------------|-------|-------------|--------|---------------------|-------|
| | | Preço | Grife | Atendimento | Prazer | Vitrine bem exposta | |
| Sexo: | Masculino | 17 | 3 | 12 | 4 | 6 | 21 |
| | | 81,0% | 14,3% | 57,1% | 19,0% | 28,6% | |
| | Feminino | 52 | 7 | 35 | 9 | 20 | 61 |
| | | 85,2% | 11,5% | 57,4% | 14,8% | 32,8% | |
| Total | | 69 | 10 | 47 | 13 | 26 | 82 |

Fonte: Elaborada pela autora, 2013

Ambos os sexos apresentaram um percentual alto no item preço. 81,0% do sexo masculino se sentem mais atraídos em efetuar compras a partir do preço. No sexo feminino, 85,2% apontaram o preço, sendo que o item atendimento obteve no sexo masculino 57,1% e no feminino 57,4%. Não houve significância das variáveis no teste qui-quadrado.

Tabela 3- Sexo *versus* qual o percentual de compras efetua à vista.

| | | Qual o percentual de compras você efetua à vista? | | | | Total |
|-------|-----------|---|-------------|-------------|--------------|--------|
| | | Menos de 30% | Entre 30% e | Entre 40% e | Acima de 50% | |
| Sexo: | Masculino | 7 | 4 | 0 | 12 | 23 |
| | | 30,4% | 17,4% | 0,0% | 52,2% | 100,0% |
| | Feminino | 23 | 11 | 14 | 12 | 60 |
| | | 38,3% | 18,3% | 23,3% | 20,0% | 100,0% |
| Total | | 30 | 15 | 14 | 24 | 83 |
| | | 36,1% | 18,1% | 16,9% | 28,9% | 100,0% |

Fonte: Elaborada pela autora, 2013.

52,2% do sexo masculino efetuam compras mais à vista. Já o sexo feminino tem a tendência de efetuar mais compras a prazo, sendo que à vista obteve um percentual de 38,3%. Não houve significância das variáveis no teste qui-quadrado.

Tabela 4 - Sexo *versus* você possui cartão de crédito.

| | | Você possui cartão de crédito? | | Total |
|-------|-----------|--------------------------------|-------|--------|
| | | Sim | Não | |
| Sexo: | Masculino | 12 | 12 | 24 |
| | | 50,0% | 50,0% | 100,0% |
| | Feminino | 45 | 25 | 70 |
| | | 64,3% | 35,7% | 100,0% |
| Total | | 57 | 37 | 94 |
| | | 60,6% | 39,4% | 100,0% |

Fonte: Elaborada pela autora, 2013.

Efetuando o cruzamento, 50% do sexo masculino possuem cartão de crédito e a mesma proporção não possui. Já no sexo feminino, 64,3% possuem cartão de crédito e 35,7% não possuem. Não houve significância das variáveis no teste qui-quadrado.

Tabela 5 - Sexo *versus* já ouviu falar em educação financeira.

| | | Já ouviu falar em educação financeira? | | Total |
|-------|-----------|--|-------|--------|
| | | Sim | Não | |
| Sexo: | Masculino | 14 | 10 | 24 |
| | | 58,3% | 41,7% | 100,0% |
| | Feminino | 42 | 28 | 70 |
| | | 60,0% | 40,0% | 100,0% |
| Total | | 56 | 38 | 94 |
| | | 59,6% | 40,4% | 100,0% |

Fonte: Elaborada pela autora, 2013.

Do total do cruzamento do sexo masculino, 58,3% já ouviram falar sobre Educação Financeira, sendo que 41,7% nunca ouviram. No sexo feminino, observa-se que 60% já ouviram falar em Educação Financeira, sendo que 40% nunca ouviram. Não houve significância das variáveis no teste qui-quadrado.

Tabela 6 - Sexo *versus* tem o costume de controlar suas despesas com anotações.

| | | Tem o costume de controlar suas despesas com algumas anotações das suas dívidas? | | Total |
|-------|-----------|--|-------------|--------------|
| | | Sim | Não | |
| Sexo: | Masculino | 16 66,7% | 8 33,3% | 24 100,0% |
| | Feminino | 55 78,6% | 15 21,4% | 70 100,0% |
| Total | | 71 75,5% | 23 24,5% | 94 100,0% |

Fonte: Elaborada pela autora, 2013.

De acordo com a tabela 6, 66,7% do sexo masculino apresentam o costume de anotar suas dívidas e 33,3% não possuem esse costume. O sexo feminino apresentou um percentual maior, mas houve um total de questionários mais respondidos do que o sexo masculino. O percentual de quem possui esse controle do sexo masculino é de 78,6%, quem não tem o costume de anotar suas dívidas são 21,4%. Não houve significância das variáveis no teste qui-quadrado.

Tabela 7 - Sexo *versus* comprar e não usar o produto

| | | Acontece com muita frequência efetuar a compra e acabar não usando o produto? | | | | Total |
|-------|-----------|---|-------------|-------------|----------------|--------------|
| | | Sim | Não | Raramente | Frequentemente | |
| Sexo: | Masculino | 5 21,7% | 11 47,8% | 7 30,4% | 0 0,0% | 23 100,0% |
| | Feminino | 24 34,8% | 26 37,7% | 18 26,1% | 1 1,4% | 69 100,0% |
| Total | | 29 31,5% | 37 40,2% | 25 27,2% | 1 1,1% | 92 100,0% |

Fonte: Elaborada pela autora, 2013.

Conforme a tabela 7, 47,8% dos homens afirmaram que nunca acontece de comprar um produto e não usar, 30,4% disseram que raramente e 0% frequentemente. 37,7% das mulheres afirmaram que o que compram sempre utilizam, sendo que 34,8% disseram que sempre acontece de efetuar uma compra e acabar não usando o produto, indício de compras por impulso, e 1,4% apontaram que frequentemente. Não houve significância das variáveis no teste qui-quadrado.

Tabela 8 - Sexo *versus* você consegue administrar seu salário.

| | | Você consegue administrar seu salário sem ficar no final do mês com saldo negativo e com o salário do próximo mês comprometido? | | | Total |
|-------|-----------|---|-------------|-------------|--------------|
| | | Raramente | Sempre | Nunca | |
| Sexo: | Masculino | 10 41,7% | 12 50,0% | 2 8,3% | 24 100,0% |
| | Feminino | 35 50,0% | 23 32,9% | 12 17,1% | 70 100,0% |
| Total | | 45 47,9% | 35 37,2% | 14 14,9% | 94 100,0% |

Fonte: Elaborada pela autora, 2013.

O sexo masculino obteve 50% da amostragem que sempre consegue administrar seu dinheiro e 41,7% afirmaram que raramente. O sexo feminino obteve 50% para raramente, 32,9% sempre e 17,1% afirmaram que sucessivamente ficam com seu salário com saldo negativo e com o salário do próximo mês comprometido. Não houve significância das variáveis no teste qui-quadrado.

Tabela 9 - Escolaridade *versus* renda mensal.

| | | Qual valor aproximado da sua renda mensal? | | | | | Total | |
|---------------|-------------------------------|--|---------------------------|---------------------------|---------------------------|-----------------------------|--------|--------|
| | | Até um salário mínimo | De 1 a 2 salários mínimos | De 2 a 3 salários mínimos | De 3 a 4 salários mínimos | Acima de 5 salários mínimos | | |
| Escolaridade: | Ensino fundamental incompleto | 2 | 6 | 0 | 0 | 0 | 8 | |
| | | 25,0% | 75,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 100,0% | |
| | Ensino médio incompleto | 2 | 7 | 1 | 0 | 0 | 10 | |
| | | 20,0% | 70,0% | 10,0% | 0,0% | 0,0% | 100,0% | |
| | Ensino médio completo | 6 | 35 | 9 | 3 | 0 | 53 | |
| | | 11,3% | 66,0% | 17,0% | 5,7% | 0,0% | 100,0% | |
| | Superior | 2 | 5 | 1 | 7 | 2 | 17 | |
| | | 11,8% | 29,4% | 5,9% | 41,2% | 11,8% | 100,0% | |
| | Especialização | 0 | 1 | 2 | 2 | 1 | 6 | |
| | | 0,0% | 16,7% | 33,3% | 33,3% | 16,7% | 100,0% | |
| | Total | | 12 | 54 | 13 | 12 | 3 | 94 |
| | | | 12,8% | 57,4% | 13,8% | 12,8% | 3,2% | 100,0% |

Fonte: Elaborada pela autora, 2013.

O que se observa é que quanto maior o nível de escolaridade maior é a renda mensal.

Tabela 10 - Teste qui-quadrado. Escolaridade *versus* renda mensal

| Chi-Square Tests | | |
|------------------------------|---------------------|-----------------------|
| | Value | Asymp. Sig. (2-sided) |
| Pearson Chi-Square | 38,406 ^a | ,001 |
| Likelihood Ratio | 38,003 | ,002 |
| Linear-by-Linear Association | 21,412 | ,000 |
| N of Valid Cases | 94 | |

Fonte: Elaborada pela autora, 2013.

Por meio do teste qui-quadrado, foi encontrado um $\chi^2=38,40$, conforme a tabela 10, levando em consideração o valor de nível de significância encontrado (0,001). Nesse caso, se aceita a hipótese de associação das variáveis, ou seja, foi observada uma relação entre escolaridade com o valor aproximado da renda mensal.

Tabela 11 - Escolaridade *versus* costume de anotar dívidas.

| | | Tem o costume de controlar suas despesas com algumas anotações das suas dívidas? Consegue efetuar essas anotações ? | | | Total |
|----------------|-------------------------------|---|-------------|----------------|--------|
| | | Raramente | Diariamente | Frequentemente | |
| Escolaridade: | Ensino fundamental incompleto | 2 | 2 | 2 | 6 |
| | | 33,3% | 33,3% | 33,3% | 100,0% |
| | Ensino médio incompleto | 1 | 0 | 4 | 5 |
| | | 20,0% | 0,0% | 80,0% | 100,0% |
| | Ensino médio completo | 10 | 10 | 22 | 42 |
| | | 23,8% | 23,8% | 52,4% | 100,0% |
| Superior | 5 | 4 | 6 | 15 | |
| | 33,3% | 26,7% | 40,0% | 100,0% | |
| Especialização | 3 | 1 | 0 | 4 | |
| | 75,0% | 25,0% | 0,0% | 100,0% | |
| Total | | 21 | 17 | 34 | 72 |
| | | 29,2% | 23,6% | 47,2% | 100,0% |

Fonte: Elaborada pela autora, 2013.

Com maior representatividade, pessoas que possuem o ensino médio completo apresentam 52,4% que controlam suas dívidas, efetuando anotações com frequência. Não houve significância das variáveis no teste qui-quadrado.

Tabela 12- Vínculo empregatício *versus* idade.

| | | Idade: | | | | | | Total |
|------------------------------------|-----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|--------|
| | | 16 a 18 anos | 19 a 21 anos | 22 a 25 anos | 26 a 39 anos | 40 a 44 anos | Acima de 45 | |
| Quanto tempo você está na empresa? | Menos de 2 anos | 1 | 11 | 10 | 12 | 2 | 1 | 37 |
| | | 2,7% | 29,7% | 27,0% | 32,4% | 5,4% | 2,7% | 100,0% |
| | De 2 a 4 anos | 0 | 0 | 1 | 7 | 1 | 1 | 10 |
| | | 0,0% | 0,0% | 10,0% | 70,0% | 10,0% | 10,0% | 100,0% |
| | De 4 a 6 anos | 0 | 0 | 1 | 4 | 1 | 1 | 7 |
| 0,0% | | 0,0% | 14,3% | 57,1% | 14,3% | 14,3% | 100,0% | |
| De 6 a 7 anos | 0 | 0 | 1 | 4 | 0 | 1 | 6 | |
| | | | | | | | 00,0% | |
| | | | | | | | 33 | |
| | | | | | | | 00,0% | |
| Total | | 1 | 11 | 13 | 42 | 13 | 13 | 93 |
| | | 1,1% | 11,8% | 14,0% | 45,2% | 14,0% | 14,0% | 100,0% |

Fonte: Elaborada pela autora, 2013.

Verifica-se que há uma maior quantidade de funcionários que apresentam menos de 2 anos de vínculo empregatício na empresa. A faixa de 26 a 29 anos é a que possui mais empregados, sendo que funcionários que possuem mais de 7 anos de empresa apresentam uma proporção considerável relacionada às idades propostas. Não houve significância das variáveis no teste qui-quadrado.

Tabela 13 - Educação Financeira *versus* costume de controlar as dívidas.

| | | Tem o costume de controlar suas despesas com algumas anotações das suas dívidas? Consegue efetuar essas anotações ? | | | | Total |
|--|-----|---|-----------|-------------|----------------|--------|
| | | Não faço esse controle | Raramente | Diariamente | Frequentemente | |
| Já ouviu falar em educação financeira? | Sim | 7 | 14 | 10 | 25 | 56 |
| | | 12,5% | 25,0% | 17,9% | 44,6% | 100,0% |
| | Não | 16 | 7 | 7 | 9 | 39 |
| | | 41,0% | 17,9% | 17,9% | 23,1% | 100,0% |
| Total | | 23 | 21 | 17 | 34 | 95 |
| | | 24,2% | 22,1% | 17,9% | 35,8% | 100,0% |

Fonte: Elaborada pela autora, 2013.

Dos que já ouviram falar sobre Educação Financeira, 44,6% controlam suas dívidas com anotações frequentes e 41,0% nunca ouviram falar e não fazem esse controle. Não houve significância nas variáveis no teste qui-quadrado.

Tabela 14 - Renda mensal *versus* frequência de compras.

| | | Com que frequência você efetua compras? | | | | | Total |
|--|-----------------------------|---|-------------|-----------------|----------------------|----------|--------|
| | | Quinzenalmente | Mensalmente | Trimestralmente | Menos de uma vez por | Não sabe | |
| Qual valor aproximado da sua renda mensal? | Até um salário mínimo | 1 | 3 | 4 | 1 | 1 | 10 |
| | | 10,0% | 30,0% | 40,0% | 10,0% | 10,0% | 100,0% |
| | De 1 a 2 salários mínimos | 14 | 27 | 1 | 5 | 5 | 52 |
| | | 26,9% | 51,9% | 1,9% | 9,6% | 9,6% | 100,0% |
| | De 2 a 3 salários mínimos | 5 | 6 | 0 | 1 | 1 | 13 |
| | | 38,5% | 46,2% | 0,0% | 7,7% | 7,7% | 100,0% |
| | De 3 a 4 salários mínimos | 5 | 6 | 1 | 0 | 0 | 12 |
| | | 41,7% | 50,0% | 8,3% | 0,0% | 0,0% | 100,0% |
| | Acima de 5 salários mínimos | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 3 |
| | | 33,3% | 66,7% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 100,0% |
| Total | | 26 | 44 | 6 | 7 | 7 | 90 |
| | | 28,9% | 48,9% | 6,7% | 7,8% | 7,8% | 100,0% |

Fonte: Elaborada pela autora, 2013.

Os colaboradores possuem o costume de efetuar compras mensalmente e quinzenalmente com maior frequência. Considera-se que quem recebe de 1 a 2 salários mínimos efetua mais compras, independente das frequências relacionadas. Não houve significância nas variáveis no teste qui-quadrado.

Tabela 15 - Renda mensal *versus* hábito de pedir desconto.

| | | Tem hábito em pedir desconto nas compras à vista? | | Total |
|--|-----------------------------|---|------------|--------------|
| | | Sim | Não | |
| Qual valor aproximado da sua renda mensal? | Até um salário mínimo | 8 80,0% | 2 20,0% | 10 100,0% |
| | De 1 a 2 salários mínimos | 50 92,6% | 4 7,4% | 54 100,0% |
| | De 2 a 3 salários mínimos | 13 100,0% | 0 0,0% | 13 100,0% |
| | De 3 a 4 salários mínimos | 11 91,7% | 1 8,3% | 12 100,0% |
| | Acima de 5 salários mínimos | 3 100,0% | 0 0,0% | 3 100,0% |
| | | Total | | 85 92,4% |
| | | | | 92 100,0% |

Fonte: Elaborada pela autora, 2013.

Verifica-se que praticamente em todas as rendas possui um percentual considerável em relação a pedir desconto nas compras à vista. Não houve significância das variáveis no teste do qui-quadrado.

Tabela 16 - Educação Financeira *versus* controle de dívidas com filtro.

| | | Tem o costume de controlar suas despesas com algumas anotações das suas dívidas? | | Total | |
|--|-------|--|-------------|--------------|--------------|
| | | Sim | Não | | |
| Já ouviu falar em educação financeira? | Sim | 49 87,5% | 7 12,5% | 56 100,0% | |
| | | Não | 23 59,0% | 16 41,0% | 39 100,0% |
| | Total | | 72 75,8% | 23 24,2% | 95 100,0% |

Fonte: Elaborada pela autora, 2013.

Efetuando filtro, dos que já ouviram falar sobre Educação Financeira 87,5% têm o costume e fazer anotações das suas dívidas. Já 12,5% afirmaram que têm conhecimento e não controlam suas dívidas com anotações; 59,0% nunca ouviram falar sobre Educação Financeira, mas possuem o controle de anotar suas dívidas, já 41,0% nunca ouviram falar sobre Educação Financeira e também não possuem o controle de anotar suas dívidas.

Tabela 17 - Teste qui-quadrado. Educação Financeira *versus* controle de dividas com filtro.

| Chi-Square Tests | | |
|--------------------|---------------------|-----------------------|
| | Value | Asymp. Sig. (2-sided) |
| Pearson Chi-Square | 38,406 ^a | ,001 |
| Likelihood Ratio | 38,003 | ,002 |
| Linear-by-Linear | 21,412 | ,000 |
| N of Valid Cases | 94 | |

Fonte: Elaborada pela autora, 2013.

Através do teste qui-quadrado, foi encontrado um $\chi^2=38,40$, conforme a tabela 17, levando em consideração o valor de nível de significância encontrado (0,001). Nesse caso, se aceita a hipótese de associação das variáveis, ou seja, foi observada uma relação entre educação financeira e costume de anotar as despesas.

9 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente artigo buscou apreciar, a partir do estudo das Finanças Comportamentais, a sua história e, principalmente, a finalidade de demonstrar o grande valor que possui.

Sabe-se que em relação à Finança Comportamental ainda é preciso definir alguns conceitos em sua conjectura e resolver algumas incoerências em seu desenvolvimento, mas com mais estudos e pesquisas essa teoria apresentará grande relevância, pois esse assunto aguça o interesse do estudo e o comportamento pessoal em relação à situação financeira. Cita-se a importância efetiva sobre a Educação financeira e seus propósitos, analisando as vertentes do Orçamento Pessoal e seus seguimentos.

Esta pesquisa possibilitou verificar o comportamento de colaboradores de um grupo de investidores no estado de Minas Gerais - MG, no qual foi observada a forma que esses colaboradores veem as suas finanças no cotidiano e quais práticas e decisões são tomadas devido às suas necessidades.

O enfoque introduzido no questionário que os colaboradores responderam foram perguntas de que fossem abstraídas respostas que levassem aos temas sobre Educação Financeira, Orçamento Pessoal e Compras por compulsão. Os resultados encontrados serão validados somente para a amostra pesquisada.

Foi condicionada na pesquisa a elaboração de cruzamentos entre as variáveis mais condizentes com o assunto proposto e o teste estatístico qui-quadrado para revelar a significância das variáveis.

Pelo teste do qui-quadrado, essa relação não foi significativa em quase todos os cruzamentos. Provavelmente isso aconteceu devido a uma pequena amostragem de colaboradores que responderam ao questionário. O nível de significância entre as variáveis deve ser menor que 0,05. Portanto, não é possível afirmar se há uma associação entre as variáveis propostas. Os percentuais relatados nas análises foram de grande contribuição, pois propuseram perceber uma predominância no comportamento pessoal.

A maioria dos entrevistados da amostra realizada é do sexo feminino, com um percentual de 74,5%. Em relação à faixa etária, 45,2% dos participantes estão entre 26 a 39 anos, mas há um valor apreciável em relação aos colaboradores que estão na faixa acima de 40 anos, que totalizou um percentual de 28%. Mais de 50% dos entrevistados conseguiram concluir o ensino médio. 57,4% da amostra apresentam uma renda mensal de um a dois salários mínimos.

Um percentual de 53,6% da amostra tem o costume de efetuar suas compras mensalmente, sendo que 31,0% por quinzena, ressaltando que realizar compras duas vezes ao mês pode ser um indício de compras por impulso. 84,3% efetuam compras por se sentirem atraídos pelo preço. Conclui-se que esse resultado é devido a promoções proporcionadas pelo comércio, sites de compras coletivas, configurando-se como “armadilhas do consumo”, devido ao preço baixo e à facilidade no ato da compra.

Há uma tendência maior dos funcionários entrevistados efetuarem compras a prazo, sendo que a média de comprometimento da renda que estudiosos e especialistas na área financeira apontam para um bom equilíbrio é de 30%. E, perante o resultado da amostra realizada, apontou um percentual de gasto maior do que a proporção de equilíbrio indicada.

60% da amostra possuem cartão de crédito, podendo aumentar o seu poder de negociação, principalmente o índice de parcelamento das compras a prazo, deste modo, baixando o índice de liquidez.

73,4% afirmam que quando estão com dificuldades financeiras tendem a refletir na vida pessoal do entrevistado, podendo trazer alguns transtornos na vida particular e profissional.

A partir do questionário, identificou-se que, através de meios de comunicação como jornais, revistas e estudos, os entrevistados possuem algum conhecimento sobre instrumentos financeiro. A inflação foi a mais apontada, com 89,4%.

Para os entrevistados, o maior desafio para conseguirem economizar dinheiro são as despesas altas.

Nos testes qui-quadrado, Educação Financeira *versus* controle de dívidas com filtro apresentaram significância entre suas variáveis.

Dos que já ouviram falar sobre Educação Financeira, grande maioria apresenta o costume de fazer anotações das suas dívidas. Já aqueles que têm conhecimento e não controlam suas dívidas com anotações corresponderam a 12,5%. 59,0% nunca ouviram falar sobre Educação Financeira, mas possuem o controle de anotar suas dívidas, já 41,0% nunca ouviram falar sobre Educação Financeira e também não possuem o controle de anotar suas dívidas.

Nesse caso, se aceita a hipótese de associação das variáveis, ou seja, foi observada uma relação entre educação financeira e costume de anotar as despesas, sendo que quanto mais informação o entrevistado tiver, seu ordenado será administrado melhor. O mesmo aconteceu com o cruzamento Escolaridade *versus* renda mensal.

O que se observa é que quanto maior o nível de escolaridade maior é a renda mensal. Se aceita a hipótese de associação das variáveis, ou seja, foi observada uma relação entre escolaridade com o valor aproximado da renda mensal.

Nos resultados, percebeu-se que os colaboradores apresentam certo controle financeiro perante suas respostas, fatores que podem favorecer um equilíbrio nas próprias finanças pessoais, não deixando de lado os resultados de excesso de compras que efetuam a prazo, alguns indícios de compras por impulso.

Este estudo realizado tem o intuito de contribuir e aguçar o conhecimento acerca do tema Finanças Comportamental.

Pela amplitude do tema, propõe-se que sejam realizadas pesquisas futuras com finalidade de identificar outros fatores comportamentais que sejam capazes de identificar os fatores que levam à boa gestão financeira, possibilitando, assim, que a empresa invista em ações capazes de fomentar uma melhor gestão de recursos e, conseqüentemente, melhore a qualidade de vida, a satisfação e a produtividade dos funcionários.

REFERÊNCIAS

ALVES, S. *Orçamento doméstico e pessoal – como se organizar financeiramente*. Nov. 2009. Disponível em:

<<http://www.investpedia.com.br/artigo/Orçamento+doméstico+e+pessoal+-+Como+se+organizar+financeiramente.aspx>> Acesso em: 29 mar. 2013.

ARRUDA, P. B. *Uma investigação sobre o efeito disposição*. 82 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2006.

BLACKWELL, R. D. *Comportamento do consumidor*. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.

_____. In: *Finanças Pessoais*. Disponível em:

<<http://www.bmfbovespa.com.br/pt-br/educacional/cursos/cursos-financas-pessoais.aspx?idioma=pt-br>>. Acesso em: 23 abr. 2013.

_____. In: *TVBMF BOVESPA*. Disponível em:

<<http://www.tvbmfbovespa.com.br/Videos/66>>. Acesso em: 23 abr. 2013.

_____. In: *Cursos on-line presenciais*. Disponível em:

<<http://www.bmfbovespa.com.br/pt-br/educacional/cursos/cursos.aspx?idioma=pt-br>>. Acesso em: 23 abr. 2013.

BUENO, L. L. B. *A educação financeira e o processo de desenvolvimento econômico do país*. 2010. 50 f. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) - Departamento de Economia, Contabilidade e Administração. Universidade de Taubaté. Taubaté. 2010. Disponível em: <<http://br.monografias.com/trabalhos-pdf/educacao-financeira-processo-desenvolvimento-economico/educacao-financeira-processo-desenvolvimento-economico.pdf>>. Acesso em: 09 mar. 2013.

CARMO, L. C. *Finanças comportamentais: uma análise das diferenças de comportamento entre investidores institucionais e individuais*. 91 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2005.

CARNEIRO, P. E. A. *Limites na racionalidade das análises de risco soberano: testes econométricos, erros, finanças comportamentais e noise rater risk*. 2006. 266 f. Tese (Doutorado em Relações Internacionais) - Universidade de Brasília. Brasília. 2006.

CERBASI, G. *Investimentos inteligentes: para conquistar e multiplicar o seu primeiro milhão*. São Paulo: Thomas Nelson Brasil, 2008.

CHIAVENTO, I. *Administração financeira: uma abordagem introdutória*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

CHIZZOTTI, A. *Pesquisa em ciências humanas e sociais*. 9. ed. São Paulo: Cortez, 2008.

D'AQUINO, C. F. *O que é educação financeira?* Disponível em: <<http://educacaofinanceira.com.br/index.php/escolas/conteudo/513>>. Acesso em: 19 maio 2013.

_____. *In.: 4 pontos principais*. Disponível em: <<http://educacaofinanceira.com.br/index.php/escolas/conteudo/469>>. Acesso em: 29 maio 2013.

_____. *In.: Educação financeira*. Disponível em: <<http://educacaofinanceira.com.br/index.php/familias/noticias>>. Acesso em: 29 maio 2013.

DOMINGOS, R. *Terapia financeira: a educação financeira como método para realizar seus sonhos*. São Paulo: Gente, 2003.

FRACHIA, G. T. *Inteligência financeira*. São Paulo: Livro Pronto, 2006.

GITMAN, L. *Princípios da administração financeira*. São Paulo: Harbra, 1997.

HAUBERT, F. L. C. *et al.* Finanças Comportamentais: Um estudo com base na teoria do prospecto e no perfil do investido de estudantes de curso stricto sensu da grande Florianópolis. *RAE Eletrônica*. Florianópolis, v. 5, n. 2, p. 171-199, maio/ago. 2012.

Disponível em:

<<http://www.portaldeperiodicos.unisul.br/index.php/EeN/article/view/935/927>>

Acesso em: 29 jun. 2013.

LEAL, C. P.; NASCIMENTO, J. A. R. *Planejamento financeiro pessoal*. 2008. Disponível em:

<[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/2500872b247e4e1b03256d03006017c9/d78d9b15634fb4d383257669004e9889/\\$FILE/ARTIGO%20CIENT%3%8DFICO.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/2500872b247e4e1b03256d03006017c9/d78d9b15634fb4d383257669004e9889/$FILE/ARTIGO%20CIENT%3%8DFICO.pdf)>. Acesso em: 30 mar. 2013.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. *Metodologia do trabalho científico*. 6.ed. São Paulo: Atlas, 2001.

MODERNELL, A. *Afinal, o que é educação financeira?* Disponível em: <<http://www.maisativo.com.br/site/artigo-afinal-o-que-e-educacao-financieira>>. Acesso em: 04 mar. 2013.

MOREIRA, D. A. *O método fenomenologia na pesquisa*. São Paulo: Thompson, 2002.

_____. *In: Compras compulsivas: uma revisão e um relato de caso. Revista Brasileira de Psiquiatria*. Disponível em: <http://www.coachingcognitivo.com.br/pdf/compras_compulsivas.pdf>. Acesso em: 02 mar. 2013.

OLIVEIRA, S. L. *Tratado de metodologia científica*. São Paulo: Pioneira Thompson Learning, 2002.

RAMPAZZO, L. *Metodologia científica*. São Paulo: Loyola, 2004.

SANTOS, E. *Administração financeira da pequena e média empresa: manual do Investidor de Estudos Financeiros (IEF)*. São Paulo: Atlas. 1984.

SHEFRIN, H. M. *Beyond greed and fear*. Boston: Harvard Business School Press, 2000.

SERASA. Disponível em: <<http://www.serasaexperian.com.br/guia/conteudo.htm>>. Acesso em: 29 maio. 2013.

_____. *In: O que é planejamento pessoal financeiro?*. Disponível em: <<http://www.serasaexperian.com.br/guia/32.htm>>. Acesso em: 29 maio 2013.

TIBA, I. *Quem ama educa*. São Paulo: Gente, 2002.

ULLMAN, L; KRASNER, L. *A psychological approach to abnormal behavior*. Englewood's Cliffs, N. J.: Prentice Hall, 1969.

YOSHINAGA, C. E. *et al.* Finanças comportamentais: uma introdução. *Revista de Gestão USP*, São Paulo, v. 15, n. 3, p. 25-35, jul./set. 2008.