

FACULDADE NOVOS HORIZONTES

Programa de Pós-graduação em Administração

Mestrado

Adriano Sérgio Rodrigues

**FINANÇAS PESSOAIS:
fatores determinantes do comportamento financeiro dos
servidores técnico-administrativos da Universidade Federal de
Ouro Preto - MG**

Belo Horizonte
2017

Adriano Sérgio Rodrigues

FINANÇAS PESSOAIS:

fatores determinantes do comportamento financeiro dos servidores técnico-administrativos da Universidade Federal de Ouro Preto - MG

Dissertação Apresentada ao Curso de Mestrado em Administração da Faculdade Novos Horizontes, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Administração.

Orientador: Prof. Dr. Gustavo Rodrigues Cunha

Linha de Pesquisa: Tecnologias de Gestão e Competitividade

Área de Concentração: Organização e Estratégia

Belo Horizonte
2017



Centro Universitário Unihorizontes
Mestrado Acadêmico em Administração

**MESTRADO ACADÊMICO EM ADMINISTRAÇÃO
DO CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIHORIZONTES**

ÁREA DE CONCENTRAÇÃO: Organização e Estratégia

MESTRANDO(A): **ADRIANO SÉRGIO RODRIGUES**

Matrícula: 770684

LINHA DE PESQUISA: ESTRATÉGIA GESTÃO E COMPETITIVIDADE

ORIENTADOR(A): Prof. Dr. Gustavo Rodrigues Cunha

TÍTULO: **FINANÇAS PESSOAIS: Fatores determinantes do comportamento financeiro dos servidores técnico-administrativos da Universidade Federal de Ouro Preto - MG.**

DATA: 15/02/2017

BANCA EXAMINADORA:



Prof. Dr. Gustavo Rodrigues Cunha
ORIENTADOR
Centro Universitário Unihorizontes



Prof. Dr. Reynaldo Maia Muniz
Centro Universitário Unihorizontes



Prof. Dr. Alexandre Teixeira Dias
FUMEC

DECLARAÇÃO DE REVISÃO DE DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

Declaro ter procedido à revisão da dissertação de mestrado "FINANÇAS PESSOAIS: fatores determinantes do comportamento financeiro dos servidores técnico-administrativos da Universidade Federal de Ouro Preto-MG", de autoria de Adriano Sérgio Rodrigues, sob a orientação do Professor Doutor Gustavo Rodrigues Cunha, apresentada ao Curso de Mestrado Acadêmico em Administração da Faculdade Novos Horizontes – Área de Concentração: "Organização e Estratégia".

Dados da revisão:

- Correção gramatical
- Adequação do vocabulário
- Inteligibilidade do texto

Belo Horizonte, 27 de janeiro de 2017.


Afonso Celso Gomes
Revisor

Registro LP9602853/DEMEC/MG
Universidade Federal de Minas Gerais

A Deus, por sua generosidade comigo.

AGRADECIMENTOS

A Deus, por ter me dado saúde e força para superar as dificuldades.

À Faculdade Novos Horizontes - seu corpo docente, direção e administração, por me proporcionar as condições necessárias para a conclusão deste trabalho.

Ao meu orientador, Prof. Dr. Gustavo Rodrigues Cunha, pelo suporte no pouco tempo que lhe coube, pelas correções e pelos incentivos.

À minha família, pelo amor, incentivo e apoio incondicional.

A todos que, direta ou indiretamente, fizeram parte da minha formação.

“Tenhas metas. Uma vida sem objetivos é uma existência triste, pois o homem é um ser historicamente movido a desafios.”

Renato Collyer

RESUMO

A gestão das finanças envolve o gerenciamento e o rastreamento das receitas e dos gastos, atividades que são influenciadas por características distintas dos consumidores. O controle daquilo que se ganha e do que se gasta é fundamental para o equilíbrio financeiro. Esta dissertação teve por objetivo descrever e analisar o comportamento que os servidores técnico-administrativos da Universidade Federal de Ouro Preto têm sobre a gestão das finanças pessoais. Trata-se de uma pesquisa descritiva, com abordagem qualitativa, utilizando-se o método estudo de caso. A coleta de dados contemplou 22 entrevistas semiestruturadas com o público pesquisado. Com relação aos principais resultados, observou-se, no que tange ao controle financeiro, que os entrevistados não conhecem com exatidão seus gastos mensais. No entanto, consideram que a renda recebida é suficiente para cobrir esses gastos e apontaram o controle financeiro como principal motivo para que a renda cubra as despesas. Quanto ao planejamento financeiro, os indivíduos com melhor gerenciamento de suas receitas e despesas revelaram condições mais favoráveis para evitar situações de inadimplência. Estas decorrem principalmente de eventos inesperados, na maioria das vezes relacionadas a questões de saúde, especialmente quando os indivíduos não têm reservas. Com relação a financiamento e empréstimo, identificou-se que as exigências são facilitadas para servidores públicos, pois as taxas de juros são mais baixas, o desconto é feito na folha de pagamento e a estabilidade no emprego é um diferencial a mais. Observou-se, ainda, que as compras à vista são destinadas a produtos de menor valor, pois não conseguem economizar para comprar produtos de maior valor sem financiamento. Quanto à influência dos grupos de referência, constatou-se bom controle das finanças por parte das pessoas do convívio social dos entrevistados. Para os entrevistados, o dinheiro está estreitamente relacionado à felicidade, pois possibilita o acesso a aspectos como: passeios, viagens, gastronomia, conforto e bens materiais.

Palavras-chaves: Finanças pessoais. Comportamento financeiro. Investimento. Financiamento. Inadimplência.

ABSTRACT

Financial management involves the management and tracking of revenues and expenditures, activities that are influenced by different characteristics of consumers. The control of what is earned and what is spent is fundamental to financial equilibrium. This dissertation aimed to describe and analyze the behavior that the technical-administrative servers of the Federal University of Ouro Preto have on the management of personal finances. It is a descriptive research, with a qualitative approach, using the case study method. Data collection included 22 semi-structured interviews with the public surveyed. With regard to the main results, it was observed, with regard to financial control, that the interviewees do not know exactly their monthly expenses. However, they consider that the income received is sufficient to cover these expenses and pointed to financial control as the main reason for the income to cover expenses. As for financial planning, individuals with better management of their revenues and expenses revealed more favorable conditions to avoid default situations. These stem mainly from unexpected events, most often related to health issues, especially when individuals have no reservations. With regard to financing and loans, it has been identified that the requirements are made easier for public servants, since interest rates are lower, the payroll discount is made and employment stability is an additional differential. It was also observed that cash purchases are intended for products of lower value, since they can not save money to buy higher value products without financing. As for the influence of the reference groups, it was verified good control of the finances by the people of the social interaction of the interviewees. For those interviewed, money is closely related to happiness, since it allows access to aspects such as: walks, travel, gastronomy, comfort and material goods.

Keywords: Personal finances. Financial behavior. Investment. Financing. Defaults

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

QUADRO 1 - Perfil dos entrevistados

46

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CEAD	-	Centro de Educação Aberta e a Distância
CEDUFOP	-	Centro Desportivo da Universidade
ENEF	-	Estratégia Nacional de Educação Financeira
IBGE	-	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IFAC	-	Instituto de Filosofia, Artes e Cultura
ICHS	-	Instituto de Ciências Humanas e Sociais
ICEB	-	Instituto de Ciências Exatas e Biológicas
ICSA	-	Instituto de Ciências Sociais e Aplicadas
ICEA	-	Instituto de Ciências Exatas e Aplicadas
UFOP	-	Universidade Federal de Ouro Preto
REUNI	-	Programa de Apoio a Planos de Reestruturação e Expansão das Universidades Federais

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
1.1	Problematização	14
1.2	Objetivos	16
1.2.1	Objetivo geral	16
1.2.2	Objetivos específicos.....	16
1.3	Justificativa	17
2	AMBIÊNCIA DA PESQUISA	19
3	REFERENCIAL TEÓRICO	21
3.1	Finanças comportamentais.....	22
3.1.1	História das finanças comportamentais.....	23
3.2	Gestão das finanças pessoais.....	24
3.2.1	Contabilidade mental	25
3.2.2	Gerenciamento das receitas e despesas	27
3.3	O papel das características pessoais e das variáveis sociodemográficas no comportamento financeiro	29
3.3.1	Características pessoais	29
3.3.2	Variáveis sociodemográficas	35
3.4	Consequências da gestão das finanças pessoais.....	37
4	METODOLOGIA DE PESQUISA	43
4.1	Tipo, abordagem e método de pesquisa	43
4.2	Unidade de análise e sujeitos da pesquisa	44
4.3	Técnica de coleta de dados	44
4.4	Técnica de análise de dados.....	45
5	APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	46
5.1	Perfil sociodemográfico dos entrevistados.....	46
5.2	Controle financeiro	47
5.3	Planejamento financeiro	50
5.4	Decisão de compra	54
5.5	Financiamento, empréstimo e inadimplência.....	56
5.6	Grupo de referência.....	59
5.7	Dinheiro <i>versus</i> qualidade de vida.....	61
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	64
	REFERÊNCIAS	67
	APÊNDICES	74

1 INTRODUÇÃO

Todas as despesas dos consumidores são financiadas por recursos limitados, que são a renda individual ou a renda familiar (DU KAMAKURA, 2008). O gerenciamento desses recursos pode ajudar a identificar os fatores que impactam o orçamento, levando o consumidor a incorrer em situações de endividamento ou de inadimplência, de um lado, ou de poupança de recursos, de outro.

Em países onde há estabilidade financeira, em que o consumidor tem um nível mais elevado de renda, temas referentes à gestão das finanças têm sido estudados e investigados pela área de conhecimento emergente “Tomada de decisão financeira do consumidor” (*consumer financial decision making research*), que engloba, principalmente, estudos sobre padrões de gastos e alocação de recursos, empréstimos e pagamentos (ou a falta deles), poupança e compra de produtos financeiros complexos (DU; KAMAKURA; 2008; KIRCHLER; HOELZL; KAMLEITNER, 2008; AMAR *et al.*, 2011; ANTONIDES; GROOT; RAAIJ, 2011; LYNCH JÚNIOR., 2011; SOMAN; CHEEMA, 2011). Lynch Júnior (2011) defende que trabalhos orientados para as questões de tomada de decisão financeira dos consumidores são de interesse de acadêmicos e da sociedade como um todo, podendo, inclusive, orientar as políticas públicas. Questões relacionadas a quanto gastar, quanto poupar, como investir e como financiar esse conjunto de atividades por meio da combinação de renda e crédito vêm despertando o interesse da academia (HATHAWAY; KHATIWADA, 2008).

No Brasil, a situação financeira se mantém instável há décadas, o que dificulta o processo de mudança cultural necessário para que o assunto seja tratado com devida importância. Assim, as pesquisas sobre o tema ainda são incipientes.

A gestão das finanças envolve o gerenciamento e o rastreamento das receitas e dos gastos, atividades diferentes que são influenciadas por características distintas dos consumidores (ANTONIDES; GROOT; RAAIJ, 2011). Nessa linha, estabilidade financeira não depende exclusivamente do que se ganha, mas também da forma

como se gasta. Assim, altas rendas podem não garantir a sustentabilidade de um padrão de vida com conforto, devido à ineficiência da gestão do dinheiro recebido.

Desde que os psicólogos Kahneman e Tversky (1979)¹ desenvolveram a teoria do prospecto (*Prospect Theory*), mostrando que o indivíduo é avesso ao risco para ganhos, mas propenso ao risco para perdas, as finanças comportamentais têm buscado em suas pesquisas analisar a conduta do investidor em determinadas situações, integrando conceitos e análises sobre fatores sociais, cognitivos e emocionais (BURNHAM, 2010).

Lobão (2012) afirma que a economia comportamental é uma base de estudos que segue preocupada com os limites da racionalidade dos agentes econômicos, segundo os modelos de ação comportamentais. Para o referido autor, os modelos comportamentais integram *insights* da psicologia, neurociência e teoria microeconômica, de modo a “cobrir” maior gama de conceitos, métodos e campos e entender os próximos “passos” do indivíduo/ instituição no mercado financeiro. O autor relata que nos últimos trinta anos três temáticas têm tido predominância nos estudos voltados às finanças comportamentais: “Heurística”, que dita que os indivíduos, muitas vezes, tomam decisões econômicas com base em regras de ouro sem se valer de uma lógica estrita, seguindo-se puramente pela “sorte”; “*Framing*”, que indica que o indivíduo se vale de indicativos estereotipados para compor filtros mentais e emocionais para responder a seus questionamentos sobre determinados eventos; “Ineficiências do mercado”, que inclui tomadas de decisões não racionais plenas, em que o indivíduo se vale de qualquer filtro ou regra para selecionar uma ação.

As questões relacionadas ao endividamento vêm se destacando na linha das finanças comportamentais. Os hábitos de consumo estão mudando. Conforme Dynan e Kohn (2007), na ausência de restrições de financiamento as famílias têm liberdade na escolha do consumo desejado, com base na vida útil dos recursos, nas taxas de juros e em seus gostos e necessidades pessoais. Todavia, o uso inadequado do crédito pelas famílias pode gerar problemas, que são agravados

¹ Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. **Source:** *Econometrica*, v. 47, n. 2, p. 263-291, mar. 1979.

pelas altas taxas de juros cobradas pelo fornecedor de crédito e pela aplicação da prática de juros compostos nas cobranças.

1.1 Problematização

Antonides, Groot e Raaij (2011) defendem que a gestão das finanças estratégicas pode ser definida como aquela que envolve o controle e o rastreamentos de gastos e receitas, sendo diversas as atividades que sofrem a influência das singularidades dos consumidores. Este estudo visa ao gerenciamento das receitas e despesas, em conjunto com o uso da contabilidade mental, para formar um construto que represente a gestão das finanças domésticas. A contabilidade mental é uma atividade que tem como objetivo realizar o planejamento e o controle do orçamento familiar, por meio da dissociação psicológica dos recursos alocados para as despesas familiares em categorias (HEATH; SOLL, 1996; THALER; SUSTEIN, 2009). Como resultante do controle das finanças domésticas, pode ocorrer um saldo positivo, o que resulta na obtenção de recursos financeiros que poderão ser poupados ou investidos em outras finalidades, ou um saldo negativo, que conduz o consumidor ao grupo dos inadimplentes. Essas duas assertivas podem ocorrer ao mesmo tempo. Ou seja, um mesmo consumidor pode conseguir poupar mesmo estando inadimplente.

No ambiente de consumo, Hoch e Loewenstein (1991) apontam o autocontrole como o esforço que o indivíduo emprega para evitar ou resistir à atividade inconsciente de comprometer suas metas. Entendendo o autocontrole como uma característica da personalidade, percebe-se que pessoas com maior domínio destas características são aquelas que evitam adquirir dívidas que não são capazes de arcar e, conseqüentemente, diminuem o risco de inadimplência. Wärneryd (1989) corrobora com tal idéia, considerando o autocontrole altamente relevante para entender o comportamento de poupar.

O comportamento para dívidas pode ser visto como uma tendência do comprador de parcelar suas compras. Uma das evidências desta denominação é a escolha por crédito, relacionando-se com as diretrizes dos consumidores que consideram o tempo, podendo ser o consumo imediato, por meio do uso de crédito, ou posterior,

mediante pagamento à vista. Compreender essa peculiaridade dos consumidores do Brasil torna-se necessário, visto que o parcelamento, que ocorre por meio de cartão de crédito, carnês ou cheques pré-datados, é a forma mais usada para adquirir bens e serviços. O crescimento da inadimplência deve-se à oferta constante de bens, muitas vezes, de pequenos valores, vendidos de forma parcelada, juntamente com o aumento da oferta de crédito, afetando gravemente os consumidores que não têm reservas para a ocorrência de nenhum imprevisto. Desse modo, quanto maior o número de compras efetuadas mediante parcelamento, maior a chance de ocorrerem dificuldades no gerenciamento das finanças e maior a probabilidade de situações de inadimplência.

A ocorrência de dívidas nas finanças das famílias vem aumentando progressivamente. Contudo, a ligação entre o uso de crédito e o endividamento não é analisada de forma efetiva (KIRCHLER; HOELZL; KAMLEITNER 2008). Existem muitas pesquisas voltadas para as decisões de compras que não aprofundam em questões relacionadas à decisão de financiamento. Apesar de as causas diferirem de um país para outro, de modo geral, as famílias se endividam da mesma forma.

Segundo o Instituto Brasileiro de Estudo e Defesa das Relações de Consumo (IBEDDEC, 2012) a situação de endividamento é comum entre os servidores públicos federais. Eles representam 1,6% da população brasileira, ou 3,12 milhões de pessoas, segundo a pesquisa Informações Básicas Estaduais 2012, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2013). De acordo com o art. 41 da Constituição Federal da República de 1988, os servidores públicos adquirem a estabilidade no emprego após completarem três anos de efetivo serviço. Em geral, este grupo sente-se menos ameaçado pela possibilidade de perda do trabalho e da renda, uma vez que mensalmente recebe a fêria oriunda dos cofres públicos. Em virtude dessa estabilidade, o mercado financeiro passa a oferecer-lhe linhas de créditos especiais, por exemplo, o crédito consignado.

Domingos (2012) explica que um planejamento financeiro bem elaborado e bem executado pode levar a resultados efetivos ao longo do tempo, tornando o crédito um importante fator para alavancar o patrimônio e manter o equilíbrio financeiro. No entanto, identifica-se que, mesmo gozando de estabilidade no emprego e na renda,

muitos consumidores não se planejam adequadamente, incorrendo em situação de endividamento e inadimplência.

Segundo Miotto (2013), é possível identificar diversos fatores de antecedência que alteram a maneira como os compradores controlam as finanças domésticas, definindo se serão inadimplentes ou se conseguirão poupar seus recursos. Neste estudo, pretende-se voltar a atenção para antecedentes como: autocontrole, a visão de curto prazo, preferência por crédito e propensão a planejar.

Neste cenário, formula-se como problema de pesquisa: **Que fatores são considerados no comportamento de investimento e financiamento do servidores públicos federais?**

1.2 Objetivos

Com a intenção de atender aos propósitos da pesquisa, os seguintes objetivos foram formulados:

1.2.1 Objetivo geral

Descrever e analisar o comportamento dos servidores técnico-administrativos da Universidade Federal de Ouro Preto sobre a gestão das finanças pessoais.

1.2.2 Objetivos específicos

- a) Identificar as variáveis emocionais que influenciam a tomada de decisões econômico/financeiras dos servidores técnico-administrativos da Universidade Federal de Ouro Preto;
- b) Descrever e analisar o comportamento de investimento apresentado pelos servidores técnico-administrativos da Universidade Federal de Ouro Preto.
- c) Descrever e analisar o comportamento de financiamento apresentado pelos servidores técnico-administrativos da Universidade Federal de Ouro Preto.

- d) Analisar os fatores associáveis à inadimplência dos servidores técnico-administrativos da Universidade Federal de Ouro Preto.

1.3 Justificativa

Segundo Mayer, Pence e Sherlund (2008), a macroeconomia é o foco das pesquisas sobre endividamento, e vem trabalhando no desenvolvimento de modelos que ajudem na previsão das diversas formas de inadimplência, indicando, também, algumas ferramentas usadas pelos compradores no momento de decidir sobre o que pode ser deixado de pagar para conseguir obter crédito para suas despesas fundamentais.

É de grande relevância o estudo do comportamento de poupar, uma vez que a inadimplência e a poupança são mutuamente relacionadas. Novas descobertas sobre este tema auxiliam na ampliação do esclarecimento sobre a gestão de finanças domésticas, como também na área econômica, ao pensar que os números de poupança são fundamentais para o crescimento e o desenvolvimento de uma nação (WÄRNERYD, 1989).

Percebe-se a carência de pesquisas que abordem características individuais e de comportamento para prever estados de inadimplência dos consumidores. Desse modo, no âmbito acadêmico, este estudo justifica-se por agregar conhecimento sobre o comportamento dos servidores técnico-administrativos da UFOP associado a investimento, financiamento e gestão das finanças.

No âmbito institucional, poderá contribuir para a implantação de programas de educação financeira na instituição, visando à melhoria da qualidade de vida dos servidores.

Espera-se, também, contribuir para as políticas públicas, por envolver a diminuição de ocorrência de endividamentos e de inadimplências dos servidores, já que aborda a necessidade de sensibilização e conscientização destes sobre a importância de planejar bem seus orçamentos.

Esta dissertação está estruturada em seis capítulos, incluindo esta Introdução. No segundo capítulo, estabelece-se o referencial teórico. No terceiro capítulo, apresenta-se a ambiência da pesquisa. No quarto capítulo, descrevem-se os procedimentos metodológicos. No quinto capítulo, procede-se à apresentação e análise dos resultados. No sexto capítulo, formulam-se as considerações finais. Seguem as referências consultadas e o apêndice.

2 AMBIÊNCIA DA PESQUISA²

Este estudo foi realizado na Universidade Federal de Ouro Preto (UFOP), instituição de ensino localizada na cidade de Ouro Preto, estado de Minas Gerais, que foi criada no dia 21 de agosto de 1969, a partir da junção das centenárias e tradicionais Escola de Farmácia e Escola de Minas. Ao longo dos anos, cresceu e ampliou seu espaço físico, ganhando novos cursos, professores e colaboradores.

Oferece atualmente 42 cursos de graduação, sendo 38 presenciais e 4 a distância. Quanto à pós-graduação, são ofertados 22 cursos de mestrado, 9 opções de doutorado e 3 especializações a distância. No total, são mais de 15 mil alunos.

A instituição dispõe de quadro misto de pessoal para a execução das atividades técnicas, administrativas e de apoio. As atividades de apoio logístico são realizadas por pessoal terceirizado. Já as funções técnicas e administrativas diretamente ligadas às atividades meio e fim da instituição, são executadas por servidores públicos federais vinculados ao quadro de pessoal efetivo, todos concursados e nomeados nos termos da lei. Adquirem estabilidade no cargo após 3 anos de exercício, mediante avaliação de desempenho.

O quadro de pessoal técnico e administrativo efetivo, objeto desta pesquisa, é composto por 968 servidores, que recebem seus vencimentos diretamente dos cofres da União, sempre em dia.

Além da UFOP dispor de políticas, mesmo que tímidas, de assistência ao trabalhador (atendimento dentário básico, alimentação a preço de custo, entre outras), esses recebem, ainda, diretamente na folha de pagamento, auxílio para assistência à saúde, em valores fixados pelo Governo Federal, mediante reembolso.

A carreira desses servidores é estabelecida por lei e permite majoração salarial mediante evolução do nível de escolaridade. A Instituição dispõe de políticas

² As informações descritas neste capítulo foram retiradas do *website* e de documentos internos da Universidade pesquisada.

efetivas de desenvolvimento de pessoal, com ênfase na qualificação do quadro, visando ao desenvolvimento institucional e pessoal.

No próximo capítulo, aborda-se o referencial teórico que dá suporte a esta pesquisa.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

Este capítulo apresenta a revisão literária sobre a temática em estudo. Por serem relevantes, serão, abordados os seguintes tópicos: “Finanças comportamentais”, “Gestão das finanças pessoais”, “Papel das características pessoais e variáveis socio demográficas no comportamento financeiro” e “Consequências da gestão das finanças pessoais”.

O estudo da economia comportamental se dá, basicamente, por meio da verificação das finanças comportamentais, mediante a análise de como são tomadas as decisões e a análise de como atuam os mecanismos que impulsionam a escolha das bases econômicas. Também mostra a sua ligação com a psicologia e a economia.

Lobão (2012) destaca que, de acordo com a teoria financeira convencional, o mundo e seus participantes são, em sua maior parte, maximizadores racionais de “riqueza”. No entanto, existem muitos casos em que a emoção e a psicologia influenciam as decisões, fazendo com que o comportamento dos indivíduos seja imprevisível ou irracional. Ainda segundo o autor, as finanças comportamentais são um campo de estudo relativamente novo, que busca combinar a teoria psicológica comportamental e a psicológica cognitiva com a economia convencional, a fim de fornecer explicações sobre o que leva os indivíduos a tomarem certas decisões financeiras irracionais.

Para Macedo Júnior, Kolinsky e Morais (2011), as finanças comportamentais são um subgrupo da economia comportamental, que estuda os efeitos psicológicos, sociais, cognitivos e emocionais sobre as decisões econômicas, seja dos indivíduos ou das instituições, indicando suas consequências sobre preços de mercado, retornos e alocação de recursos.

Muitas vezes, os indivíduos se utilizam da contabilidade mental como uma ferramenta de autocontrole que auxilia no gerenciamento das receitas e despesas. Já Pereira (2010), avalia que a contabilidade mental pode ser nefasta para o bom

andamento das finanças de qualquer pessoa e seu potencial destruidor está presente na vida das famílias, independente de sua renda ou de padrão de vida.

São também abordados elementos importantes, como: características pessoais, variáveis sociodemográficas e consequências da gestão das finanças domésticas.

3.1 Finanças comportamentais

Macedo Júnior, Kolinsky Morais (2011) ensinam que ao longo dos últimos cinquenta anos as teorias ligadas às finanças tradicionais assumem que os investidores têm pouca dificuldade de tomar decisões financeiras. Elas ainda sustentam que os investidores não são confundidos pela forma como a informação lhes é apresentada e não se deixam levar por suas emoções. Porém, é obvio que isso nem sempre se aplica. Eis, então, que surgem as finanças comportamentais, que levam em consideração que os investidores nem sempre se comportam de acordo com as suposições admitidas pela teoria das finanças tradicionais, considerando os desfechos individuais do comportamento e a psique humana.

O tema “Finanças comportamentais”, segundo Kahneman e Tversky (1979) envolve um modelo que surgiu, pelo menos parcialmente, em resposta às dificuldades expostas pelo paradigma tradicional. A partir do desenvolvimento da *Prospect Theory*, ao mostrar que o comportamento dos indivíduos diante do risco não corresponde exatamente aos axiomas da teoria da utilidade (paradigma tradicional), diversos estudos mostraram que a tomada de decisão sobre risco pode ser influenciada não só por resultados anteriores, como também por variáveis demográficas.

Segundo Macedo Júnior, Kolinsky e Morais (2011), a área de investigação, por vezes referida como "finanças comportamentais" é referida como o desdobramento da “economia comportamental”, que por sua vez, combina as disciplinas Psicologia e Economia para explicar o porquê e como os indivíduos/instituições tomam decisões irracionais quando gastam, investem e contratam empréstimos.

Segundo Lobão (2012), finanças comportamentais investigam como a psicologia afeta a tomada de decisões financeiras nos mercados.

As finanças comportamentais estudam a psicologia financeira ligada à tomada de decisão. Estende sua análise ao papel de viés na tomada de decisão, como o uso de regras muito simples ao decidir por um investimento muito complexo. Em outras palavras, as finanças comportamentais levam em conta os *insights* de vivência psicológica, de modo a melhor compreender como esses são utilizados na tomada de decisão financeira (KAY-YUT; KRAKOVSKY, 2011).

3.1.1 História das finanças comportamentais

Durante o período clássico, a microeconomia estava estreitamente ligada à psicologia. Adam Smith escreveu a obra *Teoria dos Sentimentos Morais*, que propunha explicações psicológicas sobre o comportamento individual, incluindo preocupações com equidade e justiça. Jeremy Bentham escreveu sobre os fundamentos psicológicos do utilitário. No entanto, durante o desenvolvimento da economia neoclássica, economistas procuraram reformular a disciplina como uma ciência natural, deduzindo o comportamento econômico do pressuposto sobre a natureza dos agentes econômicos. Eles desenvolveram o conceito de *homo economicus*, cuja psicologia era fundamentalmente racional.

Muitos economistas neoclássicos importantes adotaram explicações psicológicas mais sofisticadas, incluindo Francis Edgeworth, Vilfredo Pareto e Irving Fisher, criando a psicologia econômica, presumidamente no século XX, com base nas obras de Gabriel Tarde, George Katona e Laszlo Garai. Isso levou os estudos sobre os modelos utilitários com desconto a ganharem maior aceitação, gerando hipóteses testáveis sobre a tomada de decisão, dada a incerteza de consumo. Nesses modelos, foram verificadas anomalias repetidamente, as quais desafiavam as hipóteses sugeridas, o que levou Maurice Allais a ganhar o Prêmio Nobel, ao estabelecer, em 1953, os paradoxos sobre os problemas de decisão, os quais contradiziam a hipótese de utilidade esperada.

Na década de 1960, a psicologia cognitiva começou a lançar mais luz sobre o cérebro, reconhecido como um dispositivo de processamento de informação. Psicólogos neste campo, como Ward Edwards, Amos Tversky e Daniel Kahneman, começaram a comparar seus modelos cognitivos da tomada de decisões sobre risco e incerteza com os modelos econômicos do comportamento racional, abrindo campo para novas teorias, tal qual a teoria prospectiva, desenvolvida no final dos anos 70.

3.2 Gestão das finanças pessoais

Administrar o dinheiro é um dos principais fatores da determinação da capacitação financeira de um indivíduo. O resultado dessa administração aparece com o pagamento e o rastreamento de suas despesas (ATKINSON *et al.*, 2006). Essa administração requer uma reavaliação cotidiana dos recursos e das necessidades. Faz parte de uma área de estudo emergente denominada “Tomada de decisão financeira”.

Lynch Júnior (2011) argumenta que essa área de estudo ainda não tem seus limites bem definidos. Embora seja possível considerar que qualquer compra é uma decisão financeira, o autor argumenta que decisões financeiras são aquelas que têm potencial de alterar sua situação financeira em decorrência de uma única despesa ou ao efeito acumulado de repetições de padrões de comportamento derivados de características pessoais, habilidades e hábitos.

A equação financeira dos consumidores envolve, basicamente, a geração de recursos e sua alocação, considerando as prioridades de longo prazo e os custos de oportunidade. Normalmente, os consumidores focam apenas em uma pequena parte de sua situação financeira, ignorando o todo e a interdependência de suas decisões (LYNCH JÚNIOR, 2011). Tais decisões sobre a alocação de recursos são influenciadas por uma série de traços de personalidade, habilidades individuais, fatores situacionais e motivações sociais (LYNCH JÚNIOR, 2011).

3.2.1 Contabilidade mental

Os termos *orçamento mental* e *contabilidade mental* são usados frequentemente como sinônimos, pois são construtos associados que revelam o mesmo fenômeno. Thaler (2008) destaca os mecanismos, nem sempre racionais, que explicam o comportamento do consumidor em seu modelo de contabilidade mental. Já de Heath e Soll (1996) entende que o orçamento mental apresenta como os indivíduos operacionalizam essa contabilidade.

A contabilidade mental é um método cognitivo amplamente utilizado no rastreamento e no controle do consumo (CHEEMA; SOMAN, 2006; THALER, 2008; KRISHNAMURTHY, 2010). A tendência de categorizar receitas e despesas é disseminada e pode ter um impacto profundo nos padrões de gastos e, também, em outros usos do dinheiro pelos consumidores. Entre as questões abordadas pela contabilidade mental, citam-se: sentimentos subjetivos de riqueza, resposta a promoções de vendas, problemas de autocontrole e avaliações pós-compra (HEATH; O'CURRY, 1994).

É extensa a pesquisa sobre contabilidade mental. Inicialmente, duas questões fundamentais dirigiam essas pesquisas: Como as pessoas agrupam e nomeiam seus recursos? e Como esse agrupamento afeta sua satisfação? (THALER, 2008). A maior parte das pesquisas nesta área foi direcionada para a segunda questão (LINVILLE; FISHER, 1991; THALER, 1993). A primeira questão não foi tratada de forma sistemática na literatura, mas resultados demonstram que o modo como essa nomeação ocorre afeta o modo como os recursos são utilizados (THALER, 1988; HENDERSON; PETERSON, 1992).

Heath e Soll (1996) formularam o modelo de orçamento mental com foco na primeira questão. Com base neste modelo, os consumidores fixam orçamentos para várias despesas, como compras para a casa, roupas ou comida. As despesas vão sendo alocadas nas contas correspondentes, abatendo o seu saldo. Para esses autores, esse tipo de orçamento e alocação de despesas nas contas tem grande impacto nas decisões de compra em cada uma das categorias.

Os indivíduos, frequentemente, impõem limites de gastos aos seus vários tipos de conta mental. Entretanto, nem sempre a contabilidade mental funciona nesse tipo de controle (HEATH; SOLL, 1996). Considerando a contabilidade mental uma analogia dos processos formais de contabilidade e o modo como as empresas apresentam procedimentos distintos, pode-se esperar grande diversidade de sistemas de contabilidade mental entre consumidores (WEBLEY, 1995).

Em seu estudo, Cheema e Soman (2006) demonstraram que indivíduos motivados podem alterar suas contas mentais quando existe ambiguidade na definição de como uma conta deve ser classificada. Por exemplo, uma despesa no restaurante pode ser classificada como entretenimento ou como alimentação. Essa flexibilidade em classificar as despesas que possuem alguma ambiguidade pode servir como justificativa para a tomada de decisão contrária à expectativa (HENDERSON; PETERSON, 1992; CHEEMA; SOMAN, 2006).

Cheema e Soman (2008) demonstraram que, dividindo os recursos (por exemplo, alimentação e dinheiro) em porções menores, a quantidade consumida e a taxa (velocidade) de consumo destes recursos também são reduzidas. Segundo os autores, isso ocorre porque a divisão aumenta as oportunidades de controlar o consumo, atraindo a atenção dos indivíduos para tomadas de decisão mais frequentes.

Komarova, Haws e Cheema (2010) investigaram como outras condições, além da ambiguidade de despesas, podem influenciar a aderência dos consumidores a suas contas mentais. Especificamente, eles investigaram o impacto das emoções positivas no processo de contabilidade mental, tendo encontrado dois mecanismos que atuam na decisão de consumo em função da carga cognitiva envolvida na tarefa. Concluíram que, em situações em que a carga cognitiva é baixa, os consumidores consideram que gastar mais pode ser encarado como uma ameaça, uma manifestação do mecanismo de regulação. De outro lado, quando a carga cognitiva é alta os consumidores tendem a gastar mais, em resposta ao mecanismo de avaliação.

Examinando a relação entre orçamento mental e autocontrole, Krishnamurthy e Prokopec (2010) demonstraram, em um contexto não monetário, que se os aspectos de comportamento a serem evitados são salientados e quando o contexto de decisão favorece o monitoramento, o orçamento mental funciona como ferramenta de autocontrole.

A revisão da literatura sobre orçamento mental ressalta o papel que esta prática exerce ao acentuar o autocontrole, o que pode influenciar as decisões de compras futuras, e mostra que a prática do orçamento mental pode, ainda, facilitar a avaliação da gratificação imediata em relação à expectativa da “dor do pagamento” futuro.

Em seu estudo sobre gestão das finanças domésticas, Antonides, Groot e Raaij (2011) apuraram que, possivelmente, existe menos necessidade de praticar o orçamento mental como instrumento de controle das despesas domésticas quando há dinheiro o suficiente para pagar as contas. De acordo com eles, pessoas com menos recursos, com níveis mais baixos de educação e com uma visão maior de curto prazo acabam utilizando mais o orçamento mental como um atalho para um orçamento propriamente dito.

Os estudos anteriores sobre orçamento mental reconhecem que sua prática influencia a decisão de compra dos consumidores, aumentando a consciência dos indivíduos em relação a sua situação financeira, contribuindo, assim, para um maior controle nos gastos e, conseqüentemente, menor possibilidade de situação de inadimplência.

3.2.2 Gerenciamento das receitas e despesas

Estudos relacionados ao orçamento familiar têm origem no início do século XX, graças aos esforços da *Bureau of Labor Statistics* em mapear o padrão de consumo das famílias norte-americanas (JOHNSON; ROGERS; TAN, 2001). Esses estudos são mais aprofundados e frequentes na área de microeconomia do que na de marketing, em que os avanços ainda são tímidos. Em economia, a principal questão

tem sido os *trade-offs* que os consumidores fazem ao escolher entre o consumo imediato e o consumo futuro (DU; KAMAKURA, 2008).

Mesmo considerando sua importância, poucos estudos empíricos de marketing relacionados ao orçamento familiar e pessoal são constatados. No Brasil, a exceção são os trabalhos de Silva (2004) e Silva, Parente e Kato (2009). Em geral, a área de marketing traz poucas discussões sobre as razões da composição dos orçamentos pessoais e familiares, o modo como as pessoas e as famílias organizam e a maneira como controlam seus orçamentos.

Ernest Engel publicou em 1847 um artigo que trata da relação entre renda e gastos familiares. Essa relação passou a ser conhecida como a já clássica “Lei de Engel”, a qual atesta que, à medida que a renda cresce: a) o gasto com alimentação relativo à renda total decresce, b) as proporções de gastos com vestuário e habitação mantêm-se aproximadamente constantes; e c) a proporção do gasto em educação, recreação e outros serviços cresce. (KIRSTEN, 1985).

Em um orçamento, os recursos econômicos são oriundos de renda individual ou familiar. Renda é definida como o dinheiro proveniente tanto de salários e remunerações quanto de recebimento de juros e assistência social (BLACKWELL; MINIARD; ENGEL, 2005). Assim, a escolha de um produto ou serviço é fortemente influenciada pela situação econômica do consumidor e depende de sua renda disponível (nível e estabilidade), suas economias e bens, suas dívidas e compromissos, sua capacidade de endividamento e sua atitude quanto a gastar ou poupar.

Como as oportunidades de consumo mudam constantemente, é improvável que um orçamento pré-definido aloque exatamente os recursos para gastos que surjam posteriormente. Porém, para que um orçamento assuma o papel de mecanismo de controle, deverá ser flexível, evitando a redistribuição errônea de recursos por parte do consumidor, comprometendo, assim, toda a situação financeira. A não flexibilização é prejudicial à maximização da satisfação de curto prazo, que pode não ocorrer diante das oportunidades de consumo (HEATH; SOLL, 1996).

Considerando o orçamento familiar como sendo o planejamento financeiro das famílias, é possível identificar dois componentes: o planejamento e o controle de gastos em relação a determinada receita. De acordo com o modelo de tomada de decisão apresentado por Blackwell, Miniard e Engel (2005), o consumidor percorre sete etapas durante o processo de tomada de decisão. Dentre essas etapas, fazem parte do planejamento da compra as etapas anteriores ao consumo: busca de informações e avaliação das alternativas. Do ponto de vista dos orçamentos, o planejamento também leva em conta as alternativas para o pagamento do produto ou serviço (à vista ou a prazo) e as decisões sobre o momento de aquisição (imediato ou postergado). Já o controle pós-consumo está mais voltado para o rastreamento das despesas e a comparação com o que foi planejado com a receita disponível.

3.3 O papel das características pessoais e das variáveis sociodemográficas no comportamento financeiro

Nesta seção, apresentam-se dois grupos de antecedentes que influenciam os componentes da gestão das finanças: a) características pessoais, que têm papel importante na tomada de decisão financeira, impactando a gestão das finanças pessoais – educação financeira, autocontrole, visão de curto prazo, preferência por crédito e propensão a planejar; e b) variáveis sociodemográficas – idade, estágio no ciclo de vida, nível educacional e ocorrência de eventos críticos, que têm o potencial de influenciar a tomada de decisão financeira dos consumidores. Estes dois grupos de variáveis podem ajudar a explicar a forma como os servidores técnico-administrativos da UFOP gerenciam suas finanças e, conseqüentemente, a ocorrência de inadimplência/poupança.

3.3.1 Características pessoais

São cinco as características pessoais a destacar:

Educação financeira. Nos últimos anos vem se constituindo em tema de diversas pesquisas acadêmicas (CHANG *et al.*, 2008; LYONS *et AL.*, 2006; PELICLIOLI, 2011). Segundo Walstad, Rebeck e MacDonald (2010), o interesse na educação de finanças pessoais nas escolas norte americanas teve um significativo aumento a

partir da década de 1990. No Brasil, essa iniciativa por parte do Governo Federal data de 2007, quando constituiu um grupo formado por vários organismos públicos para elaborar a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF). Um dos resultados deste trabalho foi o Programa de Educação Financeira do Banco Central do Brasil.

Todo cidadão pode e deve desenvolver habilidades para melhorar sua qualidade de vida e a de seus familiares, a partir de atitudes comportamentais e de conhecimentos básicos sobre gestão de finanças pessoais aplicados em seu dia a dia, o que se denomina “educação financeira”.

A educação financeira é um processo educativo, que por aplicação de métodos próprios, permite às pessoas desenvolverem atividades que ajudem na gestão de suas finanças. Trata-se de informações importantes para que elas possam exercer uma atividade, um trabalho, uma profissão, um lazer, tendo acesso ao bem-estar, o que leva o indivíduo a ter vontade de superar as dificuldades do dia a dia.

A educação financeira oferece ao indivíduo ferramentas que lhe permitam inserir-se no meio social.

Bernhein e Garret (1996) avaliaram a educação financeira oferecida no ambiente de trabalho como parte de programas assistenciais. Analisando dados pesquisados em residências, sugeriram que a educação é tipicamente oferecida como medida corretiva, mais comumente no contexto de participantes de planos de previdência das empresas. Concluíram que o ato de poupar aumentou significativamente como consequência da educação financeira oferecida pelos empregadores. Bayer, Bernhein e Scholz (2009) complementaram este trabalho ao realizarem um estudo semelhante com dados pesquisados nas empresas, tendo chegado a conclusão similar. Em conjunto, os dois artigos sugerem que a educação financeira no local de trabalho pode exercer forte influência sobre as decisões financeiras pessoais.

Hathaway e Khatiwada (2008) questionaram se programas de educação financeira realmente funcionam no que diz respeito ao aumento do conhecimento de cada indivíduo sobre finanças e se tal conhecimento leva à obtenção de melhores

resultados de consumo. Os autores realizaram uma “análise crítica de pesquisas que investigaram o impacto de programas de educação financeira no comportamento do consumidor financeiro” e concluíram que a literatura que temos disponível não permitia estabelecer a extensão dos benefícios proporcionados pela educação financeira nem oferecia apoio à conclusão da existência de qualquer benefício.

Autocontrole. Para Tangney, Baumeister e Boone (2004), trata-se da capacidade de substituir ou alterar suas respostas internas, além de interromper tendências de comportamento indesejadas, como impulsos. Normalmente, deve estar relacionado aos atos de quebrar hábitos, resistir à tentação e manter a autodisciplina, podendo ser entendido como a capacidade do indivíduo de mudar e adaptar-se, de maneira a melhor ajustar-se ao mundo. Nessa perspectiva, o autocontrole deve proporcionar ao indivíduo uma série de resultados positivos. Tangney, Baumeister e Boone (2004) investigaram uma série de consequências do autocontrole, como: realização e desempenho de tarefas, controle de impulsos, problemas psicológicos e relacionamentos interpessoais.

O autocontrole é uma característica altamente adaptável, que confere ao indivíduo uma série de benefícios. Pessoas com altos níveis desta característica têm melhor relacionamento interpessoal, famílias mais fortes e coesas, menos sintomas de problemas psicológicos, menos problemas emocionais e maior aceitação e autoestima (TANGNEY; BAUMEISTER; BOONE, 2004). Romal e Kaplan (1995) constataram que pessoas com altos níveis de autocontrole administram melhor seu patrimônio, poupando mais e gastando menos. Além disso, parece haver uma relação entre autocontrole e visão de curto/longo prazo. Indivíduos com baixo nível de autocontrole aparentam possuir uma visão de curto prazo, estando mais suscetíveis ao apelo da gratificação imediata, enquanto aqueles com níveis mais altos parecem focar suas decisões no longo prazo (BAUMEISTER, 2002).

No contexto de consumo, autocontrole pode ser definido como o esforço do consumidor para evitar se comportar de maneira inconsciente em relação a seus objetivos (HOCH, LOEWESTEIN, 1991). Observando o comportamento dos consumidores, é possível identificar que “existem diferenças individuais de

autocontrole que formam um aspecto aparentemente estável da personalidade” (BAUMEISTER, 2002, p. 674).

Para Krishnamurthy e Prokopec (2010), a contabilidade mental funciona como ferramenta de autocontrole quando os aspectos de comportamento a serem evitados são salientados e o contexto de decisão favorece o monitoramento. Além dessa relação com o orçamento mental, o autocontrole parece também influenciar a forma como os indivíduos gerenciam suas receitas e despesas, incrementando esse gerenciamento.

Fugita *et al.* (2006) demonstraram que uma interpretação abstrata parece aumentar a capacidade dos indivíduos de exibir autocontrole, resistindo às tentações e inibindo inclinações que não são adequadas. Assim que os indivíduos passam a, ao invés de “como”, considerar o “por quê”, eles procuram se envolver em atividades que proporcionem recompensas maiores no futuro, no lugar de prêmios menores imediatamente. Uma interpretação abstrata evocada após reflexão sobre o que leva o indivíduo a adotar determinado comportamento provoca uma busca por objetivos futuros, ao invés de necessidades imediatas. Fugita e Han (2009) ampliaram esse entendimento ao demonstraram que, além de facilitar o autocontrole, uma interpretação mais abstrata ajuda a associar tentações a efeitos negativos, fazendo-as influenciarem o autocontrole sem a necessidade de uma deliberação consciente.

Visão de curto prazo. De acordo com a teoria do nível de interpretação (ou *construal level theory*), objetos, eventos ou indivíduos podem ser percebidos tanto próximos como distantes. Um evento pode ocorrer em breve ou no futuro. Da mesma forma, pode ser mais provável e, portanto, próximo, ou mais improvável ou distante. E, ainda, pode ser experimentado a partir da perspectiva dos próprios indivíduos e, assim, ser próximo, ou a partir da perspectiva de um observador, e, por isso, distante (TROPE; LIBERMAN, 2000).

A premissa fundamental dessa teoria é que os objetos, indivíduos ou eventos distantes são classificados e representados como abstratos, não observáveis, intangíveis e com conceitos amplos. Em contraste, os próximos são representados

como concretos, específicos, com características observáveis (TROPE; LIBERMAN, 2000).

Da mesma maneira, a teoria de interpretação temporal (*temporal construal theory*) afirma que situações em futuros distantes são decifradas usando características mais abstratas e centrais. A distância temporal de um evento afeta as decisões de um indivíduo em relação a este evento (LIBERMAN; TROPE, 1998).

É possível considerar que indivíduos com maior visão de curto prazo e com limitações em sua capacidade de abstração tendem a enxergar mais suas necessidades imediatas, o que pode ser uma explicação para a característica do prazer imediato, observada por Mattoso (2005), entre a população de baixa renda.

Nessas condições, pode-se supor que consumidores, diante a possibilidade de aquisição de um bem “imediatamente”, mesmo que em condições economicamente desfavoráveis, provavelmente farão a escolha pela compra a prazo, em vez de poupar e comprar à vista por um preço melhor. Isso acontece pela dificuldade tanto de adiar a satisfação quanto de enxergar o valor superior na condição a prazo. A visão de curto prazo faz o indivíduo subestimar a “dor do pagamento” futuro, quando comparado à satisfação da recompensa imediata ocasionada pela compra de um bem. Quando faltam recursos, espera-se o envolvimento desses indivíduos em financiamentos, o que pode dificultar a gestão das finanças.

Preferência por crédito. Alguns estudos baseados na economia comportamental e na contabilidade mental investigaram os efeitos do crédito e das formas de pagamento nas escolhas dos consumidores (SOMAN; CHEEMA, 2002; SOMAN; LAM, 2002).

Para Kirchler, Hoelzl e Kamleitner (2008), a tomada de decisão pelo uso do crédito no âmbito doméstico sofre influência social, que pode alterar a contabilidade mental individual, mudando a utilidade do bem a ser adquirido, bem como influenciar o nível de ligação entre o bem e o uso do crédito.

Raghubir e Srivastava (2008) reforçam esse entendimento a partir da investigação que fizeram sobre o efeito da forma de pagamento e o quanto ela é mais próxima de um cartão de crédito ou de dinheiro. Eles argumentam que os meios de pagamento diferem na transparência ou na identificação mais viva do fluxo de saída do dinheiro. Nessa ótica, o pagamento à vista em dinheiro é a forma mais transparente e, conseqüentemente, a que reflete a maior “dor do pagamento”, fazendo com que formas menos transparentes, como cartão de crédito, facilitem o gasto.

Estudos sobre os efeitos da forma de pagamento no comportamento de compras sugerem que os consumidores tendem a gastar mais usando o cartão de crédito em comparação com o pagamento em dinheiro (FEINBERG, 1986; KIRCHLER; HOELZL; KAMLEITNER, 2008; RAGHUBIR; SRIVASTAVA, 2008).

Moura (2005) e Ponchio (2006) investigaram a atitude em relação à dívida entre consumidores brasileiros de baixa renda em um contexto muito próximo deste estudo. A escala utilizada por Moura (2005) apresenta três dimensões: impacto sobre a moral; dimensão temporal; e controle. A mais importante para este estudo será a temporal, ou seja, a preferência dos consumidores entre consumir agora ou adiar o gasto.

Neste cenário, a facilidade de acesso ao crédito é um aspecto que diferencia o servidor público dos trabalhadores de outras instituições, pois para ele é muito mais fácil e mais barato obter crédito. Tal fenômeno ocorre principalmente pelo fato de que, para as instituições ofertadoras de crédito, emprego público é sinônimo de renda garantida, porque a maioria do crédito concedido é consignado, ou seja, descontado diretamente na folha de pagamento do servidor.

Propensão a planejar. O planejamento tem efeitos importantes no comportamento do consumidor quanto às escolhas que são feitas ao longo do tempo (LYNCH JÚNIOR *et al.*, 2009). O planejamento e a falta desse estão presentes em várias teorias do comportamento do consumidor.

Katona (1974) considera os fatores psicológicos associados à forma como os indivíduos planejam e se adaptam às condições econômicas para explicar temas

fundamentais da pesquisa do comportamento do consumidor em relação a gastos de consumo, poupança e acúmulo de riqueza. Modelos de comportamento importantes na literatura representam a maioria dos comportamentos tal como planejados (AJZEN, 1991).

A propensão ao planejamento e seus efeitos podem variar conforme a situação, assim como de indivíduo para indivíduo. Considerando situações que envolvem curto e longo prazos, para decisões tanto de tempo como de dinheiro, Lynch Jr. *et al.* (2009) consideram a tendência para se programar como reflexo de diferenças individuais com base em: frequência de formação de metas; frequência e profundidade na formação de submetas; uso de lembretes que ajudem a enxergar o quadro geral e as restrições; e preferência pessoal para planejar.

Trabalhos de escolhas intertemporais apresentam diferenças na forma de pensar dos indivíduos quando se comparam eventos que acontecem no dia seguinte, em algumas semanas ou meses no futuro (LAIBSON, 1997; SOMAN 1998). É possível supor que consumidores que tendem a planejar suas finanças no longo prazo têm melhores condições de fazer a gestão de finanças domésticas, uma vez que eles antecipam gastos e despesas em seu orçamento, aumentando sua condição de previsão.

3.3.2 Variáveis sociodemográficas

Destacaram-se aqui três variáveis sociodemográficas.

Idade e estágio no ciclo de vida. Para Shefrin e Thaler (1988), os indivíduos apresentam comportamentos e motivações distintas ao longo do ciclo de vida. Segundo a teoria do ciclo de vida de Modigliani (1966), os indivíduos planejam seus gastos e poupança no longo prazo com a intenção de manter seu estilo de vida estável durante toda a vida.

Os indivíduos passam por diferentes estágios em seu ciclo de vida que influenciam no seu padrão de consumo. Neri (2011) salienta que no período inicial da vida profissional o desejo de consumo é, normalmente, maior que a renda, induzindo

uma demanda por empréstimos, o que confirma a teoria de Modigliani (1966), que aponta o crescimento da intenção de utilizar o dinheiro da poupança com a idade.

Nível de educação formal. A relação entre a renda e a educação é conhecida. À medida que a renda aumenta, aumentam também os anos de escolaridade. Com base nessa afirmação, Neri (2011) argumenta que a evolução maior da renda entre mulheres pode ser reflexo do crescente adiamento do casamento e da maternidade, além da maior escolarização das mulheres, que hoje já supera a dos homens.

Segundo Antonides, Groot e Raaij (2011), indivíduos menos escolarizados praticam mais o orçamento mental como simplificação para seu processo de gestão das finanças domésticas. Este resultado foi obtido em um estudo com consumidores alemães com níveis de educação e renda bem mais altos do que são encontrados, em média, para os indivíduos brasileiros.

Ocorrência de eventos críticos. A ocorrência de determinados eventos tem potencial para alterar a forma como os indivíduos lidam com suas finanças domésticas. Segundo Mattoso (2005, p. 173), “os problemas financeiros enfrentados pelos indivíduos de menor renda têm origem em situações inesperadas, como desemprego, redução ou suspensão de renda, doenças e emergências em geral”. Getter (2003) conclui que problemas de inadimplência decorrem principalmente de eventos inesperados, especialmente quando os indivíduos não têm reservas.

Entre os consumidores com problemas de inadimplência participantes da pesquisa Perfil dos inadimplentes da Boa Vista (2012), 33% revelaram que o motivo da inadimplência é o desemprego.

A separação conjugal também tem potencial para alterar o orçamento doméstico, uma vez que a renda familiar total será alterada e um novo arranjo orçamentário se torna necessário.

A falta de reservas para as emergências, principalmente nos orçamentos mais restritos, acaba fazendo com que qualquer evento inesperado traga situações que

podem impactar o orçamento doméstico e a forma como ele é administrado pelas famílias.

3.4 Consequências da gestão das finanças pessoais

Esta seção mostra duas consequências da gestão das finanças pessoais. Primeira a inadimplência, que pode ser entendida como consequência negativa do processo de gestão dos orçamentos. Segunda, a poupança, que indica que o indivíduo conseguiu gerir bem suas contas, indicando um resultado positivo sobre a situação financeira das famílias.

A inadimplência ocorre depois que o consumidor se compromete com o pagamento de algum valor em uma data, não consegue realizar dentro do prazo (DOMINGOS, 2012). Uma das possíveis explicações sobre esse comportamento é a dificuldade em exercer o autocontrole. Segundo Webley e Nyhus (1998, p. 6), o “comportamento é resultado da intensidade vivida de tentações e da habilidade do autocontrole em situações onde há conflito entre o curto prazo (gastar agora) e os objetivos de longo prazo (orçamento sólido)”. Dessa forma, o consumidor, ao se deparar com uma promoção ou facilidade de pagamento, tende a subestimar o quanto essa oportunidade compensa, desconsiderando o impacto dessa decisão em seus planejamentos de longo prazo, como a poupança.

O endividamento ocorre quando os gastos superam a renda (LYNCH JÚNIOR, 2011). Isso é óbvio. Porém, mais importante é analisar as situações que podem dela derivar dela. Até o momento em que os indivíduos assumem dívidas que estão dentro de um limite definido de sua renda, eles têm condições de adquirir bens e serviços sem problemas para efetuar o pagamento. A partir do momento em que o valor da dívida cresce, sem que a renda acompanhe o crescimento, eles passam a enfrentar problemas para pagá-las.

A pesquisa sobre endividamento, no âmbito economia comportamental, ganhou destaque com o trabalho de Katona (1974) e tem se expandido rapidamente (DAVIES; LEA, 1995). Segundo Katona (1974), o indivíduo pode gastar mais do que ganha por três motivos: a renda é baixa, insuficiente para cobrir despesas, mesmos

as essenciais; a renda é alta, mas existe um forte desejo de gastar; e falta de desejo de poupar, independente da renda. Esse estudo é de grande importância, pois traz, além dos aspectos econômicos adversos, fatores psicológicos relacionados ao endividamento.

Vários autores passaram a incorporar variáveis distintas, tentando justificar por que o endividamento não pode ser explicado apenas por fatores econômicos. Em sua pesquisa com consumidores de baixa renda, Ponchio (2006) concluiu que indivíduos mais materialistas são mais propensos a contratar crédito para o consumo e têm atitudes mais positivas em relação ao endividamento. Andersson *et al.* (2013) investigaram a relação entre o capital social e o risco de inadimplência ou falência pessoal. Concluíram que, à medida que aumenta o capital social, menores os riscos de inadimplência ou falência pessoal quando o risco individual é controlado.

Parte dos estudos sobre endividamento reflete a crescente preocupação com o crescimento da dívida nos cartões de crédito. A maioria desses estudos aborda aspectos macroeconômicos, desenvolvem modelos para previsão de situações de inadimplência e apontam algumas estratégias usadas pelos consumidores na decisão de deixar de pagar para continuar conseguindo crédito para suas despesas essenciais (DUNN; KIM, 1999; CHATTERJEE *et al.*, 2007; ANDERSSON *et al.*, 2013).

Do ponto de vista das finanças individuais, estudos preditivos de inadimplência consideram principalmente a relação entre renda e dívida. Dunn e Kim (1999) apresentam outras três variáveis para tentar explicar melhor os modelos: razão entre o total de pagamento mínimo dos cartões e renda familiar; percentual do total do limite usado pelo consumidor; e número de cartões de crédito nos quais o consumidor atingiu o limite.

Tomando como base a economia comportamental, Amar *et al.* (2011) questionaram os consumidores como decidem sobre o pagamento das suas dívidas. Os autores argumentam que as pessoas têm aversão à dívida, uma vez que tendem a quebrar tarefas complicadas em partes mais gerenciáveis. Como as perdas são mais dolorosas quando segregadas (*prospect Theory*), os consumidores tendem a pagar

as dívidas menores primeiro, com o intuito de reduzir a quantidade de dívidas, independente das taxas de juros.

Embora a aversão à dívida possa levar o consumidor a tomar decisões não otimizadas em relação ao pagamento delas, quando ele tem de escolher entre pagar uma dívida e fazer nova compra, a aversão à dívida pode levá-lo a desistir da compra em favor do pagamento da dívida, evitando o aumento dela (AMAR *et al.*, 2011).

Fonseca e Muramatsu (2008) analisaram o comportamento da série de consumo privado e de poupança privada no Brasil entre 1981 e 2007. Eles encontraram anormalidades no comportamento dos indivíduos que não podem ser explicadas pela teoria econômica neoclássica, por exemplo: aumento da poupança em períodos de hiperinflação no final dos anos de 1980; queda nas taxas de poupança em 1990; consumo crescente, acompanhado de forte endividamento; e inadimplência a partir do ano de 2000, em meio a um cenário de possibilidade de planejamento do orçamento. Ainda do ponto de vista da economia comportamental, as autoras apresentaram explicações para essas anormalidades. Com a estabilização da moeda brasileira a partir de 1994 até 2014, notou-se um crescimento do consumo que não veio acompanhado do aumento da poupança privada, o que seria esperado levando-se em conta as possibilidades maiores de planejamento advindas da estabilidade econômica. Ao invés disso, essa expansão do consumo foi seguida de aumentos nos índices de endividamento e inadimplência, em parte estimulada pelo maior uso de cartões de crédito que acompanhou essa expansão de consumo.

A estabilidade de preços e o crescimento da renda dos indivíduos a partir do Plano Real contribuíram para um clima de otimismo. Esse sentimento positivo tornou-se mais intenso pela utilização de atalhos mentais na previsão de eventos futuros, principalmente negativos, e por dificuldades cognitivas na previsão do impacto dos juros, levando os consumidores a subestimar a probabilidade de incorrer em situações negativas, como a inadimplência e o endividamento. Características comportamentais (imediatismo, falta de autocontrole e inconsistência) seriam as causas que levaram a um julgamento equivocado e induziram os consumidores a

superestimar a necessidade do crédito em detrimento de ações mais cautelosas (FONSECA; MURAMATSU, 2008).

As autoras concluíram que a motivação racional, a partir da estabilização econômica de 1994, apontava para a possibilidade de planejamento do orçamento, em que as altas taxas de juros reais e a inflação controlada induziriam a amenizar o consumo. No entanto, a motivação emocional apontava para a valorização do consumo imediato, decorrente da memória do choque institucional de 1990, com o confisco da poupança instituído pelo plano Collor, e da inconsistência temporal intensificada pelas facilidades de acesso ao crédito. Hoje, observa-se o crescimento dos níveis de endividamento e de inadimplência ao invés de comportamentos de estabilização do consumo, indicando que as motivações emocionais superam as motivações racionais na determinação da escolha dos consumidores (FONSECA; MURAMATSU, 2008).

A contínua expansão das ferramentas de crédito “deve necessariamente ser acompanhada da igual expansão dos instrumentos de comprometimento e da divulgação dos mesmos; do contrário, há possibilidade de deterioração das finanças familiares, como alguns países já vêm testemunhando” (FONSECA; MURAMATSU, 2008, p. 81).

A poupança é outra consequência da gestão das finanças pessoais. Poupar é evitar o consumo por determinado período em favor da possibilidade de consumo no futuro. Do ponto de vista psicológico, isso está relacionado à forma como as pessoas lidam com incertezas e como fazem provisões para esse período no futuro, a fim de garantir algum recurso para consumo (WARNERYD, 1989).

A poupança pode ser entendida, ainda, como uma atividade complementar ao consumo, em função de dois conjuntos de fatores: a habilidade para poupar; e a disposição para poupar. A habilidade é determinada em função da renda, enquanto a disposição tem medidas subjetivas, que consideram o nível de otimismo ou de pessimismo da população (KATONA, 1974). O autor define três tipos de poupança: contratual (pagamento de financiamentos ou seguros); discricionária (decisão

deliberada de comprar após a satisfação das necessidades básica); e residual (não planejada, reflete a poupança da sobra do orçamento).

Lindqvist (1981) ampliou a classificação proposta por Katona (1974) ao apresentar uma hierarquia entre quatro motivos ou necessidades de poupança: gerenciamento do caixa – é a mais básica necessidade de poupança e representa a forma como os indivíduos organizam suas receitas e despesas (é nesta categoria que a poupança residual apresentada por Katona (1974) se encontra); reservas para emergências – é frequentemente apontada como sendo a principal razão para a poupança; meios financeiros para alcançar metas desejadas – quando o indivíduo se vê diante de um objeto de desejo que não tem como ser adquirido imediatamente e uma das opções é poupar para alcançar esse objetivo; e gestão da riqueza ou patrimônio – os indivíduos têm recursos suficientes para investir.

Em um estudo que relaciona determinantes psicológicos, sociais e econômicos, Lunt e Livingstone (1991) concluíram que os poupadores, em comparação com os indivíduos que não poupam, possuem maior renda e maior nível de educação, são mais otimistas, acreditam estar no controle de suas finanças, realizam maior monitoramento dessas finanças e são menos flexíveis no seu gerenciamento.

Cheema e Soman (2008) investigaram os efeitos da reserva de dinheiro (*earmarking*) e a divisão em quantidades menores (*partitioning*) sobre a poupança de famílias de baixa renda. Resultados obtidos entre famílias fora do sistema bancário em uma área rural da Índia apontaram um aumento da quantia poupada quando há reserva de dinheiro para a poupança e os valores são divididos em quantidades menores (SOMAN; CHEEMA, 2011). O que explica o efeito da reserva é a culpa que o indivíduo sente ao usar o dinheiro reservado para a poupança com outra atividade, flexibilizando seu orçamento mental. O efeito da divisão em quantidades menores pode ser explicado pelo aumento da habilidade dos consumidores em exercer autocontrole quando ele é forçado a pensar mais vezes, dando mais atenção a suas decisões de consumo (CHEEMA; SOMAN, 2008; SOMAN; CHEEMA, 2011).

Mackenzie e Liersch (2011) encontraram em sua pesquisa sobre poupança que, mesmo conseguindo explicar como funciona a sistemática dos juros compostos, os indivíduos têm dificuldades de entender o efeito cumulativo dos juros, fazendo com que retardem o início da poupança para aposentadoria, subestimando o custo dessa espera em começar a poupar. Esse viés pode levar o consumidor a se preocupar menos com a aposentadoria, considerando que mais tarde ele poderá se ocupar disso. Os autores concluíram que, ao deixar mais claro para os indivíduos o efeito do crescimento exponencial no acúmulo dos recursos ao longo do tempo, eles poupam mais.

Herchfield *et al.* (2011) demonstraram que as pessoas deixam de poupar para a aposentadoria pela dificuldade que têm de se conectar com seu futuro, perdendo sua capacidade de se ver no futuro e de prever suas necessidades. Ao serem apresentadas à sua imagem projetada no futuro, elas poupam mais para a aposentadoria.

Uma estratégia comum para aumentar as taxas de poupança é encorajar os consumidores a definir uma série de metas e razões para poupar. Soman e Zhao (2011) investigaram a influência da quantidade de metas no comportamento de poupança dos consumidores com base na teoria de intenção de implementação. A conclusão a que esses autores chegaram foi que em determinadas situações uma única meta de poupança é mais eficiente para alterar o comportamento dos consumidores para que poupem mais. A definição de mais de uma meta para poupança pode gerar a necessidade de analisar metas que competem entre si, aumentando a complexidade do processo e levando os consumidores a adiar as ações relativas à poupança. Já que a definição de uma única meta evoca uma intenção de implementação mais forte, levando o indivíduo a uma mudança de comportamento em relação à poupança. A vantagem da meta única em relação a múltiplos objetivos é atenuada quando é fácil poupar, ou seja, há recursos excedentes, ou quando é possível integrar as várias metas, ao invés de competirem entre si (SOMAN; ZHAO, 2011).

No próximo capítulo, apresenta-se a metodologia utilizada no estudo.

4 METODOLOGIA DE PESQUISA

Neste capítulo, apresentam-se os elementos metodológicos do estudo quanto a: tipo, abordagem e método de pesquisa; unidade de análise e sujeitos de pesquisa; técnica de coleta de dados e técnica análise dos dados.

4.1 Tipo, abordagem e método de pesquisa

Conforme Webley (1995), estudos na área de finanças pessoais utilizam diversos métodos de pesquisa para obter *insights* derivados de abordagens diferentes. Acrescenta que estes devem ter três características: focar no comportamento atual dos indivíduos ou domicílios; considerar os grupos sociais dos indivíduos investigados; e utilizar métodos variados de pesquisa para maximizar *insights* genuínos acerca desse comportamento. Com base nessas premissas, esta pesquisa caracteriza-se como descritiva, pois tem por objetivo descrever e analisar o comportamento dos servidores técnico-administrativos da UFOP sobre a gestão das finanças pessoais. A pesquisa descritiva é caracterizada pela descrição precisa dos fatos e fenômenos da realidade (TRIVIÑOS, 1987).

O estudo recorreu à abordagem qualitativa, tendo em vista o objetivo de compreender o fenômeno a partir do sujeito (GODOY, 1995). Para esse autor, a pesquisa qualitativa tem sua essência descritiva, pois desempenha papel essencial na busca dos dados e na disseminação dos resultados quando observa a palavra escrita.

O método de pesquisa empregado foi o estudo de caso, no qual foram destacados os principais fatores do comportamento financeiro dos servidores técnico-administrativos da UFOP, relacionando os aspectos que os levam ao investimento e ao financiamento.

Para Gil (2010), o estudo de caso requer disposição do pesquisador para redobrar o planejamento na produção do estudo, para que vieses não interfiram nos resultados. Segundo Yin (2005), a investigação conduzida pelo estudo de caso permite

preservar as características significativas de fenômenos que sejam complexos e investiga um fenômeno contemporâneo em seu próprio contexto.

4.2 Unidade de análise e sujeitos da pesquisa

Segundo Collis e Hussey (2005, p. 73), a unidade de análise “compreende as variáveis sobre as quais se coletam e analisam os dados como uma empresa ou um grupo de trabalhadores, um acontecimento, um processo ou até um indivíduo”. Neste estudo, a unidade de análise escolhida foi servidores Técnico-Administrativos da Universidade Federal de Ouro Preto (UFOP).

Vergara (2005, p. 47), explica que os “sujeitos da pesquisa são os que fornecerão os dados necessários”. Compreendem aqui 22 servidores técnico-administrativos pertencentes ao quadro permanente da UFOP.

As entrevistas foram realizadas por meio da saturação teórica (GODOI; MATTOS, 2006). Por este princípio, no momento em que as respostas às indagações começarem a se repetir e uma nova entrevista não oferecer informações adicionais, pode-se encerrar a fase de entrevistas.

4.3 Técnica de coleta de dados

A técnica de coleta de dados definida para o estudo qualitativo foi o roteiro de entrevistas semiestruturadas. Explicam Cervo, Bervian e Silva (2007, p. 51):

“A entrevista não é uma simples conversa. É uma conversa cujo foco é atingir o objetivo da pesquisa, requerendo do entrevistador a habilidade de saber ouvir e não induzir os pesquisados a respostas predeterminadas, e de saber conduzir a pesquisa de modo que a entrevista não perca seu foco”.

O roteiro de entrevista (ver APÊNDICE A) trata de aspectos como fontes de renda, principais despesas e controle dos gastos, além de outros questionamentos que objetivam identificar o comportamento financeiro dos servidores técnico-administrativos da UFOP, associados a investimento e financiamento, perfazendo um total de 50 perguntas. É importante ressaltar que o roteiro elaborado é um ponto de partida para o levantamento dos dados, podendo surgir novas perguntas que irão

enriquecer o questionamento proposto (MARCONI; LAKATOS, 2011). Esse tipo de coleta é capaz de revelar aspectos subjetivos do indivíduo de suma importância para o tema a ser pesquisado.

As entrevistas foram agendadas e aconteceram dentro dos setores da instituição. Os servidores, depois de tomarem conhecimento dos procedimentos, assinaram Termo de Livre Consentimento e Esclarecimento (ver APÊNDICE B), no qual lhes foram garantidas a preservação da identidade e a possibilidade de desistirem, a qualquer momento, de participar do estudo. As entrevistas foram gravadas, mediante a autorização dos pesquisados, os quais foram informados sobre a natureza do estudo. Após a aplicação das entrevistas, realizou-se a transcrição das respostas.

4.4 Técnica de análise de dados

Para a análise dos dados, empregou-se a técnica de análise de conteúdo, que consiste em um conjunto de informações que descrevem as mensagens emitidas pelos respondentes, as quais que permitem fazer interpretações para chegar a um resultado de pesquisa (BARDIN, 2006).

Em uma primeira etapa, os dados foram organizados, com base na transcrição das entrevistas e em sua subsequente leitura, para identificar as repetições e os pontos em comuns. A partir daí, iniciou-se um processo de geração de categorias, em que os dados foram reduzidos, a fim de representar somente os principais aspectos relativos ao objetivo do estudo. A maior parte dessas categorias foi estabelecida a partir da fala dos próprios entrevistados.

No próximo capítulo, procede-se à apresentação e descrição e análise dos resultados da pesquisa

5 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste capítulo, procede-se à apresentação e análise dos resultados do estudo realizado. Buscou-se traçar o perfil sociodemográfico dos entrevistados, com base na categorização temática, para a análise dos dados coletados nas entrevistas.

5.1 Perfil sociodemográfico dos entrevistados

Nesta seção, exibem-se os dados do perfil dos entrevistados, seguindo-se a análise de conteúdo (Quadro 1).

Quadro 1 - Perfil das entrevistadas

Entrev.	Sexo	Idade (anos)	Cargo	Função	Renda mensal	Renda familiar mensal	Nº de contas bancárias	Nº de cartões crédito	Nº de comp. Familiar	Nº comp.que contribuem para orçamento familiar
E1	Fem.	53	Ass. adm.	Pró-reitora adm.	8 mil	14 mil	2	2	5	2
E2	Fem.	51	Ass. adm.	Ass. adm.	5 mil	10 mil	1	1	3	2
E3	Masc	30	Contador	Contador	5 mil	9 mil	2	0	2	2
E4	Masc	49	Contador	Coord.	6 mil	10 mil	1	1	9	2
E5	Masc.	55	Contador	Contador	10 mil	11 mil	3	1	4	2
E6	Masc.	28	Ass. adm.	Ass. adm.	4 mil	8 mil	1	1	3	3
E7	Masc.	28	Ass. adm.	Ass. adm.	4 mil	4 mil	1	3	1	1
E8	Masc.	59	Aux. laborat.	Aux. Laborat.	4 mil	6 mil	2	1	4	2
E9	Fem.	36	Ass. adm.	Ass. Adm.	4 mil	8 mil	3	0	4	2
E10	Masc.	33	Ass. adm.	Ass. adm.	5 mil	7 mil	2	1	3	2
E11	Fem.	32	Ass. adm.	Ass. adm.	4 mil	10 mil	2	4	2	1
E12	Fem.	52	Adm.	Adm.	5 mil	5 mil	2	2	1	1
E13	Fem.	54	Tec. contab.	Chefe financeiro	4 mil	6 mil	1	0	7	4
E14	Fem.	34	Secretar.	Secretar.	5 mil	8 mil	2	1	4	3
E15	Fem.	53	Ass. adm	Assessor	5 mil	7 mil	2	0	4	2
E16	Masc.	53	Ass. adm.	Ass. adm.	5 mil	7 mil	2	2	4	2
E17	Masc.	28	Contador	Chefe contratos	6 mil	8 mil r	4	2	3	2
E18	Masc.	42	Ass. adm.	Diretor orçamento	7 mil	10 mil	1	0	3	2
E20	Fem.	38	Tec.	Chefe	3 mil r	3 mil	1	2	2	1

			contab.	adm.						
E21	Masc.	32	Ass. adm.	Ass. Adm.	3 mil	3 mil	2	3	1	1
E22	Fem.	26	Ass. adm.	Coord de gestão pessoas	3 mil	8 mil	1	0	3	2

Fonte: Dados da pesquisa

No que tange ao perfil dos entrevistados, evidencia-se que a maioria dos entrevistados é do sexo masculino, tem idade entre 26 a 59 anos, ocupa o cargo de assistente administrativo, exerce funções variadas, tem renda mensal entre 3 mil reais a 10 mil reais e renda familiar entre 3 mil reais a 14 mil reais, possui 1 a 4 contas bancárias e 0 a 4 cartões de crédito, seu grupo familiar é composto de no máximo 7 pessoas e possui 2 componentes que contribuem para o orçamento familiar.

Com vista a obter melhor compreensão dos resultados, a análise de cada uma das categorias é apresentada a seguir:

5.2 Controle financeiro

A análise do controle financeiro, inicialmente, buscou identificar a principal fonte de renda dos entrevistados. De forma unânime, constatou-se que o salário recebido como servidores da Universidade é a principal fonte de renda. Em seguida, eles foram questionados sobre alguma renda complementar, encontrando-se 17 nessa situação, o que representa a maioria. Aqueles que afirmaram não contar com rendimentos complementares, declararam que estratégias são planejadas com vista à obtenção de rendimentos no futuro, considerando, principalmente, abertura de negócio próprio, trabalhos com advocacia, aulas e tutorias.

Hum... abrindo um negócio próprio da família (E1)

Ah sim. Pretendo, sim. Voltar a dar aula de novo, né?. Voltar a dar aula de novo porque eu preciso (E5)

Consigo renda complementar advogando. A renda complementar vem da advocacia. (E11).

Existe o aluguel que minha mãe recebe. Complementa a fonte de renda. (E13)

Com a divulgação mesmo do trabalho de advocacia. Dessa forma, né, adquirindo mais clientes (E20)

Eu faço mestrado também e eu quero dar aula. Aí seria uma atividade complementar.(E22)

Os entrevistados foram indagados se conseguem mensurar o gasto mensal. Identificou-se de modo predominante que eles não sabem ou não realizaram o controle mensal de despesas. Constatou-se que variação mensal de despesas e controle por outro membro da família, como o cônjuge, foram os motivos pelos quais não sabem o valor dos gastos mensais:

Não, esse controle... Nós temos uma conta conjunta. O salário cai nessa conta conjunta. Como eu disse, quem faz esse controle mesmo é meu marido. As despesas são aquelas que eu já falei. (E1)

Ele varia muito de acordo com o mês, porque os meus gastos não são só comigo, né? Então, eu faço uma separação na minha planilha com os gastos que eu faço comigo dos gastos que eu faço em casa. Então, deve estar mais ou menos numa faixa assim, dependendo do mês, de... três mil, três mil e pouco. No máximo, quatro. Mas eu também tenho uma coisa: eu estou pagando carro agora, né? Eu comprei o carro. (E14)

Oscila muito. Oscila muito. Depende da ocasião. Depende de proximidades, amigos, parentes ou não, necessidades de livre de tensões, stress ou não, viagens ou não, pequenas viagens... Depende do mês, da necessidade, do momento, do psicológico, do emocional. (E15)

Ele fica bem próximo do que eu ganho (risos). É o que eu te falei. Não sobra muito, né? Ele fica bem ali... Dá para me manter. Não posso fazer nada muito além. (E20)

Os relatos permitiram identificar que a maioria dos entrevistados não soube dizer com exatidão o valor dos gastos mensais. No entanto, consideram que a renda recebida é suficiente para cobrir os gastos. O controle financeiro foi o principal motivo evidenciado por eles para que a renda cubra as despesas mensais. Com relação aos entrevistados que consideram a renda insuficiente, os principais motivos estão relacionados a dívidas e descontrole pelo aumento dos gastos, conforme expresso nos relatos a seguir:

Olha, quanto mais ganho mais gasta, entendeu? (risos). Um saco sem fundo! Ela não está sendo o suficiente. Não está sendo. Essa é a verdade.(E7)

Não. Na verdade é. Mas no momento não, porque pela atual situação, construí, fiz um monte de dívida assim, construí casa, estou começando a vida agora, então muitas dívidas, mas eu acho que daqui um tempo ela vai ser mais que o suficiente. (E11)

Confesso que eu tenho um pequeno descontrole. Seria sim, mas se fosse mais, seria melhor (E15)

Em seguida, os entrevistados foram questionados sobre os gastos que consideram essenciais e aqueles identificados por eles como supérfluos. Em ordem de prioridade, citaram: alimentação, saúde, moradia e educação:

Ué! O essencial é a alimentação e pagar a conta de luz, essas coisas que você não pode ficar sem, né? (E2)

Alimentação e moradia são os dois gastos essenciais (E4).

Essencial? Alimentação, saúde e educação (E9)

Plano de saúde, compras básicas de mercado, energia elétrica e os gastos com meu filho, que seria fralda, escola... (E17)

Quanto aos gastos supérfluos, foram identificados com maior recorrência: gastos com TV por assinatura, internet com velocidades altas, excesso de lazer e alimentação fora de casa.

Uma assinatura de uma televisão, um plano de internet que às vezes você assina um plano alto e nem utiliza. Dá para você fazer um remanejamento, carro, você pode ter um carro mais barato. Às vezes, você compra um carro mais caro. (E3)

Muita coisa relacionada com o lazer pode ser supérfluo. Assim, viagem, passeio, levar menino para poder gastar dinheiro à toa em shopping. É muito gostoso, mas cansa, né? Ao invés de comer pizza fora, você come pizza em casa e vai fazendo essas... né? Porque dependendo de como que está você faz esse tipo de coisa para... porque é supérfluo, né. Comprar uma roupa que não tem necessidade, não está precisando mesmo. Hoje está precisando de roupa? Aí, vai e compra porque está precisando de roupa e se na está precisando de roupa eu não compro roupa. Então, a gente reduz nisso, o que é teoricamente supérfluo. (E9)

Ah, dá para viver sem assinatura de TV por assinatura. Dá para viver sem o Carro. Acho que dá para viver sem. Ouro Preto, eu moro, tem ônibus toda hora, se descer a pé vou gastar dez minutos para casa e eu não uso ele para viajar, não. Uso ele nessa rotina básica, mas não tem muito gasto assim que eu acho que seria... essencial. Dá para trocar alguns produtos, né, na compra básica, por qualidades inferiores. Mas não tem anda muito. (E17)

Pode-se perceber, que os indivíduos com melhor gerenciamento de suas receitas e despesas têm condições mais favoráveis para evitar situações de inadimplência. O pensamento recorrente em despesas, dívidas e contas acentua o controle, tendo em vista que o indivíduo tem mais oportunidades de refletir sobre suas decisões de compras.

5.3 Planejamento financeiro

Para analisar o planejamento financeiro, inicialmente, buscou-se identificar se os entrevistados realizam algum tipo de planejamento. Constatou-se que a maioria não realiza controle financeiro. Embora o considere relevante, não realizam tal procedimento. Os entrevistados que responderam de modo afirmativo o fazem por meio de planilhas e anotações. Os principais fatores citados por eles para realizar o planejamento estão relacionados a objetivos futuros, como: estudo dos filhos, compra de imóveis, veículo e bens materiais. Os relatos ilustrativos evidenciam esse fator:

Faço. Já tem um planejamento, porque a minha preocupação é o futuro da minha filha. Então, a gente já está pensando em fazer economia. Ela vai fazer oito anos. Para ela não ter uma maior dificuldade futura quando ela estiver estudando. Aí, a gente já planeja assim. (E8)

Tenho. Tenho, sim. Tenho. Para adquirir um outro imóvel num terreno que eu adquiri, que eu comprei. Paguei uma parte dele em dinheiro e uma parte eu tive que levantar um dinheiro no banco. Então eu faço um planejamento de quando eu vou acabar de pagar esse imóvel. E coisas mais supérfluas. Por exemplo, o mês do ano de 2017, que eu pretendo trocar meu carro. Eu faço também um planejamento de quanto eu tenho que juntar por mês para eu conseguir fazer essa troca de carro em fevereiro do ano de 2017. O meu carro vai ter tantos mil quilômetros rodados. Naquela época vou ter tanto em dinheiro, vou ter quitado tantos de juros do meu terreno. Então, eu consigo comprar esse carro. Isso eu faço. Me organizo (E10)

Faço, uai! Então, investimento. No meu imóvel, ou num veículo, ou em um outro algum eletrodoméstico ou bem que eu queira adquirir. Então, a gente que faz. Igual agora: eu estou fazendo uma cozinha planejada na minha casa. Então, eu já estou planejando isso com minha esposa há sei lá, dois anos, ta? E agora que a gente juntou dinheiro para fazer, a gente fez orçamento com várias empresas, né? E por uma questão até do cenário econômico várias empresas, a gente tem uma boa oferta de empresas do ramo que estão aí para pegar o serviço. Então a gente negociou até... o fio do bigode. Conseguimos descontos assim muito bons para poder efetuar esse investimento. Então a gente primeiro se planejou para juntar o dinheiro para fazer a cozinha, né? Agora, na hora de fazer a execução (E18).

Em seguida buscou-se analisar como é realizado o planejamento do pagamento de despesas. Apurou-se que a maioria dos entrevistados realiza planejamento simples. O controle é realizado mensalmente, no qual é priorizado o pagamento de despesas fixas, como: moradia, alimentação e saúde. As datas dos vencimentos também são observadas por eles.

Eu pago primeiro as contas de casa. Depois à medida que vai vencendo as contas, eu vou pagando. É luz, plano de saúde. Depois que eu faço as minhas contas de casa, eu pago o plano de saúde (E8).

Eu monto uma tabela com o que eu tenho para pagar, né. Todo mês. O que tem de despesa nova que chegou eu coloco nessa tabela. E a medida que eu vou pagando, eu vou tipo riscando, até zerar tudo que tem que ser pago, de acordo com as datas que eu tenho entrada de recurso. Aí eu sei mais ou menos quanto que eu gasto com cada coisa. Então eu não falo assim “Ah, eu vou gastar X com isso.”, é... de acordo com o tanto que eu tenho, né, que é da renda familiar. Eu já tenho mais ou menos quanto que eu vou gastar com cada coisa e, aí, eu controlo assim, sabendo o que eu tenho para entrar e mais ou menos o que eu tenho que vai sair (E10).

Eu possuo uma planilha mensal. No início de cada mês, eu já faço uma projeção do mês subsequente. Quando eu estou pagando as contas do mês vigente, eu estou planejando, projetando o começo do subsequente dentro dessa planilha com gastos. É comuns mensais, constantes (E15)

Mensalmente, porque algumas já são fixas, né? Aluguel, alimentação que varia um pouco dependendo do que você vai comprar. Mas aluguel, saúde, água, luz, telefone são coisas fixas, né? Então, planejo isso mensalmente. E aí, o que que sobra disso eu aplico para as outras coisas: vestuário, lazer... (E20)

Ao analisar se os entrevistados possuem reservas para alguma situação de emergência, houve uma similaridade entre os que responderam de forma afirmativa e os que a fizeram de forma negativa. Pôde-se perceber, mesmo para os entrevistados que disseram reservar uma quantia destinada a fins emergenciais, que o valor é guardado na intenção de conquistar um objetivo ou um bem material. No entanto, caso haja a necessidade emergencial, é utilizado. Os relatos demonstram esse fator:

Hoje eu estou sem reserva, em situação de emergência. Geralmente, eu tento guardar algumas coisa, mas hoje eu estou sem reserva (E3).

Possuo. Ela ainda não está tão grande quanto eu gostaria, mas eu possuo (E14)

As reservas que eu faço são para investir na minha moradia. Atualmente eu tenho, mas eu estou em obras. Mas eu procuro não ficar totalmente zerado, né? Eu estabeleço na minha cabeça mesmo um numerário que pelo menos daria para cobrir minha despesa pelo menos de um mês. Certo? Então eu sempre faço essa reserva. Então, digamos, se eu tenho um gasto mensal de três mil reais eu procuro ter sempre ter três mil reais na minha conta, né, e nunca zerar isso, porque eu já me vi em situações de despesas Imprevistas, inesperadas. É nessa que você... (E18)

Ah eu tenho, mas é para atingir um sonho, né? Te falei lá no item que eu moro de aluguel, mas nada impede. Espero que nada aconteça que possa necessitar dessa reserva (E19).

A esse respeito, Boa Vista (2012) explica que a falta de reservas para as emergências, principalmente nos orçamentos mais restritos, acaba fazendo com que qualquer evento inesperado traga situações que podem impactar o orçamento doméstico e a forma como ele é administrado pelas famílias.

Observou-se, ainda, que a maioria dos pesquisados já vivenciou imprevistos em que se tornou necessário possuir algum recurso financeiro. As situações emergenciais, na maioria das vezes, foram relacionadas a questões de saúde, em que tiveram que recorrer a empréstimos financeiros para custear despesas com tratamentos hospitalares e cirurgias.

Quando eu tive problema de estômago, fazer o tratamento, aí o dinheiro que eu tinha de reserva, acabou. Mas fui atrás de um amigo meu. Ele me emprestou na mesma hora. (E8)

Sim. Quando meu pai ficou doente, no ano de dois mil e nove. Resolvido coisa da vida dos outros. Eu fui pedir um empréstimo ao banco, né, na época que eu precisei. Na verdade, não foi resolvido. A gente conseguiu resolver depois que ele saiu do hospital ficou bom e a gente acabou adquirindo apartamento em Belo Horizonte e fazendo uma poupança para que não ocorra uma situação daquela, que acabou acontecendo também de novo (E10).

A gente faz empréstimo, né? É erradíssimo porque você acaba afundando mais no barco, né? Foi o empréstimo. Resolvi isso com empréstimo. Acho que a maioria das pessoas fazem isso (E14)

Então, uma cirurgia que meu pai precisou fazer, e aí a gente não tinha. A princípio, meu tio que arrumou uma parte para a gente e o restante a clínica conseguiu dividir. Mas é, por exemplo, a entrada, que era um valor um pouco maior, a gente não tinha. Então, foi um momento que precisou dessa reserva, e a gente não tinha. Aí, eu peguei empréstimo no Banco do Brasil (E20)

Os bancos e as instituições financeiras são os mais procurados na hora que surge o imprevisto financeiro. No entanto, os entrevistados já recorreram também a familiares e amigos com vista à solução dos imprevistos financeiros.

Getter (2003) conclui que problemas de inadimplência decorrem principalmente de eventos inesperados, especialmente quando os indivíduos não têm reservas.

No que tange à possibilidade de manter ou melhorar de vida com a atual renda mensal, identificou-se de forma predominante que os entrevistados acreditam não

ser possível manter ou melhorar de vida com os rendimentos que possuem atualmente. Entre os principais motivos, citam-se: aposentadoria, em que os rendimentos e os benefícios tendem a diminuir; aumento nos preços de produtos; situação econômica do país; e desvalorização do salário.

Não. Com essa mesma renda, não. Sem uma renda complementar, não. Até porque eu vou me aposentar e a renda tende a diminuir (E1)

Eu acho que não vai ser possível manter não, porque a tendência das coisas é estarem aumentando, né, de preço, e a nossa renda está, vamos dizer, estagnada. Aí, eu não sei se a gente vai poder manter o mesmo nível de vida, né? (E2)

Hoje, como se não tiver alteração, não dá para manter no futuro. Não dá. Não dá para manter. Se não tiver alteração nenhuma, assim, nem de redução, de gastos ou de aumento de renda, eu acho que não mantém, porque a tendência é despesa aumentar. (E9)

Eu acho que posso manter. Melhorar, não, devido à atual situação do país, né. Desvalorização do salário, aumento de preço. Então, melhorar com a renda que eu tenho hoje, eu acho que não (E11).

Observou-se, ainda, que, caso não ocorra um planejamento financeiro ou/e aumento da renda a situação financeira tende a piorar, devido à situação econômica vivenciada pelo país.

Eu acho que piora um pouco. Com a mesma, eu acho que piora um pouco, pela situação do país, pelo aumento de gasto. Hoje, eu sou só uma pessoa. Daqui uns dias, se você arrumar uma namorada, casar, vai ser mais gente para o mesmo salário. Então, a tendência é piorar com a mesma renda de hoje (E6).

Em seguida, os entrevistados foram indagados sobre os gastos financeiros provenientes da fase idosa da vida, tendo em vista a possibilidade de aumento de consumo de medicamentos, plano de saúde e remédios, entre outros.

Constatou-se que os gastos tendem a aumentar nessa fase da vida, pois o salário não acompanha as novas despesas e ocorrem a desvalorização da renda e a piora da qualidade de vida.

Eu penso que é verdade, porque tem outras necessidades que a gente mais novo não tem, né? Acho, inclusive, injusto essa questão da aposentadoria (E1)

É uma fase que é mais difícil da vida, que todo mundo vai passar se a gente não morrer. Vai envelhecer e nesse contraponto está a renda cai na hora

que a gente mais precisa. A gente não tem o suporte governamental, que é quando a gente está velho, está mais fragilizado, NE (E2)

Olha, na verdade, é o seguinte: quanto mais velho a gente vai ficando mais gasta mesmo, e a renda não acompanha, né? Então, você tem deficiência financeira nesse aspecto (E4)

É preocupante. É bem preocupante porque você tem uma renda que é fixa, e tudo sobe muito. A tendência é ir ficando mais velha e aumentando esses gastos. Então, o ideal é que todo mundo consiga fazer uma reserva para isso, mas é preocupante (E9)

Destacam-se, ainda a fragilidade do idoso e a falta de apoio por parte do governo. Assim, ficou evidenciada a necessidade de reservar parte da renda para as despesas com a fase idosa da vida.

5.4 Decisão de compra

Ao analisar a decisão de compra, inicialmente, buscou-se identificar os principais fatores levados em consideração na hora de decidir sobre o que comprar. De forma recorrente, evidenciou-se a necessidade, seguida da capacidade de pagamento. Valor do bem, condições de pagamento e desejo também foram considerados por eles:

Capacidade de pagamento. Depois, a necessidade, desejo, valor do bem e, por último, a oportunidade. E tem ainda a condição de pagamento. (E4)

Eu olho primeiro a necessidade e as condições de pagamento se eu tenho capacidade de pagar, de consumir aquilo lá. Aí eu olho o valor e vejo as oportunidades, se está fazendo falta aquela hora lá. E se não der, eu compro depois. E, por fim, o desejo. (E8)

A primeira coisa hoje? Eu olho a necessidade. Aí, depois, eu olho o valor, bem junto assim. Mas eu penso primeiro na condição (risos) e depois se com essa condição eu tenho condição de pagar. E aí oportunidade ultimamente tem sido a última coisa. Eu olho o desejo e oportunidade, porque às vezes a gente tem uma ótima oportunidade, é uma grande promoção, mas você não está precisando daquilo. Você vai gastar para que, né? Então, hoje eu penso com a cabeça mais assim. Antigamente era pior. A primeira coisa era o desejo. Já foi. No passado já foi. Eu já fui extremamente consumista, extremamente. (E9)

Necessidade, desejo, capacidade de pagamento, condições de pagamento, oportunidade, valor do bem. (E21).

Primeiro a necessidade. Depois é capacidade de pagamento, condição de pagamento, valor do bem e desejo (E22).

Mattoso (2005) salienta que os consumidores, diante da possibilidade de aquisição de um bem “imediatamente”, mesmo que em condições economicamente desfavoráveis, provavelmente, farão a escolha pela compra a prazo, em vez de poupar e comprar à vista por um preço melhor. Isso acontece tanto pela dificuldade de adiar a satisfação quanto pela dificuldade de enxergar o valor pago a maior na condição a prazo.

Buscou-se analisar os produtos adquiridos pelos entrevistados por meio de financiamento. De modo predominante, identificou-se a aquisição de veículo. Tal bem é financiado devido ao valor, que geralmente é elevado. No entanto, todos os entrevistados já adquiriram algum produto ou bem utilizando-se de financiamentos.

Em seguida, os entrevistados foram indagados se analisam as condições de financiamento, considerando a real disponibilidade financeira. A maioria, que representa 18 deles, respondeu de forma afirmativa. Identificou-se que o pagamento à vista não é prioridade desde que juros não estejam embutidos no financiamento. São analisados os preços em diferentes lojas, as condições de pagamento e o valor das prestações:

Analiso. Primeiro se eu tiver com o dinheiro em mãos e ver que o valor à vista é mais baixo, eu prefiro pagar à vista. Agora, se não tiver tanta diferença e sem juros, aí eu prefiro financiar. (E3)

Analiso, analiso. Por exemplo, para comprar a máquina agora, eu faço uma tomada de preço de três a quatro lojas e condições de preço. Então, achamos no Extra. Em promoção, essa marca que custava mil e novecentos reais comprei a mil e trezentos reais e pagar de doze parcelas fixa, né? Que nos outros locais faziam só seis ou oito. Então, analiso, sim, nessa parte aí. Estou dando esse exemplo, né?E(5)

Analiso, Eu fiquei sem carro dois anos. Então, eu via se eu podia assumir aquilo ali, entendeu? Olhei primeiro lá para me dar uma boa entrada, para não ficar com a prestação muito alta e ficar apertado. Isso aí eu analiso, porque eu não gosto mesmo, de jeito nenhum.E(8)

É, atualmente eu considero pagamento sem juros Se tiver juros, eu não compro. É a condição de pagamento. Eu tenho em mente que meu limite de capacidade é tipo assim de nunca ocorreu de faltar não.E(17)

Identificou-se, ainda, que os entrevistados têm conhecimento dos valores das taxas de juros e de qual foi o valor pago em juros na última compra financiada, por exemplos, os veículos comprados por meio de financiados.

Questionou-se aos entrevistados se alguma vez já haviam conseguido poupar para pagar à vista. Identificou-se que uma parcela significativa já comprou produtos à vista, no entanto afirmou não conseguir economizar dinheiro para esse fim. Observou-se, ainda, que as compra à vista são destinadas a produtos de menor valor.

Olha, é uma coisa difícil que nem sempre sobra. Essa é a verdade. Você tem que ficar dando prioridade. Você tem que manter. É como você falou, defender o alimento, né? Pagar sua Cemig, pagar sua Telemig, pagar sua... Se tivesse, seria o ideal, né? E(7)

Não totalmente. Já consegui poupar para dar, por exemplo, uma parte e a outra financiada. E(12)

Ainda não cheguei neste ponto, não. É isto que eu estou tentando fazer (risos). Eu queria ter feito isso com o carro, mas a necessidade do carro veio primeiro. E(14)

De valores menores sim, mas produtos de valores maiores não. E(20)

Nessa ótica, o pagamento à vista em dinheiro é a forma mais transparente e, conseqüentemente, a que reflete a maior “dor do pagamento”, fazendo com que formas menos transparentes, como cartão de crédito, facilitem o gasto (RAGHUBIR; SRIVASTAVA, 2008).

5.5 Financiamento, empréstimo e inadimplência

No que tange a financiamento, empréstimo e inadimplência, inicialmente, buscou-se analisar se os entrevistados possuem casa própria, seja por financiamento ou já totalmente pago. Apurou-se que 12 não possuem casa própria e 10 possuem. Destes, a maioria já quitou a moradia.

Em seguida, indagou-se aos entrevistados se eles contam com algum tipo de investimento como aplicações, poupança e plano de previdência. A maioria não possui aplicações e apenas 6 afirmaram possuir algum dinheiro aplicado.

Os entrevistados foram questionados se possuem alguma conta em atraso. Responderam de modo negativo.

Indagou-se aos entrevistados se contam com algum empréstimo. Identificou-se que 18 possuem empréstimos, sendo grande parte destes, consignado em folha de pagamento.

Com relação à percepção dos entrevistados sobre as facilidades que instituições financeiras oferecem para servidores públicos no tocante à obtenção de empréstimo e financiamento, observou-se que elas são eminentes, que as taxas de juros são mais baixas, que o empréstimo e o financiamento são descontados em folha de pagamento, e que a estabilidade que o servidor público possui no emprego facilita a concessão. Tais fatores diminuem o risco de não pagamento, possibilitando maior segurança às instituições financeiras.

Com certeza. Até a taxa de juros para o servidor público é a mais baixa do mercado, porque eles já sabem que o servidor público tem uma estabilidade de emprego e esse financiamento a longo prazo gera lucro para os bancos, né? Mesmo sendo a taxa menor para os outros profissionais, essa garantia que o servidor público vai pagar, que já é descontado na folha de pagamento dele. O banco já tem uma segurança maior para receber (E3)

Tem mais acesso, pelo emprego. Ele tem risco. Não corre o risco porque você tem seu emprego garantido. Você é uma pessoa do setor público federal, então você não corre o risco de você ser mandado embora, aí ele tem acesso a uma taxa de juros mais baixa (E4)

Sim. Sim. Então, tem a facilidade porque eles sabem que vão receber. E como existe a estabilidade, né, que ainda a maioria dos servidores não tem problema de ser mandado embora. São poucos casos, né, e o salário já cai na conta direto ali. Eles já conseguem a autorização para tirar direto do salário antes de cair na conta. Eles têm a garantia que vão receber. Então, eles conseguem colocar uma taxa de juros bem mais baixa. Então, nesse caso, por exemplo, é muito melhor você pegar um consignado e quitar um cheque especial do que pegar um outro tipo de empréstimo. É muito grande! É muito grande! Então, como é servidor, tem essa vantagem. A pessoa do setor privado não tem jeito. (E11)

Dada essa facilidade, buscou-se identificar se os entrevistados já contrataram empréstimo ou financiamento sem maiores análises, até mesmo sem realmente precisar. De forma predominante, constatou-se a não realização de tais práticas. No entanto, observou-se que uma parcela significativa realizou empréstimos sem grandes análises devido às pequenas taxas oferecidas.

Sem precisar não, mas sem maior análise talvez sim (E1)

Sem precisar não, mas sem analisar já, e me arrependi amargamente (E9)

Não, não. Isso daí não. Isso daí eu não fiz. Não como servidora. Depois que me tornei servidora, já estava melhorando minha educação financeira (E14)

Não, sem precisar não. Na verdade, o que eu fiz foi o seguinte: como eles me ofereceram uma taxa de um vírgula tantos por cento, e eu estava pagando o cartão de crédito financiado, eu peguei o empréstimo a um por cento, paguei todo o financiamento do cartão e preferi pagar um por cento a doze por cento (E21)

Ao analisar a melhor forma de evitar a inadimplência, os principais aspectos identificados se relacionam ao planejamento dos gastos, priorizando o que é relevante, respeitar o orçamento, negociar as dívidas, revendo, por exemplo, taxas de juros, e consumir somente o necessário.

Manter os pagamentos em dia ou então, se estiver apertado, negociar, né? Negociar um prazo mais longo até equilibrar. Por exemplo, você fala: “Não posso pagar hoje e vou negociar por doze parcelas. Mas se eu antecipar tem desconto?”. Tentar rever e negociar para não ficar inadimplente, porque mais vale um bom acordo do que uma boa demanda, né? Então, a gente tem que realmente negociar, porque se está apertado em todo meio não é fugindo do problema que vai resolver. Você tem que encarar e tentar negociar. A única forma que eu vejo é essa. Às vezes, a gente toma um pouquinho de prejuízo, mas pelo menos você se mantém limpo no mercado (E5)

É o planejamento de gastos mesmo. É priorizar primeiramente aquilo que você entende como questões de subsistência que você não pode ficar sem, né? Uma alimentação, uma energia elétrica, né? Hoje, a internet tem que, né? São itens assim de despesa fixas e itens básicos que não dá para você viver sem. Então, procurar para não comprometer o orçamento para essas despesas, né? E sempre que a gente se vê num contexto igual esse que estou passando agora, né? Teve uma alta nos alimentos, então você tenta manejar o cardápio, digamos assim, né, procurando frutas da época, você está vendo que está em uma entressafra de carne, então você vai para o peixe ou para o frango, né, fazendo esse tipo de equilíbrio, para não comprometer aquele patamar de despesa, aquele teto de gastos com esses itens. Então, aí você vai conseguir, né, economizar para comprar aquilo que você quer. É assim que eu faço e tem dado certo (E18).

Não consumir o desnecessário, né, porque às vezes a dívida acontece por uma necessidade. Eu posso ficar doente, né? Eu posso, numa emergência, precisar do dinheiro, mas o que eu quero dizer é o seguinte: eu não vou trocar meu carro por um mais novo, mais caro, para fazer uma dívida. Aí, você quer saber a solução? A solução é não entrar na bola de neve, não se endividar (E19).

Os achados apresentados corroboram os estudos da economia comportamental, considerando as pesquisas de Katona (1974) sobre endividamento, ao evidenciar que o indivíduo pode gastar mais do que ganha por três motivos: a renda é baixa e insuficiente para cobrir despesas, mesmo as essenciais; a renda é alta, mas existe um forte desejo de gastar; e a falta de desejo de poupar, independente da renda.

5.6 Grupo de referência

Segundo Blackwell, Miniard e Engel (2005), os grupos de referência compõem-se por todos que influenciam, de modo direto ou indireto, o comportamento e as ações dos sujeitos. Desse modo, ao analisar a influência do grupo de referência, indagou-se aos entrevistados se as pessoas com quem estabelecem convívio social possuem controle de sua vida financeira ou apresentam problemas de dívida e inadimplência. Identificou-se que a maioria das pessoas controla bem suas finanças, no entanto por vezes apresentam algum problema financeiro. Geralmente, tais problemas acontecem devido a situações de emergência, em que precisam contar com algum dinheiro que não estava previsto no orçamento, ocasionando uma situação momentânea de descontrole financeiro.

Muito pouco. Um ou outro tem dívida, mas a maioria não tem aquele controle e tudo mais. No mais, eles pagam as suas contas, né?(E2)

Não. A maioria das pessoas que eu conheço reclamam de falta de recurso, falta de planejamento (E10)

Na maioria, apresentam problemas. Em contrapartida, lido com pessoas também que têm bastante controle, salvo exceções de doenças, né, Imprevistos mesmo. Um exemplo: minha tia nessa condição, minha irmã, um amigo de onde trabalho, dois amigos, mas na maioria em várias, inclusive classes econômicas, né, pessoas de menor poder aquisitivo e pessoas com maior poder aquisitivo. Eu convivo bastante com pessoas que não têm um controle cem por cento dos gastos mensais (E15)

As pessoas do meu ciclo, do trabalho, acredito que não tenham, não. Mas familiar, tem sim, pessoas que estouram cartão de crédito, cheque especial. (E17)

Buscou-se analisar se os bens de alto valor monetário oferecem status. De forma predominante, identificou-se que, na visão dos entrevistados, não oferecem. Para eles, roupas de marca conceituadas e bens valiosos não definem a posição financeira do indivíduo. Observou-se que para alguns entrevistados essa prática está associada à aceitação social na fase da adolescência. No entanto, quando atingem a fase adulta e maior maturidade, tais questões não são relevantes no curso da vida:

No status, não. É melhor você saber se vestir bem, com postura do que a marca em si. (E1)

Não. Eu creio que não. Eu como te disse, o caráter do homem não se mede pela roupa que veste. Eu sou do interior de Ponte Nova, então eu acostumei com a coisa simples, né? Para mim, eu não ligo para grife. Eu não ligo para esse tipo de coisa, não. (E5)

Tenho. Tenho algumas. Mas houve uma época em que eu comprava muita roupa de marca. Eu trabalhei na Câmara Municipal e lá todo mundo anda com roupa de marca. Então, chegam as pessoas com a roupa de marca, e você também quer ter. Então, eu acho que tem muito a ver com o ambiente que você vive. Naquela época eu me deixava levar. Hoje em dia, eu não faço questão, não. Procuo qualidade, né? Eu tenho algumas sim, mas por causa da qualidade.(E14)

Não, não. Não faço questão não. Acho que na adolescência tinha essa preocupação, né? Mas depois vi que isso não é o primordial. Às vezes, tem essa questão que eu ia te falar: eu compro roupa de marcar off shopp, né? Aqueles que estão fora de linha, o preço mais em conta, liquidação, mas sem entrar no motivo da loja para entrar aquela roupa, né? Uma roupa que custava X e aí está três vezes a menos. Aí, eu vejo que está realmente mais em conta, aí eu compro. (E19)

Em seguida, indagou-se aos entrevistados se entre seus amigos é importante possuir veículos de alto valor, roupas de marca, etc. Observou-se que para a maioria esse não é um valor apreciado entre os amigos. Contudo, pôde-se perceber, na visão dos pesquisados, que parte da sociedade valoriza e aceita melhor pessoas bem vestidas e que possuem carros e imóveis de alto valor:

Não, eu acho que não. Eu sou mais tranquilo, não me afeta também não. Como diz o filósofo, “eu sou o que sou e não sou o que os outros querem que eu seja”, está certo? O filósofo Reinal que disse isso. Então, você tem que ser você mesmo, né? Tentar viver o dia a dia bem consigo mesmo, com simplicidade. Se você gosta, você usa. Isso não me faz a cabeça, está certo? (E5)

Eu percebo isso. Na minha família mesmo eu percebo isso. Assim: “Fulano está andando com carro isso, carro aquilo!”. Às vezes, a pessoa passa necessidade em casa, mas na rua anda superpomposo. Eu sempre falo assim: “Mas eu prefiro o meu carro aqui, do jeito que ele está, prefiro assim, podendo sair quando eu quiser, comer o que eu quiser, dar para os meus filhos...”. Não adianta. Eu conheço gente que anda com carro zero quilômetro muito bom, mas o filho anda uma marmota, com roupa curta. Quer uma coisa, e não pode. Então, não é minha prioridade não, mas até na minha família mesmo eu percebo que às vezes esses bens custosos fazem uma vista que para mim é falsa, sem dúvidas. A sociedade é bem assim(E9)

Não. Meus amigos são humildes, graças a Deus. São pessoas tranquilas. Não fazem essa questão toda. Igual o carro que eu comprei, por exemplo. Ele é um carrinho assim mais simples. Foi o que deu para eu comprar, que eu estava com a necessidade de comprar um carro, né? Quando eu comecei a trabalhar aqui, que aqui é muito longe da minha casa, eu comprei um Uno, um Uno antigo, sabe? Então eu comprei um carro para eu andar. Quando eu tiver condições, eu compro um carro que eu vá querer. Vamos supor, um carro com mais coisas, com mais conforto, etc. Mas eu preciso do carro para eu andar. Eu comprei um carro para eu andar, né? E econômico também. Procurei um carro econômico também porque a gasolina está

caro, né? Mas entre meus amigos, não. A maioria deles nem tem carro. Não andam com roupa de marca, procuram promoções (E14).

McCracken (2003) enfatiza que, por meio dos objetos de consumo, os indivíduos se sentem pertencentes a determinados grupos sociais, uma vez que a utilização de determinados produtos o caracterizam socialmente.

Slater (2002) enfatiza que as relações sociais difundiram-se em volta dos indivíduos, que buscam definir sua identidade, pois o consumo lhes confere identificação e definição do eu, tendo em vista que cada um é caracterizado pelos bens que consome, dotados de símbolos que caracterizam sua identidade.

5.7 Dinheiro *versus* qualidade de vida

No que tange a dinheiro *versus* a qualidade de vida, inicialmente buscou-se analisar se a situação financeira atual interfere na qualidade de vida dos entrevistados. Responderam de modo afirmativo 18. Apurou-se que uma vida financeira controlada, sem dívidas, possibilita ao indivíduo tranquilidade, bem como a ausência de nervosismo, agitação e preocupações, além de permitir melhor moradia e cuidados com a saúde, como uma boa alimentação e a prática de atividades física. Os entrevistados ainda mencionaram acesso ao lazer, gastronomia e viagens como diretamente relacionados ao dinheiro.

Interfere um pouco sim. Interfere porque a melhor qualidade de vida que você pode ter eu acho que é saúde, né? Você tendo saúde você tem tudo. O resto das coisas você inteira, vai correndo atrás. A minha qualidade de vida hoje, com a situação financeira, tinha que equilibrar porque emocionalmente você fica mais tranquilo, menos nervoso, menos agitado, né? E quando você está devendo a gente fica preocupado: “será que eu vou conseguir ou não? Aquilo lá cabe?” Como eu sou hipertensivo, como eu tenho pressão alta, aí tem dia que sobe e eu começo a racionar: “é uma dívida que eu pensei que tem que pagar e o dinheiro às vezes está curto e tem outra coisa para fazer”. A gente fica pensando como resolver aquilo. Então, afeta na qualidade de vida. Eu não sei se é isso aí (E5)

Interfere, porque quando você tem acesso a coisas que te dão satisfação e prazer muito grande você está usufruindo daquilo. E quando você adquire alguns gostos diferentes, que você não tinha, como por exemplo, apreciar determinado tipo de vinho, de comida, de viagem, determinado ambiente, isso depende de recurso. Se você não tem recurso, você não vai conseguir fazer aquilo que você quer em determinado momento. Então, muitas das coisas que eu gosto hoje, como por exemplo, lazer com comida, gastronomia, como um tipo de bebida e bem estar, sair, viajar, depende de

dinheiro. Quando dinheiro falta, isso deixa de ser feito. E quando isso deixa de ser feito, causa frustração. Quando isso frustra a pessoa, você fica mal nos relacionamentos, você fica mal no seu trabalho, fica mal com sua família (E10).

Se eu tivesse uma situação melhor, com certeza, eu estaria fazendo mais coisas que melhorariam minha qualidade de vida. Por exemplo, a própria moradia, né? Eu estaria morando muito mais próximo. Seria um gasto a menos com transporte, essas coisas assim. E estaria fazendo uma natação, que é o que eu gostaria. Eu estaria fazendo alguma coisa mais ligada à minha saúde, e não estou podendo fazer por que não está sobrando (E21)

Em seguida, questionou-se aos entrevistados como se sentem quando não possuem recursos financeiros para comprar algo de que gostam. O principal sentimento apresentado foi o de frustração, seguido do de tristeza.

A gente fica frustrado, mas aguarda o momento mais apropriado para comprar (E1)

Hum rapaz! A gente fica um pouco frustrado, né? Mas você tem que compreender que tudo tem seu tempo, que eu vou ter que planejar para comprar aquilo, né? Mas se você quer comprar aquilo e aquilo é essencial, a gente não pode comprar, a gente fica meio frustrado. “Trabalhei tanto, e agora eu quero comprar esse objeto, esses bens aqui, e não posso comprar devido a ser um pouco descompensado”. Eu começo a me culpar um pouco nesse sentido. “A culpa é toda minha mesmo”. Porque se você não está com o pé mais no chão e colocar a mão aonde o chapéu alcança, você evita muito constrangimento. Isso aí é um constrangimento. (E5)

Eu fico frustrado, mas é uma frustração controlada. Quando eu sei que eu vou conseguir adquirir isso, não me incomoda não. Estou me planejando para adquirir, apesar de não ter conseguido naquela oportunidade. Mas quando é uma situação que às vezes foge um pouco do controle, ou é algo que eu gostaria e tem oportunidade, mas eu não posso fazer, isso me deixa um pouco frustrado, principalmente por ter estudado bastante, ser pós-graduado, né? Tive a expectativa e tenho expectativa de ganhar muito mais do que eu ganho hoje, que é bem aquém do que eu poderia ganhar. (E10)

Fico triste, mas tem que ter paciência, né? Ter paciência, esperar mais um pouquinho, para conseguir mais para frente (E22)

Pôde-se observar que, mesmo diante dos sentimentos de frustração e tristeza, os entrevistados percebem a necessidade de planejar seus gastos. O planejamento para eles é a certeza de que, no futuro, poderão adquirir o desejado. Em contrapartida, a ausência de planejamento das finanças induz os sentimentos de frustração e tristeza, pois não têm nem previsão de quando conseguirão alcançar o bem ansiado.

Tais achados corroboram Katona (1974) ao evidenciar um dos quatro motivos ou necessidade de poupar para alcançar metas desejadas. O autor explica que quando

o indivíduo se vê diante de um objeto de desejo que não tem como ser adquirido imediatamente uma das opções é poupar para alcançar esse objetivo.

Por fim, pediu-se aos entrevistados que escrevessem uma frase com as palavras *dinheiro e felicidade*. De modo predominante, eles construíram frases em que o dinheiro está relacionado à felicidade.

Dinheiro ele traz noventa e nove por cento de felicidade e é baseado mais ou menos nisso. Você tendo dinheiro, você tem o prazer de ter o que você quer, entendeu? Dinheiro traz felicidade, satisfação (risos) (E4)

Dinheiro e felicidade? Olha, me deixa pensar, porque é muito clichê. Pode até ser que dinheiro não traga felicidade, mas ele ajuda bem, ajuda bastante. (E21)

Deixa eu pensar para colocar uma coisa diferente (risos). Vou fazer o contrário então. Se o dinheiro for bem aplicado, bem investido, ele pode trazer felicidade (E22).

Pôde-se observar que, na visão dos entrevistados, o dinheiro está inteiramente relacionado à felicidade, tendo em vista que possibilita o acesso a aspectos que trazem felicidade, como: passeios, viagens, gastronomia, conforto e bens materiais entre outros.

No próximo capítulo, apresentam-se as considerações finais do estudo.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta dissertação teve por objetivo descrever e analisar o comportamento que os servidores técnico-administrativos da Universidade Federal de Ouro Preto têm sobre a gestão das finanças pessoais.

Para atender a tal objetivo, realizou-se uma pesquisa descritiva, com abordagem qualitativa, utilizando-se o método estudo de caso. A coleta contemplou 22 entrevistas semiestruturadas aplicadas a servidores técnico-administrativos da Universidade Federal de Ouro Preto.

No que tange ao controle financeiro, evidenciou-se que os entrevistados não possuem a exatidão dos valores dos gastos mensais. No entanto, consideram que a renda recebida é suficiente para cobrir os gastos mensais, sendo que o controle financeiro foi o principal motivo evidenciado por eles para que a renda cubra as despesas mensais.

Quanto ao planejamento financeiro, os indivíduos com melhor gerenciamento das suas receitas e despesas têm condições mais favoráveis para evitar situações de inadimplência. O pensamento recorrente nas despesas, dívidas e contas acentua o controle, uma vez que o indivíduo tem mais oportunidades de refletir sobre suas decisões de compras.

Percebeu-se que na ocorrência de imprevisto financeiro os bancos e as instituições financeiras foram identificados como as instituições mais procuradas pelos entrevistados, familiares e amigos também foram citados como alternativas para a solução dos imprevistos financeiros.

Observou-se, ainda, que caso não ocorra um planejamento financeiro nem aumento da renda, a situação financeira pode piorar, sobretudo na fase idosa, em que os gastos tendem a aumentar.

Destaca-se, todavia, que os consumidores que tendem a planejar suas finanças no longo prazo têm melhores condições de fazer a gestão de finanças domésticas, uma vez que eles antecipam gastos e despesas em seu orçamento, aumentando sua condição de previsão.

Ressalta-se que a falta de reservas para as emergências, principalmente nos orçamentos mais restritos, acaba fazendo com que qualquer evento inesperado produza situações que podem impactar o orçamento doméstico e a forma como ele é administrado pelas famílias.

Com relação à decisão de compra, identificou-se que necessidade e capacidade de pagamento são os principais fatores levados em consideração na hora de decidir sobre o que comprar. Ainda, os entrevistados analisam as condições de financiamento, considerando a real disponibilidade financeira. O pagamento à vista não é prioridade desde que juros não estejam embutidos no financiamento.

No que tange a financiamento e empréstimo, observou-se que as facilidades são maiores para servidores públicos, tendo em vista que as taxas de juros são baixas em relação a outro público, o empréstimo e o financiamento são descontados em folha de pagamento, e a estabilidade que o servidor possui no emprego favorece a operação.

Quanto aos problemas de inadimplência, concluiu-se que eles decorrem principalmente de eventos inesperados, especialmente quando os indivíduos não têm reservas. Assim, a inadimplência ocorre depois que o consumidor se compromete com o pagamento de algum valor em uma data, mas não consegue realizá-lo.

Com relação à influência dos grupos de referência, identificou-se bom controle das finanças por parte das pessoas do convívio social dos entrevistados. Observou-se, ainda, que os bens de alto valor monetário não oferecem status, tendo em vista que não definem a posição financeira do indivíduo.

Pôde-se concluir que, na visão dos pesquisados, parte da sociedade valoriza e aceita melhor pessoas bem vestidas e que possuem carros e imóveis de alto valor.

No que tange ao dinheiro *versus* qualidade de vida, pôde-se observar que, na visão dos entrevistados, o dinheiro está inteiramente relacionado à felicidade, tendo em vista que possibilita o acesso a aspectos que trazem felicidade, como: passeios, viagens, gastronomia, conforto e bens materiais.

Em relação às limitações encontradas para a realização desta pesquisa, destaca-se, principalmente, a dificuldade em conseguir a confiança dos entrevistados, tendo em vista que as questões propostas no roteiro de entrevistas, mesmo que de forma indireta e resguardando a identidade dos entrevistados, expõem informações particulares no que se refere à vida financeira. Desse modo, torna-se difícil garantir o controle para se evitar o viés provocado por respostas socialmente aceitas. O método de coleta de dados também pode não ter sido mais adequado, tendo em vista que o processo de analisado ocorre, muitas vezes, de forma inconsciente e o acesso via entrevistas pode não ser eficiente.

Sugere-se para a realização de estudos futuros a utilização de outros métodos de pesquisa, com vista a ampliar o entendimento sobre o processo de orçamento mental e a gestão das finanças pessoais. Sugere-se ainda a realização de estudos com a mesma classe de trabalhadores em outras universidades federais, permitindo comparações.

REFERÊNCIAS

AJZEN, I. The theory of planned behavior. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, v. 50, n. 2, p. 179-211, 1991.

AMAR, M. *et al.* Winning the battle but losing the war: the psychology of debt management. **Journal of Marketing Research**, v. 48, Special Issue, p. 38-50, nov. 2011.

ANDERSSON, F. *et al.* The Changing Pecking order of consumer defaults. **Journal of Money, Credit and Banking**, v. 45, n. 2-3, p. 251-275, mar./abr. 2013.

ANTONIDES, G.; GROOT, I. M.; RAAIJ, W. F. V. Mental budgeting and the management of household finance. **Journal of Economic Psychology**, v. 32, n. 4, p. 546-555, 2011.

ATKINSON, A. *et al.* **Levels of financial capability in the UK: Results of baseline survey.** Consumer Research Report 47. London: Financial Services Authority, 2006. 146 p.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo.** Lisboa: Edições 70, 2006. 281 p.

BAUMEISTER, R. F. Yielding to temptation: self-control failure, impulsive purchasing, and consumer behavior. **Journal of Consumer Research**, Chicago, v. 28, n. 4, p. 670-676, mar. 2002.

BERG, B. L. **Qualitative research methods for the Social Sciences.** 7. ed. Boston: Pearson, 2004. 336 p.

BLACKWELL, R. D.; MINIARD, P. W.; ENGEL, J. F. **Comportamento do Consumidor.** São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005. 606 p.

BOA VISTA. **Pesquisa perfil do inadimplente.** São Paulo: Boa Vista Serviços S.A., 2012. 33 p.

BURNHAM, T. **A emoção é inimiga do dinheiro: invista com racionalidade e obtenha lucros excepcionais.** São Paulo: Editora Gente/Editora Senac. 2010

CANOVA, L.; RATTAZZI, A. M. M.; WEBLEY, P. The hierarchical structure of saving motives. **Journal of Economic Psychology**, v. 26, n. 1, p. 21-34, fev. 2005.

CERBASSI, G. **Casais inteligentes enriquecem juntos.** São Paulo: Gente, 2004.

CHATTERJEE, S. *et al.* A quantitative theory of unsecured consumer credit with risk of default. **Journal of the Econometric Society**, v. 75, n. 6, p. 1525-1589, nov. 2007.

CHEEMA, A.; SOMAN, D. Malleable mental accounting: the effect of flexibility on the justification of attractive speeding and consumption decisions. **Journal of Consumer Psychology**, v. 16, n. 1, p. 33-44, 2006.

CHEEMA, A.; SOMAN, D. The effect of partitions on controlling consumption. **Journal of Marketing Research**, v. 45, n. 6, p. 665-675, dez. 2008.

COLLIS, J.; HUSSEY, R. **Pesquisa em Administração: um guia prático para alunos de graduação e pós-graduação**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005. 349 p.

CRABTREE, B. F.; MILLER, W.L. Using codes and code manuals. In: CRABTREE, B. F.; MILLER, W. L. (Eds.). **Doing Qualitative Research**. 2. ed. Londres: Sage Publications, 1999. p. 163-177.

DAVIES, E.; LEA, S. E. G. Student Attitudes to student Debt. **Journal of Economic Psychology**, v. 16, n. 4, p. 663-679, dez. 1995.

DOMINGOS, R. Entenda as diferenças entre dívida e inadimplência. **Consumidor Moderno**, 6 jul. 2012. Disponível em:

<<http://consumidormoderno.uol.com.br/index.php/experiencia/na-pele-do-consumidor/item/17516-entenda-as-diferencas-entre-divida-e-inadimplencia>>.

Acesso em: 12 jan. 2016.

DU, R. Y.; KAMAKURA, W. A. Where did all that money go? Understanding how consumers allocate their consumption budget. **Journal of Marketing**, v. 72, p. 109-131, nov. 2008.

DUNN, L. F.; KIM, T. **An empirical investigation of credit card default**. Documento de trabalho. Columbus: Universidade Estadual de Ohio, 1999. 15 p.

FEINBERG, R. A. Credit cards as spending facilitating stimuli: a conditioning interpretation. **Journal of Consumer Research**, v. 13, n. 3, p. 348-356, 1986.

FERREIRA, V. R. M. Psicologia econômica. **Revista de Administração de Empresas – RAE**, São Paulo, v. 47, n. 3, p. 122-125, jul./set. 2007.

FERREIRA, V. R. M. **Decisões Econômicas: você já parou para pensar?** São Paulo: Évora, 2011. 160 p.

FONSECA, P.; MURAMATSU, R. Economia Comportamental e trajetórias de consumo intertemporal: anomalias e evidências do caso brasileiro. **Revista Jovens Pesquisadores**, São Paulo, v. 5, n. 9, p. 63-84, jul./dez. 2008.

FRANK, R. H. **Microeconomia e Comportamento**. 8. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2013. 664 p.

FUGITA, K. *et al.* Construal levels and self-control. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 90, n. 3, p. 351-367, 2006.

FUGITA, K.; HAN, H. A. Moving beyond deliberative control of impulses: the effect of construal levels on evaluative associations in self-control conflicts. **Psychological Science**, v. 20, n. 7, p. 799-804, jul. 2009.

GETTER, D. E. Contributing to the delinquency of borrowers. **The Journal of Consumer Affairs**, v. 37, n. 1, p. 86-100, 2003.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 184p.

GODOI, C. K.; MATTOS, P. L. C. L. Entrevista Qualitativa: instrumento de pesquisa e evento dialógico. In: GODOI, C. K.; BANDEIRA-DE-MELLO, R.; SILVA, A. B. (Orgs.). **Pesquisa qualitativa em estudos organizacionais: paradigmas, estratégias e métodos**. São Paulo: Saraiva, 2006. p. 301-323.

GODOY, A. S. Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. **Revista de Administração de Empresa – RAE**, São Paulo, v. 35, n. 2, p. 57-63, 1995.

HAIR JR., J. F. *et al.* **Fundamentos de métodos de pesquisa em Administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005. 471 p.

HATHAWAY, Ian, KHATIWADA, Sameer. Do financial education programs work? Working Paper, abril, 2008.

HEATH, C.; SOLL, J. B. Mental budgeting and consumer decisions. **Journal of Consumer Research**, v. 23, n. 1, p. 40-52, jun. 1996.

HEATH, C.; O'CURRY, S. Mental accounting and consumer spending. **Advances in Consumer Research**, v. 21, p. 119, 1994.

HENDERSON, P. W.; PETERSON, R. A. Mental accounting and categorization. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, v. 51, n. 1, p. 92-117, fev. 1992.

HERSHFIELD, H. *et al.* Increasing saving behavior through age-progressed renderings of the future self. **Journal of Marketing Research**, v. 48 (SPL), p.23-37, 2011.

HOCH, S. J.; LOEWENSTEIN, G. F. Time-inconsistent preferences and consumer self-control. **Journal of Consumer Research**, v. 17, p. 492-507, mar. 1991.

HOUAISS, A.; VILLAR, M. S. **Dicionário Houaiss da Língua Portuguesa**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2001.

JOHNSON, D. S.; ROGERS, J. M.; TAN, L. A century of family budgets in the United States. **Monthly Labor Review**, p. 28-45, maio 2001.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-292, mar. 1979.

KATONA, G. Psychology and consumer economics. **Journal of Consumer Research**, v. 1, n. 1, p. 1-8, jun. 1974.

KAY-YUT, C.; KRAKOVSKY, M. **Segredos da Economia Comportamental**. São Paulo: Bookman, 2011. 250 p.

KING, N. The qualitative research interview. In: CASSEL, C.; SYMON, G. (Eds.). **Qualitative methods in organizational research: a practical guide**. Londres: Sage, 1994. 266 p.

KIRCHLER, E.; HOELZL, E.; KAMLEITNER, B. Spending and credit use in the private household. **The journal of Socio-Economics**, v. 37, n. 2, p. 519-532, abr. 2008.

KIRSTEN, J. T. **Custo de vida: metodologia de cálculo, problemas e aplicações**. São Paulo: Pioneira, 1985. 158 p.

KOMAROVA, Y.; HAWS, K. L.; CHEEMA, A. Mental accounts and spending: the Role of affect and cognitive load. In: ASSOCIATION OF CONSUMER RESEARCH CONFERENCE, Pittsburgo, 2010. **Anais...** Duluth: ACR, 2010.

KRISHNAMURTHY, P.; PROKIPEC, S. Resisting the triple-chocolate cake: mental budgets and control. **Journal of Consumer Research**, v. 37, n. 1, p. 68-79, jun. 2010.

LAIBSON, D. Golden eggs and hyperbolic discounting. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 112, n. 2, p. 443-478, 1997.

LIBERMAN, N.; TROPE, Y. The role of feasibility and desirability considerations in near and distant future decisions: a test temporal construal theory. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 75, n. 1, p. 5-18, 1998.

LINDQVIST, A. A note on determinants of household saving behavior. **Journal of Economic Psychology**, v. 1, n. 1, p. 39-57, 1981.

LINVILLE, P. W.; FICHER, G. W. Preferences for separating and combining events. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 60, n. 1, p. 5-23, jan. 1991.

LOBÃO, J. **Finanças comportamentais: quando a economia encontra a psicologia**. Coimbra: Actual, 2012. 296 p.

LUNT, P.; LIVIUNGSTONBE, S. Psychological social and economic determinants of saving: Comparing recurrent and savings. **Journal of Economic Psychology**, v. 12, n. 4, p. 621-641, dez. 1991.

LYNCH JR., J. G. Introduction to the Journal of Marketing Research special interdisciplinary issue on consumer financial decision making. **Journal of Marketing Research**, v. 48, Special Issue, S4-S8, nov. 2011.

LYNCH JR., J. G. *et al.* A generalizable scale of propensity to plan: the long and the short of planning for time and for money. **Journal of Consumer Research**, v. 37, n. 1, p. 108-128, 2009.

MACEDO JR.; J. S.; KOLINSKY, R.; JUNÇA DE MORAIS, J. C. **Finanças Comportamentais**: como o desejo, o poder, o dinheiro e as pessoas influenciam nossas decisões. São Paulo: Atlas, 2011. 328 p.

MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de Marketing**: uma orientação aplicada. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006. 720 p.

MATTOSO, C. L. Q. **Identidade, Inserção social e acesso a serviços financeiros**: um estudo na favela da Rocinha. 2005. 237 f. Tese (Doutorado em Administração) – Instituto COPPERAD de Administração, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2005.

MAYER, C. J.; PENSE, K. M.; SHERLUND, S. M. **The Rise in Mortgage Defaults**. Washington: Federal Reserve Board, 2008. 36 p.

MCCRACKEN, G. **Cultura e consumo**: novas abordagens ao caráter simbólico dos bens e das atividades de consumo. Rio de Janeiro: Mauad, 2003.

MCKENZIE, C. R. M.; LIERSCH, M. J. Misunderstanding savings growth: implications for retirement savings behavior. **Journal of Marketing Research**, Special Issue, p. S1-S13, nov. 2011.

MIOTTO, A. P. **Antecedentes e consequências da gestão das finanças domésticas**: uma investigação com consumidoras da classe c. 2013. 164 f. Tese (Doutorado em Administração) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2013.

MODIGLIANI, F. The life cycle hypothesis of saving, the demand for wealth and the supply of capital. **Social Research**, v. 33, n. 2, p. 160-217, 1966.

MOON, P.; KEASEY, K.; DUXBURY, D. Mental accounting and decision making: the relationship between relative and absolute savings. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 38, n. 2, p. 145-153, fev. 1999.

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) – Escola de Administração de Empresas, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2005.

NERI, M. **A nova classe média**: o lado brilhante da base da pirâmide. São Paulo: Saraiva, 2011. 280 p.

PEREIRA, R. Controle e disciplina: armas contra a contabilidade mental. **Blog Tecnisa**, 24 nov. 2010. Disponível em: <<http://blogtecnisa.com.br/mercado/controle-e-disciplina-armas-contr-a-contabilidade-mental>>. Acesso em: 12 jan. 2016.

PONCHIO, M. C. **The influence of materialismo n consumption indebtgedness in the contexto of low income consumers from the city of São Paulo.** 2006. 175 f. Tese (Doutorado em Administração) – Escola de Administração de Empresas, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2006.

RAGHUBIR, P.; SRIVASTAVA, J. Monopoly Money: the effect of payment coupling and form on spending behavior. **Journal of experimental Psychology: Applied**, v. 14, n. 3, p. 213-225, 2008.

ROMAL, J. B.; KAPLAN, B. J. Difference in Self-Control among spenders and savers, **Psychology: A Quarterly Journal of Human Behavior**, v. 32, n. 2, p. 8-17, 1995.

ROTHBAUM, F.; WEISZ, J. R.; SNYDER, S. S. Changing the world and changing the self: a two-process model of perceived control. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 42, n. 1, p. 5-37, 1982.

SHEFRIN, H. M.; THALER, R. M. The behavioral life-cycle hypothesis. **Economic Inquiry**, v. 26, n. 4, p. 609-643, out. 1988.

SLATER, D. **Cultura, consumo e modernidade.** São Paulo: Nobel, 2002.

SOMAN, D. The illusion of delayed incentives: evaluating future effort-money transactions. **Journal of Marketing Research**, v. 35, n. 4, p. 427-437, 1998.

SOMAN, D.; CHEEMA, A. The effect of credit on spending decisions: the hole of the credit limit and credibility. **Marketing Science**, v. 21, n. 1, p. 32-53, 2002.

SOMAN, D.; CHEEMA, A. Earmarking and partitioning: increasing saving by low-income households. **Journal of Marketing Research**, v. 48, S14-S22, nov. 2011.

SOMAN, D.; LAM, V. M. W. The effects of prior spending on future spending dicisions: the hole of acquisition liabilities and payment. **Marketing Letters**, v. 13, n. 4, p. 359-372, 2002.

SOMAN, D.; ZHAO, M. The fewer the better: number of goals and savings behavior. **Journal of Marketing Research**, v. 48, p. 944-957, dez. 2011.

TANGNEY, J. P.; BAUMEISTER, R. F.; BOONE, A. L. High self-control predicts good adjustment, less pathology, better grades, and interpersonal success. **Journal of Personality**, v. 72, n. 2, p. 271-324, 2004.

THALER, R. H. **Mental accounting:** parenthetical remarks. Washington: Meeting of the Society for Judgment and Decision Making, 1993.

THALER, R. H. Mental accounting and consumer choice. **Marketing Science**, v. 27, n. 1, p. 159-25, jan./fev. 2008.

TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais:** a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, 1987. 175 p.

TROPE, Y.; LEBERMAN, N. Temporal construal and time-dependent changes in preference. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 79, n. 6, p. 876-889, 2000.

WARNERYD, K. E. On the psychology of saving: An essay on economic behavior. **Journal of Economic Psychology**, v. 10, n. 4, p. 515-541, 1989.

WEBLEY, P. Accounts of accounts: En route to an economic psychology of personal finance. **Journal of Economic Psychology**, v. 16, n. 3, p. 469-475, set. 1995.

WEBLEY, P.; NYHUS, E. **Dynamics approach to consumer debt**. Documento de trabalho. Exeter: Universidade de Exeter, 1998. 44 p.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005. 212 p.

ZAUBERMAN, G. The Intertemporal Dynamics of Consumer Lock-In. **Journal of Consumer Research**, v. 30, n. 3, p. 405-419, 2003.

APÊNDICES

APÊNDICE A – Roteiro de Entrevistas

1 – Perfil sociodemográfico dos entrevistados

- Idade
- Sexo
- Cargo
- Função
- Renda mensal
- Renda familiar mensal
- Número de contas bancárias
- Número de cartões de crédito
- Número de componentes do grupo familiar
- Número de componentes que contribuem para o orçamento familiar

2 - Controle financeiro

- Qual sua principal fonte de renda?
- Como que você pensa em conseguir essa renda complementar?
- Você sabe qual o seu gasto mensal?
- Sua renda é suficiente para você cobrir o que você gasta?
- Quais gastos você considera essenciais?

3 - Planejamento financeiro

- Faz algum planejamento financeiro?
- Como você planeja? Você planeja esse pagamento? Como você planeja o pagamento de suas despesas?
- Possui alguma reserva para alguma situação de emergência?
- Você se lembra de alguma situação imprevista onde precisou de recursos financeiros?
- No futuro você acha que será possível manter ou melhorar de vida com essa mesma renda?
- Quando ficamos mais velhos gastamos mais, medicamentos, plano de saúde, remédios, etc. O que você pensa sobre isso?

4 - Decisão de compra

- Que fatores você leva em conta na hora de decidir o que comprar?
- Qual foi o último produto que você adquiriu através de financiamento?
- Nas compras a prazo, você analisa as condições do financiamento? É, tipo assim, juros e valor das prestações, e considera sua real disponibilidade financeira?

- Você tem conhecimento da taxa de juros que pagou na sua última conta financiada?
- Você alguma vez já conseguiu poupar para pagar algum produto à vista?

5 - Financiamento, empréstimo e inadimplência

- Possui casa própria? Totalmente pago ou financiado?
- Possui algum tipo de investimento como aplicações, poupança, plano de previdência e outros?
- Atualmente você possui alguma conta em atraso?
- Como a situação foi resolvida?
- Atualmente você possui algum empréstimo, constituição financeira ou outros?
- Você acredita que instituições financeiras oferecem maior facilidade para servidores públicos no tocante obtenção de empréstimo e financiamento em comparação com outro público?
- Dada essa facilidade, você já contratou empréstimo ou financiamento sem maiores análises até mesmo sem precisar realmente?
- Em sua opinião, qual é a melhor forma de evitar a inadimplência?
- Se pudesse voltar ao passado, existe algum gasto que você não teria feito?

6 - Grupo de referência

- As pessoas com quem você convive normalmente controlam bem a sua vida financeira ou apresentam problemas financeiros de dívida e inadimplência?
- Você acha que os bens custosos oferecem status?
- Entre os seus amigos, é importante ter um carro caro, roupas de marca, etc?

7 - Dinheiro versus qualidade de vida

- Seu atual estado financeiro interfere na sua qualidade de vida
- Quando você não tem condições de comprar o que gostaria, como você se sente?
- Faça uma frase com as palavras: dinheiro e felicidade.

APÊNDICE B – Termo de Livre consentimento e esclarecimento

FACULDADE NOVOS HORIZONTES
MESTRADO ACADÊMICO DE ADMINISTRAÇÃO
TERMO DE LIVRE CONSENTIMENTO E ESCLARECIMENTO

Eu _____ consinto em participar do estudo **“Fatores determinantes do comportamento financeiro dos servidores técnico-administrativos de uma universidade federal”**. Essa pesquisa tem como objetivo **descrever e analisar os principais fatores do comportamento de investimento e financiamento dos servidores técnico-administrativo da Universidade Federal de Ouro Preto**.

Fui informado que será utilizado como método para coleta de dados para a pesquisa semiestruturada um gravador com fita microcassete. Este estudo é de caráter acadêmico e será orientado pelo professor Dr. Gustavo Rodrigues Cunha, professor titular da Faculdade Novos Horizontes. Declaro ainda que não sofrerei nenhum tipo de prejuízo de ordem física ou psicológica e que minha identidade será preservada. Autorizo a publicação em meios acadêmicos e científicos, desde que seja preservado o anonimato sobre minha participação. Estou ciente de que poderei comunicar a qualquer momento a desistência em participar desse estudo.

Ouro Preto, ____ de _____ de 2016

Assinatura do participante da pesquisa

Documento de identificação _____

Assinatura do orientador da pesquisa