



Agosto 2017 - ISSN: 1988-7833

O CONHECIMENTO EM FINANÇAS PESSOAIS E A EDUCAÇÃO FINANCEIRA DOS COLABORADORES DE UMA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA COOPERATIVA DO SUL DO BRASIL

Deise Casarotto¹
Gilmar Luiz Colombelli²
Adriana Porto³
David Lorenzi Júnior⁴
Gabriela Beltrame⁵

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Deise Casarotto, Gilmar Luiz Colombelli, Adriana Porto, David Lorenzi Júnior y Gabriela Beltrame, (2017): "O conhecimento em finanças pessoais e a educação financeira dos colaboradores de uma Instituição Financeira Cooperativa do Sul do Brasil", Revista Contribuciones a las Ciencias Sociales, (julio-septiembre 2017). En línea: <http://www.eumed.net/rev/cccss/2017/03/financas-brasil.html>

Resumo: O tema finanças pessoais está hoje entre os mais modernos e atuais, e muito se tem falado sobre a tomada de decisões no que diz respeito à gestão do próprio dinheiro. O principal foco desta pesquisa foi relacionar o nível de conhecimento em finanças pessoais e a educação financeira dos colaboradores da Sicredi, uma Instituição Financeira Cooperativa localizada no Sul do Brasil. Para atingir o objetivo proposto foi realizada uma pesquisa de abordagem qualitativa e quantitativa, com cunho exploratório e descritivo. Quanto ao método realizou-se um levantamento e a coleta de dados foi feita através de pesquisa semiestruturada e questionário fechado. Através das análises realizadas foi possível identificar que o conhecimento apresenta uma variabilidade de acordo com os produtos financeiros estudados, sendo que os níveis apresentados foram: baixo nível de conhecimento para os produtos de renda variável, médio nível de conhecimento para cartão de crédito, produtos de renda fixa e previdência privada e um bom nível para cheque especial e empréstimos. Foi também identificado que dentre entrevistados existem diversas práticas pessoais de finanças, como utilização de limites a longo prazo, obtenção de empréstimos para pagamento de dívidas ou falta de comparação das melhores linhas e taxas. Conclui-se que o nível de conhecimento dos colaboradores em finanças pessoais, por apresentar classificações intermediárias, relaciona-se com as práticas pessoais de finanças que ainda não estão de acordo com os objetivos da educação financeira, de acumulação de renda e uma melhor organização do fluxo financeiro.

Palavras-chave: Finanças pessoais. Educação financeira.

Abstract: The personal finance theme is among the most modern and current and much has been said about decision-making regarding the managing your own money. The main focus of this research was to relate the level of knowledge in personal finance and the financial education of Sicredi's employees, A Cooperative Financial Institution located in the South of Brazil. To reach the proposed objective, a qualitative and quantitative research was conducted, with an exploratory and descriptive character. As for the method, a survey was performed and the data collection was done through semi-structured research and closed questionnaire. Through the analyzes, it was possible to identify that the knowledge presents a variability according to the financial products studied, and the levels presented were: low level of knowledge for variable income products, medium level of knowledge for

¹ Graduada em Administração, Universidade Luterana do Brasil (ULBRA), campus Cachoeira do Sul.

² Professor da Universidade Luterana do Brasil (ULBRA), campus Cachoeira do Sul. gilmarcolombelli@gmail.com

³ Professora Universidade Luterana do Brasil (ULBRA), campus Cachoeira do Sul. adrianaporto2005@gmail.com

⁴ Professor Adjunto da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). davilorenzi@yahoo.com.br

⁵ Mestre em Administração, Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). gabibeltrame@hotmail.com

credit card, fixed income products and private pension and a good level for overdraft and loans. It was also identified that among respondents in various personal financial practices, such as the use of long-term limits, obtaining loans to pay debts or lack of comparison of the best lines and rates. It is concluded that the level of knowledge of employees in personal finance, due to intermediate rankings, is related to personal financial practices that are not yet in accordance with the objectives of financial education, income accumulation and better organization of the financial flow.

Keywords: Personal finances. Financial education.

1. INTRODUÇÃO

Tendo em vista que a área de finanças pessoais estuda a aplicação de conceitos financeiros nas decisões de uma pessoa ou família, não basta deter-se apenas no conhecimento dos produtos financeiros mais usuais, como crédito pessoal, aplicações financeiras e previdência privada, mas também possuir a disciplina necessária para uma boa gestão do próprio dinheiro. Para aquisição desta disciplina, torna-se fundamental que a educação financeira esteja presente no dia a dia e possibilite através de hábitos, percepções e práticas uma efetiva gestão da renda e das despesas, proporcionando uma base para a tomada de decisões, além de incentivar a cultura do planejamento pessoal, sobretudo financeiro.

O planejamento financeiro pessoal assegura que seja seguida uma estratégia orientada ao atingimento dos objetivos que irão formar um futuro patrimônio pessoal. Essa estratégia pode estar voltada ao curto, médio ou longo prazo, com receitas, despesas e investimentos distribuídos e registrados através do apoio da ferramenta denominada de planilha do planejamento financeiro pessoal.

O estudo do tema refere-se a esses três conceitos básicos: finanças pessoais, educação financeira e planejamento financeiro pessoal, que referenciados por autores da área de finanças com obras atuais dentro do contexto pessoal, buscou atingir o objetivo geral deste trabalho, que visou relacionar o nível de conhecimento em finanças pessoais e a educação financeira dos colaboradores da Sicredi, uma Instituição Financeira Cooperativa, localizada no Sul do Brasil. Para isto alguns objetivos específicos foram criados, como identificar o nível de conhecimento em finanças pessoais e as práticas pessoais de finanças destes colaboradores. Os resultados poderão servir de norteadores para a organização na intensificação da gestão do conhecimento e do desenvolvimento pessoal de seus recursos humanos.

2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1 Finanças pessoais

A área de finanças é ampla e dinâmica e afeta diretamente a vida de todas as pessoas e todas as organizações, financeiras ou não, privadas ou públicas, grandes ou pequenas, com ou sem fins lucrativos. Praticamente todos os indivíduos e organizações obtêm receitas ou levantam fundos, gastam ou investem. Diante deste conceito, finanças ocupa-se do processo, instituições, mercados e instrumentos envolvidos na transferência de fundos entre pessoas, empresas e governos, podendo também ser definida como a arte e a ciência de administrar fundos (GITMAN, 2010).

Segundo Cherobim e Espejo (2011), e tratando-se agora do contexto pessoal, finanças pessoais é a ciência que estuda a aplicação de conceitos financeiros nas decisões de uma pessoa ou família. Desta forma, as finanças pessoais têm por objetivo de estudo e análise as condições de financiamento das aquisições de bens e serviços necessários à satisfação das necessidades e desejos individuais. Assim, numa sociedade mercantil cada pessoa realiza diariamente uma quantidade enorme de transações (compra e venda), para abastecer-se do que precisa para viver, e para isso utiliza-se das instituições financeiras e seus produtos como ferramenta para a gestão financeira de seus recursos próprios (PIRES, 2006).

2.1.1 Crédito Pessoal

Para Sousa e Torralvo (2008), crédito pessoal é um montante em dinheiro concedido a pessoas físicas, com devolução do valor em parcelas periódicas acrescidos de juros. Nos tempos atuais quase não é possível prescindir de crédito, pois o mesmo está presente no dia a dia de pessoas, empresas e governos. Quando se compra uma mercadoria ou serviço que não seja trocado por dinheiro à vista, existe uma operação de crédito. O crédito facilita a venda, permitindo que os clientes disponham de bens e serviços no ato e paguem em parcelas no futuro. Também permite que um número maior de compradores tenha acesso ao mercado de bens e serviços.

O governo, incapaz de poupar e realizar o investimento propulsor do crescimento, procurou nos últimos anos ampliar a oferta de crédito para incentivar o consumo de bens e serviços e assim, aumentar a produção. No entanto, o consumo das famílias não consegue sozinho estimular os investimentos, que geram empregos e elevação da renda. Para agravar esse quadro, a população, despreparada para dimensionar o volume de comprometimento do seu orçamento, avança com ímpeto ao crédito fácil e, endividada, busca caminhos para restaurar o seu equilíbrio (SAITO, SANTANA e SAVOIA, 2007).

Pode-se classificar um crédito como bom se a destinação for antecipar um objetivo, satisfazer uma necessidade, investir em educação e seu pagamento couber no orçamento futuro, evitando um período de parcelamento superior ao de vida útil do bem adquirido. Assim, o endividamento (utilização do crédito) será consciente e pode ser otimizado com a escolha da modalidade de dívida adequada às suas necessidades, em prazo adequado e com as menores taxas de juros e as menores tarifas possíveis (FINANCENTER, 2012). Portanto, o crescimento desorientado do crédito produz a inadimplência, porém a utilização consciente do mesmo pode gerar bons frutos no contexto das finanças pessoais.

2.1.1.1 Cheque Especial

Para Cerbasi (2004) o cheque especial é um limite de crédito pré-aprovado disponibilizado e acrescido ao saldo atual da conta corrente. É um tipo de recurso que só incide juros quando for utilizado. Sua disponibilidade é automática, até o limite estabelecido, sempre que há um débito na conta corrente superior ao saldo disponível. O limite é recomposto de acordo com a cobertura do saldo devedor. Na prática é um "saldo extra", que o correntista pode utilizar quando não possuir saldo disponível na conta corrente.

A utilização está sujeita ao pagamento de juros proporcionais ao valor utilizado durante o mês. Os encargos, juros e o Imposto sobre Operações Financeiras (IOF), são calculados diariamente e cobrados mensalmente. As condições de utilização, como: taxas, prazos, valores, garantias, vencimento antecipado, multas, renovação automática são estabelecidas em contrato assinado entre o correntista e a instituição financeira. A instituição poderá mudar unilateralmente essas condições, mediante aviso prévio. A utilização racional do cheque especial deve restringir-se a necessidades eventuais e de curtíssimo prazo (FINANCENTER, 2012).

2.1.1.2 Cartão de Crédito

O dinheiro representado por notas ou moedas passou a ser obsoleto e a corresponder apenas à mínima parte de todo o dinheiro em circulação no mundo. A era do dinheiro eletrônico também está associada ao surgimento do chamado dinheiro de plástico, ou seja, cartões de crédito ou de débito. A grande disseminação dos cartões pode estar associada à segurança e às facilidades trazidas para consumidores e comerciantes. Para os consumidores, o acesso ao crédito permite o pagamento do produto ou serviço dentro de até 30 ou 40 dias, dependendo da data de vencimento da fatura. Depois de a receberem, os clientes ainda têm a opção de quitar apenas um percentual sobre o valor total, incidindo encargos e juros sobre o valor ainda não pago.

Além disso, os consumidores sentem-se mais seguros, pois não precisam transportar grandes quantias de dinheiro em espécie. A comodidade de possuir limite no cartão de crédito pode impulsionar o consumidor à compra, implicando em uma obrigação financeira cujos valores nem sempre são motivos de preocupação. Isso acontece porque, caso não tenha como pagar a fatura do cartão de crédito na data do vencimento, as instituições envolvidas fornecem várias possibilidades para o consumidor parcelar o montante devido. Porém, essas possibilidades contemplam cobrança de juros, cujas taxas são pouco atraentes e, a longo prazo, podem multiplicar por algumas vezes o valor inicialmente devido (SOUSA e TORRALVO, 2008).

Para Luquet (2012), o cartão de crédito significa a antecipação da renda, o organizador do fluxo de caixa, o espelho do orçamento. Porém, não deve ser considerado em hipótese alguma como uma renda extra, ou como o melhor financiamento.

2.1.1.3 Financiamentos e Empréstimos

Financiamentos são meios de tomar dinheiro emprestado para pagar um bem ou serviço específico, como casas, automóveis ou computadores. As alternativas de crédito mais baratas são aquelas em que a propriedade do bem fica com a instituição financeira enquanto o contrato de financiamento não é totalmente quitado.

Empréstimos, por sua vez, carecem das garantias típicas dos financiamentos. São oferecidos para cobrir necessidades de curto prazo de recursos, por alguém que sofreu alguma perda inesperada, falhou nos planejamentos ou foi negligente em suas escolhas. Geralmente com taxas

mais acessíveis do que a linha de Cheque Especial e mais cara do que os financiamentos. Normalmente, é necessária a atualização do cadastro e preenchimento de uma ficha de avaliação (análise do crédito) para verificação da linha de crédito mais adequada, as taxas que serão praticadas e os limites que serão concedidos.

Em geral, Financiamentos e Empréstimos seguem a lógica da tabela Price, que é uma técnica que concentra os pagamentos de juros no começo de um plano de financiamento, deixando para as últimas parcelas a maior parte do real pagamento da dívida. Isso é feito por meio de pagamentos uniformes (prestações iguais), que embutem em seu valor tanto os juros sobre a dívida quanto a amortização dessa dívida. Existe ainda a tabela pelo Sistema de Amortização Constante, conhecido como SAC. Enquanto no sistema Price a amortização é crescente, na tabela SAC a amortização é constante, ou seja, sempre igual e as prestações decrescem ao longo do tempo (CERBASI, 2009).

O crédito tem papel importante na sociedade, contribuindo para o acesso ao consumo, que utilizado de forma consciente, com adequação das melhores taxas e enquadrado no produto específico para a finalidade pode ser uma boa ferramenta na gestão das finanças.

2.1.2 Aplicações Financeiras

Para Cerbasi (2009), investir é o caminho da garantia ou da melhora no futuro daquilo que se construiu até hoje. As aplicações financeiras são contribuições para objetivos de poupança, rentabilidade e consumo de curto, médio ou longo prazo. Conforme Cherobim e Espejo (2011), não basta apenas guardar dinheiro, é preciso guardar dinheiro em produtos financeiros que proporcionem segurança e rentabilidade.

2.1.2.1 Renda Fixa

Os produtos de renda fixa são empréstimos que os investidores fazem para os bancos e governos. Podem ser divididos entre públicos (emitidos pelo governo) ou privados (bancos não públicos) e as taxas podem ser prefixadas ou pós-fixadas. A taxa prefixada é acertada no momento da aplicação, sendo assim, a rentabilidade nominal fica explícita na partida, o ganho real só é conhecido no vencimento do título (rentabilidade da aplicação descontada a taxa de inflação do período). A taxa pós-fixada é a situação inversa: você só conhece o retorno da aplicação na data do seu vencimento, porque a rentabilidade está atrelada a uma taxa que tem variações periódicas (LUQUET, 2012).

A poupança é um investimento tradicional, conservador e muito popular. Quase todos os bancos comerciais possuem esse tipo de investimento e não é preciso ser correntista para investir. A remuneração deste produto é igual para todas as instituições financeiras, bem como suas características e regras, conforme descritas abaixo:

A caderneta de poupança remunera os investidores à taxa de juros de 0,5% ao mês aplicada sobre os valores atualizados pela Taxa Referencial (TR) na data de aniversário da aplicação. Como a caderneta de poupança trabalha com datas de aniversário dos depósitos, dias nos quais serão creditados os juros devidos do período, ao se escolher essa opção, quantias fixas devem ser aplicadas de preferência sempre no mesmo dia de cada mês. O prazo da caderneta de poupança é indefinido: o investidor pode deixar o dinheiro rendendo pelo tempo que desejar. O risco é considerado um dos mais baixos entre as aplicações do mercado financeiro brasileiro, além da baixa complexidade e da rentabilidade fixa, os recursos aportados são garantidos pelo Fundo Garantidor de Crédito (FGC). Dessa maneira, no caso da instituição captadora não conseguir honrar os depósitos, cada investidor tem direito ao ressarcimento de até R\$ 60mil (SOUSA e TORRALVO, 2008).

Conforme divulgado pelo governo, os depósitos em poupança feitos a partir do dia 04/05/2012 passam a ter rendimentos de $TR + 0,5\%$ ao mês se a taxa SELIC - Sistema Especial de Liquidação e Custódia estiver maior que 8,5% ao ano. Caso a SELIC estiver em 8,5% ao ano ou menos o rendimento passa a ser de 70% da $SELIC + TR$ (PORTAL BRASIL, 2012). Conforme Cerbasi (2010) a poupança é o único investimento popular sobre o qual não incide imposto de renda para pessoas físicas e possui baixo risco. Além disso, não se paga tarifa nenhuma para manter uma conta poupança, o que também é muito vantajoso.

Os CDBs são compromissos assumidos pelo banco que oferecem determinada taxa de rentabilidade durante certo período. Bancos de menor credibilidade ou menor tamanho tendem a oferecer melhores taxas, em geral definidas como um percentual do Certificado de Depósito Interbancário (CDI), que por sua vez tendem a acompanhar a taxa SELIC, divulgada pelo Comitê de Política Monetária (COPOM). Em alguns casos, são oferecidas taxas maiores que o CDI, isto é, mais do que 100% deste indexador. Por ter taxas predefinidas, não acompanha o equilíbrio de mercado,

como aumento significativo da inflação por exemplo. Seus ganhos são tributados pela tabela regressiva do Imposto de Renda (CERBASI, 2010).

Quanto aos títulos públicos, o Governo Federal precisa de dinheiro para financiar seus projetos e realizar os investimentos necessários em educação, segurança, estradas e saúde, além de pagar os funcionários públicos e aposentados. São basicamente duas as formas de captação de recursos do governo: arrecadação de impostos e empréstimos junto ao público investidor. Os títulos públicos transacionais no mercado são, portanto, títulos que representam dívida do Tesouro Nacional através de produtos de investimentos disponibilizados aos investidores (COMO INVESTIR, 2012).

2.1.2.2 Renda Variável

As aplicações ditas de renda variável dependem do desempenho da empresa ou da carteira de investimento a que pertence o título. São ditas de renda variável porque não garantem rentabilidade (CHEROBIM e ESPEJO, 2011).

Conforme Cerbasi (2010), ações são participações nos resultados de empresas, que distribuem dividendos (partes de seus resultados) quando ocorrem lucros. No mercado brasileiro muitas vezes se negociam ações muito mais pelo potencial da valorização de seu preço no mercado do que pelo próprio dividendo. Expectativas ruins sobre a empresa fazem com que os investidores se desinteressem das ações, podendo reduzir drasticamente seu preço. Isso pode acontecer pela simples divulgação de uma má notícia pela empresa. Quando operadas com bom conhecimento no mercado, podem trazer grande valorização de patrimônio. Exigem do investidor o conhecimento do comportamento do mercado, da empresa, da economia e da política, além de oferecer elevado risco. Dividem-se em ações ordinárias e preferenciais. As ações ordinárias garantem o direito de voto nas assembleias deliberativas da empresa, permitindo votar para eleger diretores, aprovar demonstrações financeiras, modificar estatutos sociais, etc. As ações preferenciais oferecem preferência no recebimento de dividendos ou no reembolso do capital em caso de liquidação da companhia. Entretanto, as ações preferenciais não concedem o direito de voto (COMO INVESTIR, 2012).

Os fundos de ações, como consta no próprio nome, são fundos que adquirem ações e, em geral, procuram oferecer a seus cotistas uma rentabilidade próxima da renda média das ações de todo o mercado ou de um mercado específico (ações de empresas geradoras de energia, por exemplo). A rentabilidade está sujeita às incertezas de mercado e à especulação dos grandes investidores. São a forma mais simples de negociar ações, exigindo mais o entendimento de como se comportam a economia e o mercado do que o conhecimento das empresas em si. Possuem taxas de administração, exposição a riscos econômicos e políticos e grande instabilidade de comportamento, o que exige mais experiência dos investidores (CERBASI, 2010).

2.1.2.3 Previdência Privada

Conforme Sousa e Torralvo (2008), os planos de previdência privada avançaram rapidamente no Brasil na última década do século XX, não somente pelo aumento da demanda, mas também como reflexo da modernização do mercado financeiro e de instrumentos de investimento. Para Cherobim e Espejo (2011), a previdência privada é uma alternativa para complementar a renda futura, pois os benefícios do Instituto Nacional da Seguridade Social (INSS) não garantirão o nível de renda da fase ativa. Além disso, o déficit da previdência oficial no Brasil só tem aumentado o que obriga a planejar de modo urgente a segurança e o futuro financeiro.

O Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL) é o serviço de planejamento financeiro, administrado por uma seguradora e distribuído por uma instituição financeira, com o objetivo de no longo prazo, obter direito a uma renda mensal, na maioria dos casos vitalícia. O risco é baixo, pois os recursos são investidos em fundos específicos de previdência, em que todos os cotistas têm objetivos semelhantes e de longo prazo. O PGBL é recomendado principalmente para quem sofre retenção do IR no contracheque, pois permite abater do imposto devido até 12% dos ganhos anuais, desde que também contribua para a previdência social e utilize o modelo completo da declaração do imposto de renda. No momento do resgate há incidência do IR sobre o total da aplicação, e a alíquota dependerá da opção feita pelo contribuinte no momento da adesão ao plano, podendo ser a tabela regressiva ou a constante (CERBASI, 2010). No caso da tributação constante, é prevista alíquota única de 15% para os resgates efetuados nos planos de previdência complementar. Se o plano for convertido em renda mensal, a alíquota varia de acordo com a tabela progressiva incidente sobre os salários, vigente na época dos recebimentos.

Para o Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL), assim como no PGBL, seu objetivo também é automatizar um plano de independência financeira para, a partir de determinada data, obter direito a uma renda. Possui baixo risco, pois os recursos são investidos em fundos específicos de previdência em que os cotistas têm objetivos semelhantes de longo prazo. Diferentemente do PGBL, a tributação,

no resgate, incide apenas sobre os rendimentos, passando a ser uma alternativa interessante para quem já deduziu o imposto de renda sobre 12% dos ganhos anuais com a aplicação no PGBL ou que não utiliza o formulário completo para a declaração do IR. Há incidência de tributação sobre os rendimentos, conforme a tabela escolhida no momento da adesão ao plano, podendo ser a tabela regressiva ou a constante.

2.2 Educação financeira

A educação financeira consiste no que se faz com o dinheiro depois que ele é recebido, por quanto tempo esse dinheiro é conservado, no que é empregado e no quanto ele pode render (KIYOSAKI, 2000). Assim, estudos de opções de financiamento, orçamento doméstico, cálculos de investimentos, gerenciamento de conta corrente, planos de aposentadoria, acompanhamento de patrimônio e acompanhamento de gastos são todos exemplos de tarefas associadas à educação financeira.

Para Sousa e Torralvo (2008) pessoas não instruídas financeiramente ou que simplesmente não se interessam pelo tema podem ter problemas para administrar seus próprios recursos. Está implícito que a ausência de uma boa educação em geral ou sobre um determinado assunto em particular, tende a limitar o nível de percepção da realidade, acarretando a não valorização de todas as variáveis que haverão de interferir em uma boa decisão. No caso das finanças pessoais, e reafirmando o que já foi dito, as causas são, principalmente, falta de disciplina, desconhecimento de finanças e ausência de cultura de planejamento pessoal, sobretudo de planejamento financeiro.

Segundo Cerbasi (2004), a falta de poupança é a origem de muitos problemas nacionais. A construção de uma nação rica depende da capacidade de seus cidadãos de enriquecer. Para o autor, o Brasil é predominantemente um país de pobres. Por que, então, não incluir a educação financeira no currículo básico da formação dos cidadãos?

Um exemplo prático é a realidade atual, onde muitos dos jovens têm cartão de crédito antes de concluir o ensino médio e, todavia, nunca tiveram aulas sobre dinheiro e a maneira de investí-lo, para não falar da falta de compreensão do impacto dos juros compostos sobre os cartões de crédito. Simplesmente, são analfabetos financeiros e sem o conhecimento de como o dinheiro funciona, eles não estão preparados para enfrentar o mundo que os espera, um mundo que dá mais ênfase à despesa do que à poupança (KIYOSAKI apud LECHTER, 2000).

Conforme Kiyosaki (2000), a educação financeira é na verdade a sinergia de várias habilidades e talentos, construída por meio de quatro habilidades técnicas, que são os elementos básicos necessários para uma vida financeira, provavelmente, bem sucedida: alfabetização financeira - a capacidade de entender números e serviços financeiros; estratégias de investimento - a ciência do dinheiro fazendo dinheiro, através do conhecimento dos produtos de investimentos; o mercado - a ciência da oferta e da demanda, um investimento faz sentido ou não de acordo com as condições correntes do mercado; a lei - o conhecimento de lei e regulamentos estaduais e nacionais sobre contabilidade, vantagens tributárias, proteção contra processos judiciais.

2.2.1 Objetivos da Educação Financeira

Para Pires (2006) os objetivos da educação financeira são assegurar que: as despesas do indivíduo (ou família) sejam sustentadas por recursos obtidos de fontes sobre as quais tenha controle, de modo a garantir a independência de recursos de terceiros, que têm custo; as despesas sejam distribuídas proporcionalmente às receitas ao longo do tempo, sendo inevitável a utilização de recursos de terceiros, que sejam tomados ao menor custo e pelo menor tempo possível; as metas pessoais possam ser atingidas mediante a compatibilização entre o querer (necessidades e principalmente desejos) e o poder (capacidade de compra); que o patrimônio pessoal cresça ao máximo, ampliando a independência financeira e a necessidade de trabalhar para terceiros ou tomar recursos emprestados para finalidades de consumo.

2.3 Planejamento financeiro pessoal

Na visão de Sousa e Torralvo (2008), o planejamento tem o propósito de produzir um ou mais estados futuros desejados, mas somente serão alcançados se algo for feito. O planejamento é um processo que envolve tomada de decisões no presente que terão reflexos no futuro, geralmente de maneira a se obter o melhor resultado.

O planejamento pode ser aplicado em diferentes esferas, da empresa ao indivíduo, da nação à família, com o ensejo de um processo de mudança. Segundo Covey (2008), uma mudança precisa ter como motivação um objetivo nobre, acrescida da disposição para subordinar o que se quer no momento ao que realmente se quer para o futuro. Conforme Cherobim e Espejo (2011), o planejamento pode ser muito complexo quando estamos, por exemplo, avaliando a realidade de um

país para fazer o planejamento das políticas públicas. É complexo quando estamos, por exemplo, elaborando o planejamento estratégico de uma empresa multinacional. Há que se estudar o ambiente externo e interno da empresa, suas vantagens competitivas e as suas desvantagens.

No caso de um planejamento cujo objetivo é financeiro, Sousa e Torralvo (2008) destacam a importância de estabelecer e seguir uma estratégia dirigida para atingir objetivos financeiros que irão formar um futuro patrimônio pessoal. Contanto que a sinalização seja para a dimensão econômico-financeira, esse futuro patrimônio pessoal terá um componente intangível de inestimável valor, representado pela autodisciplina e pela cultura da convivência pacífica entre as forças econômicas predominantes do mercado: renda, consumo, poupança, investimento, além do aprendizado.

Algumas pessoas pensam que o planejamento financeiro requer a ajuda de especialistas com a elaboração de ferramentas de análise e capacidade de prever o futuro. O planejamento financeiro não requer cálculos complexos nem grande habilidade com números ou calculadoras, boa parte das ferramentas podem ser obtidas sem custo e podem ser adaptadas em casa, a partir da construção por etapas do orçamento pessoal (CERBAS, 2004).

2.3.1 Orçamento Pessoal

Para Gitman (2010), principalmente as pessoas que recebem uma quantia finita de rendimentos (entrada de caixa) num dado período, precisam elaborar orçamentos para garantir que possam cobrir suas despesas (saídas de caixa) no período em questão. O orçamento pessoal é um relatório de planejamento financeiro que ajuda as pessoas ou famílias a atingirem suas metas financeiras. Os orçamentos pessoais costumam abranger períodos de um ano, subdivididos em meses. Para construção da planilha orçamentária, sugere-se seguir alguns passos básicos, para que possa ser construída com coerência e facilite a tomada de decisões.

2.3.1.1 Primeira etapa: Receitas

A primeira etapa objetiva levantar os valores que irão compor as receitas de uma pessoa ou família. As diferentes fontes de receitas devem ser discriminadas, incluindo os ganhos extras, como a venda de determinados bens. Devem ser consideradas também as receitas provenientes de recebimentos de 13º salário, férias, bônus, Participação nos Lucros e Resultados (PLR) ou outras gratificações. A receita líquida deve ser considerada, após descontar do salário, os impostos na fonte, as contribuições sindicais e outros abatimentos (CERBAS, 2009).

Segundo Sousa e Torralvo (2008), os recursos de que uma família dispõe podem vir de diversas fontes, por exemplo: Salário: remuneração referente à prestação de um serviço, pode incluir remunerações variáveis, como comissões e bônus pagos; aluguel: decorrente das locações de bens, geralmente imóveis, sob contrato firmado por determinado período; juros: provenientes de aplicações financeiras em geral; pró-labore: retiradas financeiras por empresários ou sócios pelo trabalho dedicado a uma empresa; dividendos: valores provenientes da divisão de lucros do exercício fiscal de uma companhia, distribuídos entre sócios e acionistas.

2.3.1.2 Segunda etapa: Despesas

A segunda etapa consiste no processo de levantar as despesas e prever um valor para despesas não previstas. Após identificar as possíveis fontes recebidas, recomenda-se o levantamento das despesas que incidirão no orçamento para uma melhor gestão dos recursos financeiros disponíveis.

As despesas fixas referem-se as despesas que são incorridas mensalmente, com elevado nível de necessidade onde se recomenda serem tratadas como de natureza fixa (SOUSA e TORRALVO, 2008). São elas: moradia: gastos com aluguel, condomínio, luz, água, gás, manutenção da casa, IPTU (Imposto predial e territorial urbano), empregada doméstica; automóvel: despesas referentes à combustível, seguros, IPVA (Imposto sobre a Propriedade de Veículo automotor), manutenção e estacionamento; comunicações: gastos relacionados com a utilização de aparelhos de comunicação, como telefonia fixa e móvel, acesso à internet; alimentação/supermercado: linha de despesa referente às compras tipicamente feitas em supermercado, como alimentação, higiene e outros produtos para a casa; educação: pagamento da mensalidade de colégios ou faculdades, além de cursos e outros programas relacionados à educação em geral; gastos médicos e odontológicos: valores destinados a pagamento de gastos destinados ao cuidado com a saúde, com médicos e dentistas; pagamento de empréstimos: devem ser considerados como desembolsos fixos e inadiáveis os compromissos financeiros assumidos anteriormente, representados por juros, pagamento do principal tomado emprestado, a liquidação da fatura do cartão de crédito e o pagamento de compras financiadas em geral.

As despesas variáveis são aquelas sobre as quais é possível um determinado controle e também se referem aos gastos extras, como: restaurantes, teatros, viagens, eletroeletrônicos (CHEROBIM e ESPEJO, 2011). Conforme Sousa e Torralvo (2008), esse tipo de despesa reflete gastos com itens que não são recorrentes todo mês e também não devem ser tão essenciais como as anteriores. Mas isso não significa que essas despesas não devem ser contraídas, elas podem ser contratadas desde que não comprometam a saúde financeira e não prejudiquem o cumprimento das metas estabelecidas, por isso devem ser planejadas. Entre as principais despesas consideradas variáveis, estão: esporte e lazer: despesas com cinema, teatro, restaurantes, dentre outros, sem dúvida indispensáveis à convivência social, mas com algum grau de flexibilidade para adiamento e com relação ao montante gasto para tais fins; higiene e bem estar: cabeleireiro, academia, tratamentos estéticos, entre outros, também indispensáveis, mas que podem ser consideradas despesas variáveis; vestuário: previsão de compra de roupas e calçados em geral.

É importante considerar algum valor dos recursos ganhos em um determinado mês para enfrentar situações imprevisíveis, como uma falha mecânica no carro, uma intervenção médica de urgência, enfim, para qualquer gasto não programado. Esse valor deve ser considerado como despesa, embora haja possibilidade de não ser utilizado.

2.3.1.3 Terceira etapa: Objetivos

O planejamento financeiro pessoal consiste em estabelecer e seguir uma estratégia para a manutenção ou acumulação de bens e valores que irão formar o patrimônio de uma pessoa e de sua família. Essa estratégia pode estar voltada para o curto, médio ou longo prazo e visa garantir tranquilidade econômico-financeira do indivíduo (CAMARGO e CHEROBIM, 2008).

Muitos dos princípios da administração financeira são aplicáveis à vida pessoal, as transações de compra e venda, de tomada de empréstimos e de poupar e investir para atingir objetivos financeiros. Enquanto uma empresa objetiva maximizar a riqueza dos acionistas, as pessoas normalmente têm diversos objetivos importantes (GITMAN, 2010).

De um modo geral os objetivos muito têm a ver com as metas pessoais. Para Luquet (2012), os objetivos de curto prazo são aqueles que devem ser alcançados num período de até um ano. Os de médio prazo devem ser possíveis num período de dois a cinco anos, e os de longo prazo são aqueles destinados, por exemplo, à complementação da aposentadoria ou qualquer outro investimento com horizonte maior que cinco anos,

2.3.1.4 Quarta etapa: Planilha de planejamento financeiro pessoal

Identificadas as entradas e saídas de caixa, com a melhor margem de segurança possível e fixados os objetivos de realização, mês a mês durante o período ideal de no mínimo 12 (doze) meses, é chegada a hora de colocar o planejamento no papel e de iniciar as ações práticas de controle.

Conforme Cerbasi (2009), depois de personalizada a planilha, as atitudes frente ao planejamento financeiro pessoal consistem em, pelo menos, oito atividades: ter disciplina para anotar ou guardar comprovantes de gastos; organizar os gastos para ter uma clara noção do seu padrão de consumo; comparar a evolução do padrão de consumo ao longo do tempo; refletir sobre a qualidade de suas escolhas; estipular alterações no padrão de consumo, visando obter mais qualidade; policiar as novas escolhas para garantir que sejam praticadas; estimar as consequências das escolhas, como o patrimônio ou a poupança formada ao final de cada ano e usar o orçamento atual como base para simular situações extremas, como perda de renda ou recebimento de um grande valor em dinheiro.

Ao final de cada período deve haver a confrontação das realizações nas mesmas dimensões: recebimentos, pagamentos, poupança e nível de investimento, e dessa confrontação devem ser extraídos novos subsídios para novas decisões (CERBASÍ, 2009). O planejamento feito e colocado em prática corresponde a um conjunto de expectativas que foram concebidas e dimensionadas a partir de reflexões, análises históricas e fixação de objetivos mais amplos e sua manutenção corresponde ao atingimento desses objetivos ou até mesmo a tomada de novas decisões no âmbito da vida pessoal.

3 METODOLOGIA

Segundo Lakatos e Marconi (2011), método é o conjunto das atividades sistemáticas e racionais que, com maior segurança e economia, permitem alcançar o objetivo. Esta pesquisa caracterizou-se quanto à abordagem como qualitativa e quantitativa. Conforme Hair *et al.* (2005), os dados qualitativos representam descrições de coisas sem a atribuição direta de números. Já os quantitativos se detêm em organizar e analisar os dados numéricos do que foi pesquisado, necessitando de fórmulas, planilhas ou softwares.

Quanto ao objetivo, caracterizou-se como exploratória, pois tem por finalidade proporcionar maior familiaridade com o problema com vistas a torná-lo explícito ou a construir hipóteses (GIL, 2010). Assim classificou-se, também, descritiva, envolvendo técnicas padronizadas de coleta de dados que, conforme o autor, objetiva descrever as características de determinada população, fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis.

Quanto ao método de pesquisa realizou-se um levantamento, que, segundo Gil (2010), caracteriza-se pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer. Basicamente, procede-se à solicitação de informações a um grupo significativo de pessoas acerca do problema estudado para, em seguida, mediante análises, obterem-se as conclusões correspondentes aos dados coletados.

A pesquisa foi realizada junto ao Sicredi, uma Instituição Financeira Cooperativa. Os dados foram coletados nas Unidades de Atendimento de Cachoeira do Sul/RS, denominadas de Unidade Cachoeira Centro e Unidade Cachoeira Zona Norte. Foi realizada junto aos colaboradores que desempenham cargos alocados na plataforma negocial. Todos os colaboradores da plataforma negocial responderam a pesquisa, totalizando um número de 23 colaboradores que atuam diretamente no atendimento ao associado.

Lakatos e Marconi (2011) afirmam que uma variável pode ser considerada uma classificação ou medida, uma quantidade que varia, um conceito que apresenta valores, aspecto, propriedade ou fator, discernível em um objeto de estudo e passível de mensuração.

Para Gil (2010), o termo variável é um dos mais empregados na linguagem utilizada pelos pesquisadores. Seu objetivo é o de conferir maior precisão aos enunciados científicos, sejam hipóteses, teorias, leis, princípios ou generalizações. Refere-se a tudo aquilo que pode assumir diferentes valores ou diferentes aspectos, segundo os casos particulares. Neste sentido, o Quadro 1 apresenta as variáveis selecionadas para a pesquisa.

Quadro 1: Variáveis

VARIÁVEL	CONCEITO	CATEGORIAS
Crédito Pessoal	Montante em dinheiro concedido a pessoas físicas, com devolução do valor em parcelas periódicas acrescidos de juros (SOUSA e TORRALVO, 2008).	a) Cheque Especial b) Cartão de Crédito c) Empréstimos e Financiamentos
Aplicações Financeiras	Contribuições para objetivos de poupança, rentabilidade e consumo de curto, médio ou longo prazo (CERBASI, 2009).	a) Renda Fixa b) Renda Variável c) Previdência Privada
Orçamento Pessoal	É um relatório de planejamento financeiro que ajuda as pessoas ou famílias a atingirem suas metas financeiras (GITMAN, 2010).	a) Receitas b) Despesas c) Objetivos

Fonte: Sousa e Torralvo (2008); Cerbasi (2009); Gitman (2010).

Como instrumentos de pesquisa foram utilizados o questionário fechado e a entrevista semiestruturada. Segundo Gil (2010), para a coleta de dados nos levantamentos são utilizadas as técnicas de interrogação: o questionário e a entrevista. Conforme Hair (2005) o questionário é um conjunto predeterminado de perguntas criadas para coletar dados dos respondentes. É um instrumento cientificamente desenvolvido para medir características importantes de indivíduos, empresas, eventos e outros fenômenos.

Na entrevista semiestruturada o pesquisador fica livre para exercitar sua iniciativa no acompanhamento da resposta a uma pergunta. O entrevistador pode querer fazer perguntas relacionadas que não foram previamente imaginadas e que não estavam originalmente incluídas. Essa abordagem pode resultar no surgimento de informações inesperadas e esclarecedoras, melhorando as descobertas (HAIR, 2005).

Os instrumentos de coletas supracitados foram aplicados aos 23 colaboradores. A entrevista semiestruturada foi utilizada para a obtenção do nível de conhecimento e o questionário fechado foi responsável por identificar as práticas pessoais de finanças destes colaboradores.

4 ANÁLISES

Para a avaliação do nível de conhecimento em finanças pessoais, utilizou-se a entrevista semiestruturada, onde as questões referentes às variáveis estavam previamente distribuídas em categorias.

Após a coleta de dados e durante a tabulação, as respostas das questões numeradas de 1 a 23 foram classificadas em *incorretas*, *parcialmente corretas* e *corretas*, com pontuação atribuída de acordo com a precisão da resposta: 0; 0,5 e 1,0 respectivamente. Desta forma, foi obtido o percentual de acertos por questão e uma média de aproveitamento por categoria, possibilitando a partir deste cálculo classificar o nível de conhecimento em baixo (de 0% a 60%), médio (de 61% a 80%), bom (81% a 90%) e ótimo (acima de 90%). Para o restante do instrumento, identificado pela variável Orçamento Pessoal, compreendida pelas questões numeradas de 24 a 29, por serem questões abertas, utilizou-se a técnica de análise de conteúdo.

Para a avaliação das práticas pessoais de finanças, foi aplicado o questionário fechado, onde as questões referentes às variáveis também estavam distribuídas nas mesmas categorias do instrumento citado anteriormente, e com a utilização de gráficos obteve-se a análise quantitativa do comportamento dos colaboradores.

Nas próximas seções serão descritos os resultados por variável, onde para cada uma delas é apresentado o nível de conhecimento versus as práticas pessoais de finanças, estabelecendo uma relação de análise entre estes fatores.

4.1 Resultados da variável Crédito Pessoal

A variável crédito pessoal trata dos valores em dinheiro, concedidos às pessoas físicas, referentes a limites de crédito e montantes em dinheiro para aquisições ou pagamentos de outras despesas. Se usado conscientemente, o crédito torna-se um aliado às finanças pessoais, desde a escolha da modalidade correta para a sua destinação, considerando prazos, taxas e tarifas disponíveis. Para esta variável serão apresentadas as categorias cheque especial, cartão de crédito e financiamentos/empréstimos, conforme descrito nos itens subsequentes.

4.1.1 Cheque Especial

O cheque especial é um limite de crédito concedido pelas instituições financeiras, que fica diretamente disponibilizado junto ao saldo da conta corrente, incidindo juros e impostos somente quando for utilizado. Trata-se de um produto para utilização de curtíssimo prazo (alguns dias), pois possui taxas maiores do que demais linhas de crédito pessoal.

Na avaliação do nível de conhecimento dos colaboradores, obteve-se um aproveitamento de 89%. Na mesma categoria, ao avaliar o comportamento em finanças pessoais dos colaboradores, foram questionados sobre quando e por quanto tempo utilizam o limite disponibilizado em conta corrente. Os resultados demonstram que 56% dos colaboradores utilizam o cheque especial esporadicamente e 22% o utilizam com frequência, somando assim um total de 78% que utilizam o limite disponibilizado em sua conta corrente. Isso demonstra um alto índice de necessidade de utilização do produto pelos colaboradores.

Verifica-se que 48% dos colaboradores utilizam o produto por alguns dias, estando de acordo com a finalidade do produto, pois conforme o site Financenter (2012), a utilização racional do cheque especial deve restringir-se a necessidades eventuais e de curtíssimo prazo. Porém, 30% utilizam de algumas semanas a mais de um mês, apontando para uma desorganização do fluxo pessoal mensal. Relacionando o conhecimento com as práticas, a amostra apresenta um bom nível de conhecimento de 89% para o produto Cheque Especial com práticas diversas de utilização.

4.1.2 Cartão de Crédito

Representando mais uma forma de crédito pessoal, o cartão de crédito possui um limite disponível para compras, que através de uma única fatura mensal organiza o fluxo de caixa e possibilita uma melhor organização financeira. No pagamento da fatura é possível optar por pagar o mínimo de 15% do seu total, incidindo neste caso, juros referentes ao valor financiado que são cobrados na fatura imediatamente posterior.

Para esta categoria obteve-se um nível de conhecimento de 73%. Ao avaliar o comportamento em finanças pessoais dos colaboradores, foram questionados sobre como foi o comportamento de pagamento da fatura nos últimos 12 meses. Os resultados demonstram que a

maioria dos colaboradores (74%) paga o valor total da fatura, não incidindo desta forma os juros e encargos do crédito rotativo do cartão. E uma pequena parcela de 4% dos entrevistados não consegue pagar o valor total da fatura na maioria dos meses, optando por encargos e juros. Outros 22% somente optam pelo pagamento mínimo em poucos meses, quando necessário.

Também foram questionados sobre o que melhor define o instrumento financeiro denominado cartão de crédito e os colaboradores foram unânimes em afirmar que é um instrumento que quando utilizado corretamente facilita o planejamento financeiro, organizando melhor as finanças.

Na relação do conhecimento com as práticas, os sujeitos da pesquisa possuem um nível de conhecimento médio de 73%, mas utilizam o produto de forma consciente optando pelo uso do cartão como organizador das despesas com baixíssima utilização do crédito rotativo através do pagamento mínimo da fatura. Pois segundo Pires (2006), este é um dos objetivos da Educação Financeira, que sendo inevitável a utilização de recursos de terceiros que estes sejam tomados ao menor custo e pelo menor tempo possível.

4.1.3 Financiamentos e Empréstimos

Para Cerbasi (2009), financiamentos são meios de tomar dinheiro emprestado para pagar um bem ou serviço específico, como casas, automóveis e computadores. Já os empréstimos carecem das garantias básicas dos financiamentos, pois são oferecidos para cobrir necessidades de curto prazo de recursos. Com taxas mais acessíveis que as do cheque especial e do cartão de crédito, empréstimos e financiamentos permitem a programação para a realização de objetivos financeiros e aquisições.

Os colaboradores apresentam um nível de conhecimento de 88%. Na avaliação do comportamento, os colaboradores foram questionados sobre a principal finalidade que os levam a solicitar um empréstimo e se já utilizaram este produto sem comparar taxas e linhas disponíveis. Verifica-se que 17% dos colaboradores já tiveram que solicitar empréstimo para pagamento de dívidas, o que sugere que neste caso não possuíam reservas e economias ou ainda não estavam organizados financeiramente para evitar o endividamento.

Também foram perguntados se já utilizaram alguma linha de empréstimo ou financiamento, sem considerar a taxa que estava sendo aplicada. Com um bom nível de conhecimento, a grande maioria dos colaboradores aplica o mesmo no momento de utilizar algum empréstimo ou financiamento. Totalizam 26% os entrevistados que não utilizaram seus conhecimentos em finanças e utilizaram estes produtos sem considerar demais fatores.

Os resultados demonstram que 74% dos colaboradores que utilizam os recursos para aquisição de bens, possivelmente são os 74% que também comparam taxas e procuram as melhores linhas, caracterizando-se por boas práticas de utilização de crédito pessoal, neste caso, para financiamentos. Estabelecendo-se desta forma uma relação com Pires (2006) que afirma que uma das características da Educação Financeira no momento da necessidade de se utilizar um empréstimo é a análise minuciosa das condições e taxas para que o custo seja o menor possível.

4.2 Resultados da variável aplicações financeiras

A variável aplicações financeiras compreende os produtos financeiros que tratam das contribuições para objetivos de poupança, rentabilidade e consumo, de curto, médio e longo prazo, descritos na pesquisa através das categorias renda fixa, renda variável e previdência privada.

4.2.1 Renda Fixa

Nessa categoria são considerados os produtos de renda fixa, normalmente utilizados por investidores mais conservadores, possuem taxas prefixadas, conhecidas no momento da aplicação ou taxas pós-fixadas, que são atreladas a indexadores.

No nível de conhecimento os colaboradores pesquisados alcançaram o percentual de 66% de aproveitamento. Na mesma categoria, ao avaliar o comportamento em finanças pessoais dos colaboradores, foi questionado o percentual de renda aplicado mensalmente. Verifica-se que um percentual de 48% dos colaboradores não costuma guardar dinheiro, apresentando uma desconformidade com Kiyosaki (2000), que afirma que a educação financeira é a sinergia de várias habilidades e uma delas é a estratégia de investimentos, conceituada pela ciência do dinheiro fazendo dinheiro, através do conhecimento dos produtos de aplicações financeiras. Através destes dados percebe-se que a disciplina de acumulação de reservas ainda não está intrínseca nos entrevistados, podendo este percentual estar relacionado a um nível de conhecimento médio, com somente 66% de aproveitamento nas questões referentes a este tema.

Quando questionados sobre quais os produtos de aplicações que utilizam quando investem parte de sua renda, os entrevistados evidenciaram os produtos de renda fixa. Esta é uma forma de

observar um perfil conservador quanto aos investimentos. Os entrevistados optam, preferencialmente, pelos CDBs, fundos de renda fixa e poupança. Deste universo, 9% afirmam que nunca sobra dinheiro, levando as hipóteses de que não possuem reservas, não estão organizados financeiramente ou possuem um perfil de consumo, não avaliado na pesquisa, propenso aos gastos não controlados.

4.2.2 Renda Variável

Para Cherobim e Espejo (2011), as aplicações de renda variável dependem do desempenho da empresa ou carteira de investimento a que pertence o título e são chamadas de variável porque não garantem rentabilidade.

Para a categoria renda variável obteve-se um nível de conhecimento de 48%. Nenhum colaborador opta pelos produtos de renda variável no momento da aplicação, seja pelo perfil conservador, observado através da adesão aos produtos de renda fixa, ou pelo baixo nível de conhecimento avaliado, que também pode ser uma das causas da não utilização. Ou ainda, conforme as teorias estudadas, carecem de informações do mercado, das empresas que disponibilizam as ações e de outros fatores externos, para se sentirem à vontade para aplicar neste produto. A acumulação de reservas é uma das habilidades da Educação Financeira e através das estratégias de investimentos e do conhecimento dos produtos de investimento é possível obter um melhor rendimento nas aplicações.

4.2.3 Previdência Privada

Caracterizada como um investimento de longo prazo, a previdência privada é uma alternativa complementar de renda no momento da aposentadoria. Com a crescente preocupação dos brasileiros com possíveis déficits na previdência oficial, a adesão a este produto se torna um fator relacionado ao planejamento da segurança financeira na melhor idade.

Na análise do comportamento, os entrevistados foram questionados sobre a preocupação com o futuro relacionando com a previdência privada ou complementar. Com um nível de conhecimento médio (64%), observa-se um grande percentual de entrevistados que contribuem para um plano de previdência privada, porém durante as entrevistas foi possível observar que este investimento é um dos benefícios oferecidos pela empresa, mas que de forma facultativa se torna uma opção do colaborador.

Neste caso, a empresa contribui para que o colaborador possua uma alternativa para complementar a renda futura, estando de acordo com Cherobim e Espejo (2011), que dizem que a previdência privada é uma alternativa para complementar a renda futura, pois os benefícios do INSS não garantirão o nível de renda da fase ativa.

4.3 Resultados da variável Orçamento Pessoal

O orçamento pessoal é um relatório composto pelas receitas, despesas e objetivos pessoais, que compõem o planejamento financeiro. Seu objetivo é a correta identificação das fontes de renda e a classificação das despesas, facilitando a tomada de decisões de forma padronizada e coerente a fim de se obter um melhor equilíbrio orçamentário e financeiro.

Na entrevista semiestruturada os colaboradores são questionados sobre o que significa Planejamento Financeiro Pessoal, afirmando que é o controle periódico de forma organizada para controle das receitas e despesas do indivíduo, visando à sustentabilidade pessoal e patrimonial, o alcance dos objetivos e obtendo reversas para imprevistos e gastos inesperados, demonstrando assim um correto entendimento sobre o tema.

Quando perguntado aos entrevistados se eles orientam os associados a fazer o controle do orçamento pessoal, os mesmos responderam de forma clara e objetiva que sim, pois como consultores financeiros devem sugerir um melhor controle dos gastos para que os associados possam honrar seus compromissos com pontualidade, evitando restrições de crédito e preocupações futuras. Também afirmam que com um melhor planejamento das receitas e despesas, poderão programar investimentos e aquisições. Evidenciando que também possuem um bom nível de conhecimento quanto a importância de prestarem consultoria financeira a seus associados.

Todos possuem o correto entendimento do que é o orçamento pessoal e a sua importância na organização financeira individual. Como profissionais, dentro das suas atribuições de consultores financeiros, sugerem essa prática para seus associados. Porém, observa-se que em suas práticas pessoais a adesão não é plena, mesmo com 52% dos entrevistados possuindo o controle pessoal, os demais não realizam nenhum controle mensal ou realizam às vezes de forma não estruturada. Esta parcela de 48% dos colaboradores não está de acordo com a teoria estudada, pois para Gitman (2010), principalmente as pessoas que recebem uma quantidade finita de rendimentos num dado

período, precisam elaborar orçamentos para garantir que possam cobrir suas despesas no período em questão.

O orçamento pessoal não trata apenas de anotar gastos, é preciso um detalhamento padronizado das receitas e despesas e através de um planejamento, atingir os objetivos futuros.

4.3.1 Receitas

Como parte integrante do orçamento pessoal, as receitas compreendem todas as rendas do indivíduo, sendo que além do salário, outras rendas podem ser consideradas, como aluguel ou pensões. Quando perguntados sobre a importância do controle das receitas mensais, os colaboradores entendem que é muito importante, pois quando se tem controle das receitas, fica mais fácil administrar despesas e fazer um planejamento que possa prever oscilações na renda que comprometam o fluxo financeiro. Além de calcular a disponibilidade mensal para os gastos e futuras reservas para objetivos de curto e médio prazo.

Quando perguntados se sabem exatamente quanto recebem de salário, 87% dizem saber exatamente quanto ganham, enquanto 13% dos colaboradores não sabem exatamente o valor, tendo apenas uma ideia do salário. Quando questionados sobre a análise dos valores lançados em seus contracheques, somente 35% dos entrevistados acompanham mensalmente os valores de renda, débitos, encargos sociais e outros lançamentos previstos na folha de pagamento.

No momento do controle das receitas de forma padronizada, 65% dos entrevistados tem controle sob suas receitas e 35% não realizam nenhum controle mensal ou realizam esporadicamente. Desta forma, percebe-se que o comportamento no controle das receitas não é uniforme, variando muito de uma pergunta para outra. Embora na análise qualitativa estabeleçam um nível de preocupação com o controle financeiro, na prática isso não está consolidado. Conforme Pires (2006), um dos objetivos da Educação Financeira é que as despesas sejam sustentadas por recursos obtidos de fontes sobre as quais se tenha controle, o que não ocorre no resultado da pesquisa, onde o controle não é verificado em sua totalidade no conhecimento dos valores da renda atual e nos valores do contracheque (lançados em folha de pagamento).

4.3.2 Despesas

As despesas são compreendidas pelos custos mensais fixos e variáveis para manutenção pessoal. Ainda são consideradas despesas, os desembolsos inesperados que não foram previstos. O controle das despesas é outro elemento essencial do orçamento pessoal e os colaboradores da organização estudada compreendem em sua totalidade esta importância, e afirmam que com o controle das despesas o indivíduo terá noção das despesas necessárias e poderá otimizar recursos com o corte de despesas desnecessárias ou gastos supérfluos. Também para que não ocorra um descontrole onde terá que recorrer a empréstimos e limites, aumentando o seu grau de endividamento.

Porém, ao serem questionados sobre o seu comportamento pessoal, nem todos possuem esse hábito. No comportamento dos entrevistados é possível observar que 61% procura manter algum tipo de disciplina com gastos, mas não utilizam um padrão de controle como a utilização de planilhas eletrônicas. O restante dos colaboradores possui uma planilha de orçamento pessoal cujos valores são periodicamente revisados.

As reservas financeiras constituem um nível de segurança para gastos inesperados ou outras necessidades emergenciais que vierem a surgir. No caso do indivíduo não possuir reservas para as contingências, existem outras soluções como a necessidade de recorrer a empréstimos iniciando um endividamento não previsto no orçamento.

Quando questionados sobre a ocorrência de um gasto inesperado igual a duas vezes a renda mensal, observa-se que 26% dos colaboradores terão que recorrer a empréstimos, outros 35% terão que recorrer a reservas destinadas para outros fins. Conforme Sousa e Torralvo (2008), é importante considerar algum valor dos recursos ganhos em um determinado mês para enfrentar situações imprevisíveis, como uma falha mecânica no carro, uma intervenção médica de urgência, enfim, para qualquer gasto não programado. Estão de acordo com a teoria os 39% dos colaboradores que possuem uma reserva específica para contingência ou resgatarão uma pequena parcela de suas reservas já existentes.

Na análise qualitativa é possível verificar que os entrevistados conhecem a importância do controle e identificação das despesas e que reconhecem como relevante a classificação das despesas para a tomada de decisões, mas na prática somente uma parcela de 39% dos entrevistados possui a competência do controle mensal e da preocupação com a constituição de reservas para a segurança financeira.

4.3.3 Objetivos

Os objetivos muito têm a ver com as metas pessoais, que compreendem os de curto, médio ou longo prazo. Os objetivos de curto prazo são aqueles previstos dentro do prazo de 12 meses, os de médio prazo são aqueles de 1 a 5 anos, e a partir desse período são classificados como de longo prazo.

No entendimento dos sujeitos da pesquisa é importante estabelecer objetivos pessoais e financeiros. Eles também afirmam que é imprescindível que os objetivos sejam traçados e focados de acordo com o seu tempo estimado de realização, assim será possível saber em que direção seguir e estabelecer as prioridades, facilitando a organização e a educação financeira individual. Principalmente no que se refere à aquisição de bens duráveis ou ainda na conquista da casa própria.

Os entrevistados foram questionados se alguma vez já pararam para pensar em seus objetivos de curto, médio ou longo prazo. Verifica-se que 78% dos entrevistados sempre faz essa reflexão acerca dos seus sonhos e objetivos de curto, médio ou longo prazo e 18% possuem um comportamento voltado somente para o curto prazo. Ainda há um percentual de 4% de colaboradores que não sabem exatamente que objetivos traçar.

Relacionando a persistência necessária para o alcance dos objetivos financeiros, grande parte dos colaboradores se considera muito persistente, reservando um valor mensal para que os objetivos aconteçam futuramente. Esses correspondem a 61% dos entrevistados, enquanto outros 26% guardam algum dinheiro para os objetivos, mas desistem para comprar ou realizar outro desejo. Uma parcela dos entrevistados não conseguem de forma alguma realizar esse tipo de programação, comprando sempre parcelado ou utilizando limites e empréstimos. Dessa forma, para 39% dos entrevistados os objetivos financeiros não estão bem claros, não atendendo a um dos objetivos da Educação Financeira, que para Pires (2006), compreende o estabelecimento das metas pessoais, mediante a compatibilização entre o querer (necessidade ou desejo) e o poder (capacidade de compra).

Quanto a utilização de ferramentas para o registro dos objetivos, não se observa um comportamento linear dentre os colaboradores, a agenda pessoal é a ferramenta mais utilizada, seguida da planilha de planejamento financeiro e o caderno. Uma parcela considerável de 26% dos colaboradores não registra seus objetivos.

Para Cerbasi (2004) algumas pessoas pensam que o planejamento financeiro requer a ajuda de especialistas com a elaboração de ferramentas de análise e capacidade de prever o futuro. Uma planilha de planejamento financeiro pessoal não requer cálculos complexos, nem grande habilidade com números, boa parte das ferramentas podem ser adaptadas em casa, a partir da construção das etapas do orçamento pessoal. Diante disto, não existe a ferramenta certa ou a errada, porém os autores indicam que a utilização de uma planilha terá muito mais efetividade do que outras ferramentas, como um caderno ou uma agenda, por exemplo.

5 CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

O principal objetivo deste trabalho foi relacionar o nível de conhecimento em finanças pessoais e a educação financeira dos colaboradores da Sicredi Centro Leste RS. Para isto foi necessário atingir os objetivos específicos de identificar o nível de conhecimento em finanças pessoais e as práticas pessoais de finanças destes mesmos colaboradores.

Através das análises realizadas foi possível verificar que o nível de conhecimento apresenta uma variabilidade de acordo com os produtos financeiros estudados. Os níveis apresentados foram: baixo nível de conhecimento para os produtos de renda variável, médio nível de conhecimento para cartão de crédito, produtos de renda fixa e previdência privada e um bom nível para cheque especial e empréstimos.

Verificou-se a existência de diversas práticas pessoais de finanças, como utilização de limites de cheque especial a longo prazo, obtenção de empréstimos para pagamento de dívidas ou falta de comparação das melhores linhas e taxas. Aproximadamente 50% deste público não costuma guardar dinheiro ou aplicar parte do seu salário mensalmente, sendo que para 39% os objetivos financeiros não estão bem claros. Os entrevistados possuem práticas conscientes de utilização do cartão de crédito, bem como alta adesão ao benefício oferecido pela empresa com relação à previdência privada.

Apesar do correto entendimento do orçamento pessoal e do benefício do controle sistematizado das receitas e despesas, quase metade do público interno pesquisado não possui nenhum controle mensal e apenas uma pequena parcela possui controles padronizados através da planilha do planejamento financeiro pessoal.

Conclui-se que o nível de conhecimento dos colaboradores em finanças pessoais, por apresentar classificações intermediárias, relaciona-se com as práticas pessoais de finanças que

ainda não estão de acordo com os objetivos da educação financeira, de acumulação de renda e uma melhor organização do fluxo financeiro.

Recomenda-se à Cooperativa que, juntamente com novos programas de treinamentos de produtos financeiros, que visem um incremento no nível de conhecimento, sejam implantados programas voltados para a educação financeira e utilização do planejamento financeiro pessoal como ferramenta para o diagnóstico individual focando o desenvolvimento pessoal de seus colaboradores.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Disponível em: www.bcb.gov.br. Acesso em: 23 set. 2012.

CAMARGO, Camila; CHEROBIM, Ana Paula Mussi Szabo. Uma análise das intersecções entre finanças pessoais, organizacionais e de desempenho. **Perspectivas Contemporâneas**, Campo Mourão, v.3, n.1, p. 131-60, jan./jul. 2008.

CERBASI, Gustavo. **Casais inteligentes enriquecem juntos**. São Paulo: Editora Gente, 2004.

CERBASI, Gustavo. **Como organizar sua vida financeira**: inteligência pessoal na prática. 8º ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

CERBASI, Gustavo. **Dinheiro: Os segredos de quem tem: Como conquistar e manter sua independência Financeira**. São Paulo: Editora Gente, 2010.

CHEROBIM, Ana Paula Mussi Szabo; ESPEJO, Márcia Maria dos Santos Bortolucci. **Finanças Pessoais: Conhecer para Enriquecer**. 2 Ed. São Paulo: Atlas, 2011.

COVEY, Stephen R. **Os 7 hábitos das pessoas altamente eficazes**. Rio de Janeiro: Editora Best Seller, 2008.

FINANCENTER - Seu Guia de Finanças Pessoais. Disponível em: <<http://www.financenter.com.br>>. Acesso em: 23 set. 2016.

FURASTÉ, Pedro Augusto. **Normas Técnicas para o Trabalho Científico**: Explicitação das Normas ABNT. 16ª ed., Porto Alegre: Dáctilo Plus, 2012.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GITMAN, Lawrence Jeffrey. **Princípios de Administração Financeira**. 12 ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2010.

HAIR, Joseph F. Jr. **Fundamentos de Métodos de Pesquisa em Administração** Porto Alegre: Bookman, 2005.

KIYOSAKI, Robert T. **Pai Rico, pai pobre**: o que os ricos ensinam a seus filhos sobre dinheiro. Rio de Janeiro: Elsevier, 2000.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina Andrade. **Metodologia Científica**. 6ª ed., São Paulo: Atlas, 2011.

LUQUET, Mara. **O meu guia de finanças pessoais**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

MINAYO, Maria Cecília de Souza (Org.). **Pesquisa Social: teoria, método e criatividade**. 23. ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2004.

PIRES, Valdemir. **Finanças Pessoais**: Fundamentos e Dicas. Piracicaba: Equilíbrio, 2006.

PORTAL BRASIL. Disponível em: <<http://www.portalbrasil.net>>. Acesso em: 02 out. 2016.

COMO INVESTIR – Portal da Educação Financeira da ANBIMA - Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais. Disponível em: <http://www.comoinvestir.com.br>>. Acesso em: 01 nov. 2016.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em: 23 set. 2016.

SAITO, André Taue; SANTANA, Flavia de Angelis; SAVOIA, José Roberto. Paradigmas da educação financeira no Brasil. **Revista de Administração Pública**, Rio de Janeiro, n.6, p. 1121-41, nov./dez. 2007.

SOUSA, Almir Ferreira de; TORRALVO, Caio Fragata. **Aprenda a administrar o próprio dinheiro**. São Paulo: Saraiva, 2008.