



**RG**  
**SN**

REVISTA DE GESTÃO, SUSTENTABILIDADE E NEGÓCIOS  
REVISTA ACADÊMICA DA FACULDADE SÃO FRANCISCO DE ASSIS - UNIFIN  
WWW.SAOFRANCISCODEASSIS.EDU.BR - REVISTA@SAOFRANCISCODEASSIS.EDU.BR

EDIÇÃO V. 2, N. 1 - JUNHO DE 2014  
ISSN 2318-4981



Faculdade  
São Francisco  
de Assis

## FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: UM ESTUDO SOBRE O COMPORTAMENTO FINANCEIRO DOS ALUNOS DE GRADUAÇÃO DOS CURSOS DE ADMINISTRAÇÃO E DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DE UMA FACULDADE PARTICULAR DE PORTO ALEGRE

MOROSSIMO, Joice do Carmo<sup>1</sup>  
FERNANDES, Andréia Castiglia<sup>2</sup>

### RESUMO

A facilidade de acesso ao crédito, a falta de uma cultura de educação financeira e a conturbada vida que nos dias de hoje, aliada a uma gama cada vez maior de tentações de consumo, têm causado constantes problemas de endividamento da população em geral. A área de finanças comportamentais vem ganhando espaço não apenas no mundo acadêmico, mas também em empresas e organizações, que cada vez mais sentem a necessidade de compreender os fatores que causam esse crescente aumento de endividamento, relacionando, em sua teoria, os aspectos sociais, psicológicos e financeiros de cada indivíduo. Esse trabalho pretende identificar e entender o comportamento financeiro dos alunos do curso de administração e ciências contábeis de uma faculdade privada, como eles enxergam os fatores que causam o maior endividamento pessoal e observam essa mesma premissa na população em geral. Para esse estudo, foi elaborado um questionário e

<sup>1</sup> Bacharel em Administração pela Faculdade São Francisco de Assis/UNIFIN. E-mail: jmorossimo@ig.com.br

<sup>2</sup> Publicitária, Mestre em Economia pela UFRGS, Doutoranda em Ciências da Educação pela Universidad Evangelica Del Paraguay/UEP, Docente e Coordenadora do Curso de Comunicação Social - Jornalismo, da Faculdade São Francisco de Assis/UNIFIN. E-mail: andreia@unifin.com.br

distribuído entre alunos dos cursos de administração e ciências contábeis de uma faculdade particular de Porto Alegre, cujo resultado servirá de base para o referido artigo. Espera-se que esse estudo consiga demonstrar a importância de se estudar o comportamento psicológico dos indivíduos em suas tomadas de decisões, bem como divulgar o assunto para que mais pessoas tenham interesse nesse novo campo de estudo.

**Palavras-chave:** Finanças comportamentais. Tomada de decisões. Endividamento.

### **ABSTRACT**

The easiness for accessing credit, the lack of a financial education culture and the troubled life that we have these days, along with a growing range of consuming temptations, has caused constant debt problems to the general population. The study field of behavioral finance has been gaining ground not only in the academic environment, but also in companies and organizations who increasingly feel the need to understand the reasons that cause this increasing debt, related to, in its theory, the social, psychological, and financial aspects of each individual. This work intends to identify and understand the financial behavior of graduate students in Business Administration and Accounting Sciences courses from a private college, how they perceive the reasons that cause increasing personal debt and how they observe this same premise in the general population. For this study, a questionnaire was prepared and applied to several students, whose outcome will be the basis for an article. It is expected that this work can demonstrate the importance of studying the psychological behavior of people in their decision making processes, as well as spread this matter so that more people may become interested in this new study field.

**Keywords:** Financial behavior. Decision making. Indebtedness.

## **1 INTRODUÇÃO**

O elevado poder de compra, o crescente aumento da renda dos indivíduos e a falta de educação financeira fizeram com que os jovens brasileiros não estivessem preparados para o novo modelo de economia e poder aquisitivo vivenciado hoje em nosso país. Para Cerbasi (2003), o endividamento pessoal não está diretamente ligado à renda do indivíduo, mas sim à maneira como ele utiliza sua renda e como controla seu orçamento doméstico, não planejando os objetivos a serem realizados a curto, médio e longo prazo, ou seja, falhando em administrar melhor suas receitas e despesas.

Um dos maiores responsáveis por esses dados é o indivíduo de baixa renda. Embora haja o crescimento e estabilidade da renda e o aumento da oferta de trabalho, o indivíduo de baixa renda não consegue regularizar seu orçamento, e

passa a contrair novas dívidas – e, pior, não sabe como sair desse círculo que está formado. Como afirmam Ponchio e Aranha (2007), tratando-se de um segmento que possui baixos níveis de escolaridade e renda, é possível questionar o raciocínio que esses consumidores possuem diante da contratação de crédito para o consumo.

Outro fator que contribui para o endividamento é o significativo crescimento na sofisticação e a constante inovação dos produtos financeiros oferecidos ao público, em conjunto com as mudanças socioeconômicas e tecnológicas. Além desses fatores, não podemos deixar de ressaltar a falta de uma educação financeira sólida para os jovens e adolescentes, que já constituem boa parte da parcela de consumidores.

De acordo com Kiyosaki e Lechter (2000, p. 13):

A falta de instrução financeira nas escolas que nossos filhos frequentam. Muitos dos jovens de hoje têm cartão de crédito antes de concluir o segundo grau e, todavia, nunca tiveram aulas sobre dinheiro e a maneira de investi-lo, para não falar da 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.

Diante desses fatos, a busca pela compreensão do comportamento do indivíduo e do processo de tomada de decisões referentes às escolhas financeiras torna-se fundamental para entender o que está acontecendo com o poder de compra da população.

Essa busca é uma característica comum de muitas áreas de estudo, porém cada uma dessas áreas do conhecimento trata essa temática de acordo com o seu aspecto particular. Segundo Carmo (2005), Carneiro (2006) e Mankiw (2007), pode-se definir que as finanças comportamentais surgiram com o intuito de ser o campo de estudo das finanças que se dedica à análise da influência da psicologia na tomada de decisões financeiras do indivíduo, e o quanto os desvios de racionalidade são importantes para o entendimento dos fenômenos econômicos.

Segundo Mankiw (2007), a teoria econômica parte do princípio que os consumidores estão cientes de que suas escolhas são restritas pelos seus recursos financeiros, que o homem é sempre racional e maximizador dos lucros, dada a restrição a que o indivíduo está sujeito, e que pondera racionalmente seus custos e benefícios escolhendo sempre a melhor ação possível.

“Hebert Simon, um dos principais cientistas sociais a trabalhar na fronteira entre economia e psicologia, sugeriu que os humanos podem ser vistos não como maximizadores racionais, mas como *satisficeres*.<sup>3</sup>” (MANKIW, 2007, p. 489)

Segundo Kanuk e Shiffman (2000, p. 69): “Os indivíduos possuem necessidades que devem ser satisfeitas de acordo com a chamada teoria da hierarquia das necessidades de Maslow”.

Figura 1: Pirâmide de Maslow



Fonte: <http://www.portaldomarketing.com.br/Artigos/maslow.htm>

- **Necessidades básicas ou fisiológicas:** são as necessidades mais instintivas do homem, relacionadas à sua própria sobrevivência, como a alimentação, o sono, o abrigo e o desejo sexual.
- **Necessidades de segurança:** quando as necessidades fisiológicas são satisfeitas, então o ser humano se volta para as necessidades de segurança. A segurança se transforma no objetivo de principal prioridade sobre outros. Uma sociedade tende a proporcionar esta segurança a seus membros.
- **Necessidades sociais:** necessidade de se viver em sociedade e conviver entre pessoas, de se relacionar;
- **Necessidades de autoestima:** é o desejo de se ter o respeito dos outros, status, fama, reconhecimento e atenção das demais pessoas;
- **Necessidades de autorrealização:** são as que permitem a cada pessoa identificar seu próprio potencial e se autodesenvolver continuamente.

---

<sup>3</sup> Consumidor que fica satisfeito quando encontra algo que é bom o suficiente.

Conforme a Teoria de Maslow, o indivíduo procura atender a todas as suas necessidades pessoais e profissionais, buscando na motivação um meio de realizar seus objetivos.

Assim, as finanças comportamentais visam um aperfeiçoamento das finanças modernas, onde o lado irracional do homem também deve ser objeto de estudo para explicar suas tomadas de decisões financeiras.

O objetivo deste trabalho é analisar como estão as finanças dos alunos da graduação do curso de administração e ciências contábeis de uma faculdade particular de Porto Alegre e como eles percebem as tomadas de decisões nas necessidades de compra dos indivíduos da população, de acordo com os pressupostos apresentados pelas finanças comportamentais.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

Finanças comportamentais é um tema que vem ganhando destaque e reconhecimento. Seu grande diferencial é a aplicação da psicologia e da sociologia à economia para explicar as tomadas de decisões financeiras dos indivíduos Carmo (2005). As finanças comportamentais consideram que os indivíduos nem sempre agem racionalmente, pois estão propensos aos efeitos psicológicos envolvidos na mente humana, expondo suas fragilidades.

Estas fragilidades e falhas estão ligadas aos processos que envolvem decisões, muito embora grande parte das decisões tomadas pelos investidores financeiros parta de processos enviesados. Isso significa que boa parte dos investidores toma decisões parcialmente racionais. Conforme Zindel (2008), as decisões, quando processadas através da racionalidade, exigem que as pessoas utilizem todas as informações disponíveis de um modo lógico e sistemático, buscando através dos objetivos traçados obter o melhor resultado em suas ações.

Em 2002, Daniel Kahneman e Vernon Schmith foram laureados com o prêmio Nobel de Economia por seu trabalho relacionado às finanças comportamentais envolvendo a economia experimental (teste de modelos econômicos tidos como experimentais) e a psicologia cognitiva (análise do julgamento humano e da tomada de decisões). O trabalho dos autores discorre sobre o fato que a economia clássica assume que o indivíduo toma decisões de maneira racional, analisando previamente os princípios estatísticos e processando toda a informação disponível no mercado

para tomar a decisão mais coerente possível, enquanto que a visão prevalecente na psicologia cognitiva é a que considera o indivíduo pelo lado mais humano, e não tão racional, onde fatores psicológicos e emocionais influenciam esse processo de tomada de decisões.

Kahnemann (1988) apresenta três importantes maneiras para a tomada de decisão dos indivíduos: a normativa, que tem como objetivo a solução racional do problema de decisão, definindo o modo ideal que as decisões devem se aproximar; a descritiva, que se preocupa com a maneira que as pessoas tomam as decisões; e a prescritiva, que busca oferecer ajuda para que as pessoas possam tomar decisões de forma racional.

Para Ferreira (2008), as condutas econômicas podem ser agrupadas de acordo com vários critérios, sendo eles: a quantidade, que pode ser individual ou coletiva; a qualidade da tomada de decisão, que se apresenta de forma racional ou irracional; a natureza, que trata das matérias, simbólicas ou mistas; o tempo de duração, que pode ser limitado ou não, curto ou longo; o ritmo repetitivo ou ocasional; as funções designadas como produção, investimento, troca, distribuição, consumo, uso e poupança; a organização; a orientação e o controle social.

Segundo Rogers, Ribeiro e Securato (2007) seria possível que erros no processo de tomada de decisão fossem eliminados, mas para isso o indivíduo que agisse dessa forma irracional deveria compreender os erros e não mais repeti-los nas decisões futuras.

Mas existem características do comportamento humano que limitam esse processo de aprendizado na tomada de decisão, tais como a dissonância cognitiva, o excesso de confiança, as discrepâncias entre atitude e comportamento e a ilusão do conhecimento.

Um dos vieses cognitivos, de acordo com Festinger (1957), é a dissonância cognitiva que busca ilustrar a maneira como lidamos com nossas incoerências e o desconforto psicológico que elas trazem. Para esse autor, há duas hipóteses básicas. A primeira é que a existência da incoerência ou dissonância cognitiva e o incômodo psicológico que ela provoca motivam a pessoa a procurar reduzi-la, na busca de realizar coerência ou consonância. E a segunda é que, quando a dissonância se manifesta, a pessoa, além de procurar reduzi-la, evita situações e informações que possam aumentar o nível de dissonância. O comportamento humano revela que muitos indivíduos apresentam excesso de confiança nas

próprias habilidades de estimação, não levando em consideração a verdadeira incerteza que existe no processo. As pessoas acreditam que suas estimativas, em situações que envolvem incerteza, são mais precisas do que realmente são.

Tversky e Kahneman (1974) explicam este fenômeno de excesso de confiança como decorrente do fato das pessoas utilizarem suas estimativas iniciais como uma âncora, o que provoca um viés em suas estimativas de intervalos de confiança. Os ajustamentos das âncoras iniciais são insuficientes, levando a intervalos de confiança pequenos demais. O excesso de confiança dos indivíduos em suas próprias habilidades é o fator mais comum, e com maior poder de catástrofe. Quando se trata de investidores, a maioria considera a sua habilidade de vencer o mercado como acima da média.

As inconsistências ou discrepâncias entre atitude e comportamento são notadas por Wicker (1969). Para ele, é mais provável que as atitudes sejam não correlacionadas ou pouco relacionadas com a manifestação do comportamento do que muito relacionadas com o lado afetivo e emocional desse comportamento. Edwards (1964) propõe um problema baseado em probabilidades para demonstrar que os indivíduos têm um valor de referência que ancora suas percepções, levando-os a estabelecer estimativas conservadoras. Shefrin (2000) afirma que os analistas não revisam suficientemente suas estimativas para refletir novas informações.

A ilusão do conhecimento é outro fator que altera a capacidade de aprendizado dos indivíduos, pois eles têm a certeza de que quanto mais conhecimento tiverem sobre as finanças e a previsão do que ocorrerá futuramente, menor será a chance de cometerem algum erro, mas quando se trata de previsões futuras dificilmente é assertivo esse tipo de pensamento. Todavia, o número de informações não implica necessariamente numa maior possibilidade de se prever corretamente, pois pode acontecer de várias informações serem iguais às já existentes. Essa ilusão surge devido à crença que os indivíduos têm de poder influenciar eventos incontrolláveis.

Segundo Kahnemann e Tversky (1979), a racionalidade econômica tradicional na tomada de decisões é questionável, pois quem toma decisões freqüentemente não avalia eventos incertos de acordo com a teoria da probabilidade. Os indivíduos são incapazes de analisar de modo completo quando devem tomar decisões baseadas em conseqüências futuras incertas. Desta forma, eles criam atalhos heurísticos ou princípios genéricos.

Conforme Lima (2003), esses atalhos heurísticos são: os seres humanos cometem erros por acreditar em suposições; a forma ou a estrutura como o problema se apresenta influencia na tomada de decisão final; e, devido aos dois itens anteriores, teríamos então mercados ineficientes, ou seja, erros e estruturas diferentes afetam os preços estabelecidos pelo mercado.

Outro fator importante para entender melhor o processo de tomada de decisões do indivíduo é a busca por compreender o comportamento do consumidor, uma vez que ele é influenciado por processos mercadológicos em suas variáveis externas, como classe social, cultura e grau de informação.

### **3 PESQUISA APLICADA**

Para a realização do trabalho foi desenvolvida uma pesquisa quantitativa através de um questionário on-line do Google Search, que foi distribuído virtualmente para 66 alunos dos cursos de graduação em Administração e em Ciências Contábeis de uma faculdade particular de Porto Alegre. Cada aluno, através de seu e-mail, acessou o link que levava ao questionário. O questionário trazia perguntas sobre as finanças pessoais de cada indivíduo, seu comportamento em relação às compras e suas percepções sobre a tomada de decisões da população em geral. A identidade dos alunos foi preservada, tentando assim obter a resposta mais verdadeira possível. Para Malhotra (2001), uma pesquisa, para ser objetiva, deve ser realizada de forma imparcial, de maneira que as informações fornecidas sejam as mais verdadeiras possíveis, independentemente da relação entre o entrevistado e o entrevistador ou do tema apresentado.

#### **3.1 Análise dos dados apresentados**

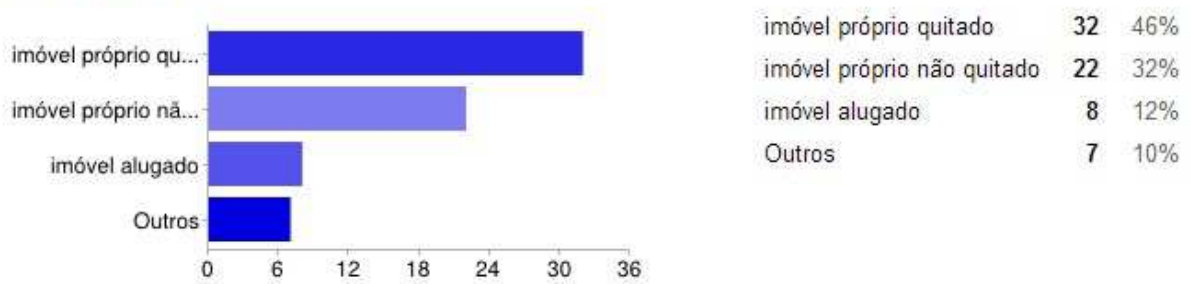
O questionário foi elaborado em três partes.

A primeira visava verificar como está a situação financeira dos alunos da graduação, buscando informações do tipo, idade, trabalho, bens e determinar o perfil quanto a seus gastos pessoais e o fator que mais influenciava nas suas tomadas de decisões financeiras.



Figura 2: Resultados Questionário

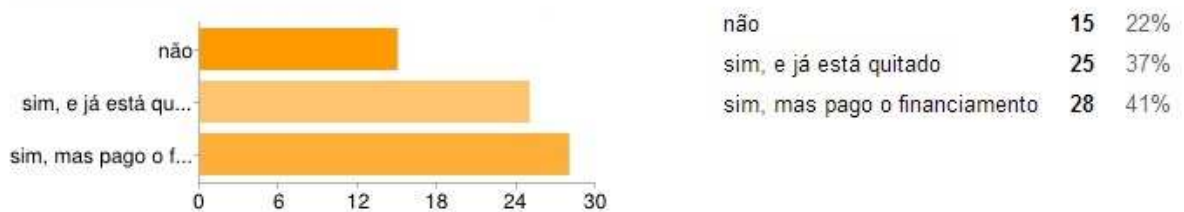
**Seu domicílio é:**



Fonte: Dados coletados pela Autora

Figura 3: Resultados Questionário

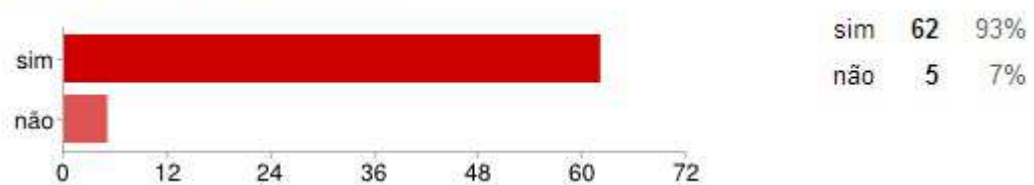
**Você possui veículo automotor?**



Fonte: Dados coletados pela Autora

Figura 4: Resultados Questionário

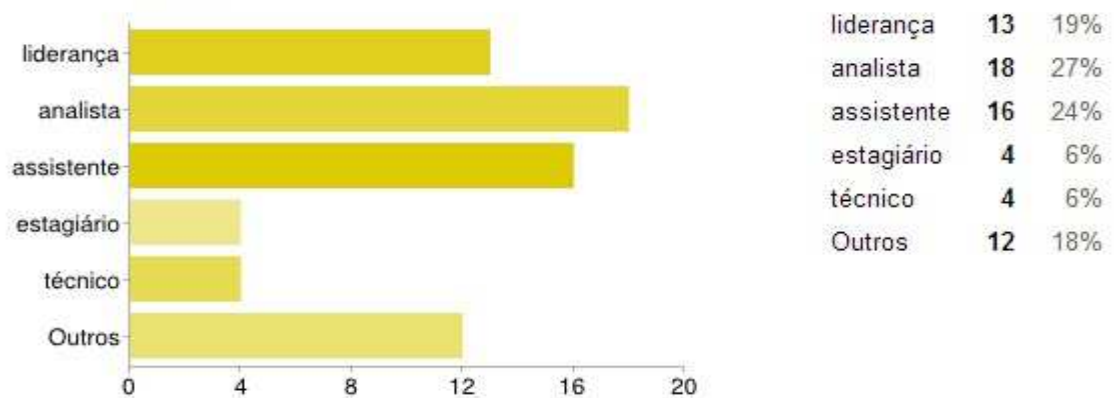
**Você trabalha atualmente?**



Fonte: Dados coletados pela Autora

Figura 5: Resultados Questionário

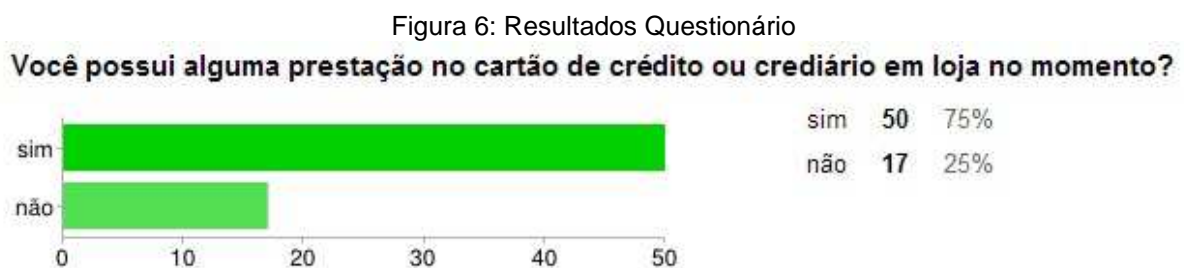
**Qual o cargo que exerce?**



Fonte: Dados coletados pela Autora

Conforme a coleta de dados, a média de idade dos alunos pesquisados é de 30 anos, a grande maioria já trabalhava e provia o pagamento de suas despesas e compras. Além disso, 46% possuem uma função de grande importância em sua organização, estabelecendo o cargo de liderança ou analista. Diante desses dados, é possível observar que a renda dos alunos está boa, e conforme as respostas apresentadas, eles estão conseguindo arcar com suas despesas mensais. Contudo, o número de entrevistados que possui algum tipo de dívida ou prestação é alto: 41% dos alunos ainda pagam o financiamento de seu veículo, e 44% pagam prestação do imóvel onde residem. Pode-se observar que uma grande parcela da renda está comprometida com moradia e transporte, e que é necessário um bom controle orçamentário para quitar essas despesas fixas mensalmente.

As futuras decisões de compra devem estabelecer um padrão de racionalidade, caso contrário poderá haver um possível endividamento. Segundo o site do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), houve muitas mudanças no perfil do consumidor brasileiro. O fortalecimento da economia e as mudanças sociais fizeram com que a classe “C” adquirisse um significativo poder de compra, trazendo o surgimento de uma população mais jovem e consumista. O perfil dos alunos da graduação mostra esse quadro, pois a faculdade onde o questionário foi distribuído é composta por indivíduos das classes “B” e “C” e, segundo a mesma amostragem, por universitários jovens.



Fonte: Dados coletados pela Autora

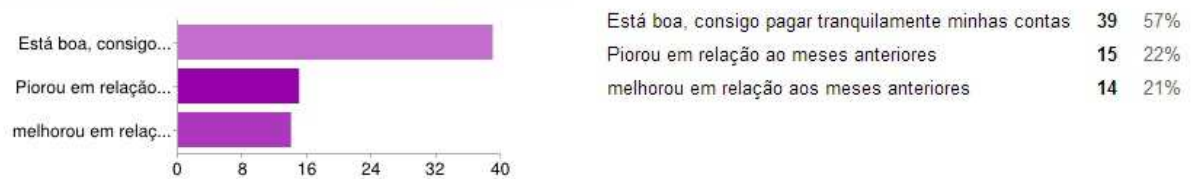
Quando o assunto é referente às compras de consumo, apesar de a grande maioria dos entrevistados já possuírem algum algum tipo de prestação com habitação e transporte, nota-se que 75% ainda fazem dívidas no cartão de crédito, comprometendo ainda mais a sua renda. Mas, referente a utilizar todo o limite do cartão, observa-se que 60% dos alunos responderam que não necessitaram utilizar

esse recurso, conseguindo, nesse caso, manter um melhor controle orçamentário e demonstrando uma capacidade de gerir seus recursos de forma racional.

Por outro lado, 27% dos entrevistados já utilizaram todo o limite do cartão de crédito quando foi necessário fazer novas compras, e 13% utilizam sempre o limite, o que pode causar o endividamento caso não consigam pagar o valor total da fatura em função dos altíssimos juros cobrados. É importante lembrar que, conforme Cerbasi (2003), o endividamento não está ligado à renda, mas à maneira como a pessoa administra seus recursos. Na população brasileira em geral, há um crescente avanço em relação à utilização dos cartões de crédito e débito. A preferência pela utilização dos meios eletrônicos representa 58% das vendas em geral, ou seja, o brasileiro está mais adaptado a essa modalidade de compra. Com isso, a cobrança de juros caiu de 29% em 2011 para 26% em 2012, segundo o Serasa Experian.

Figura 7: Resultados Questionário

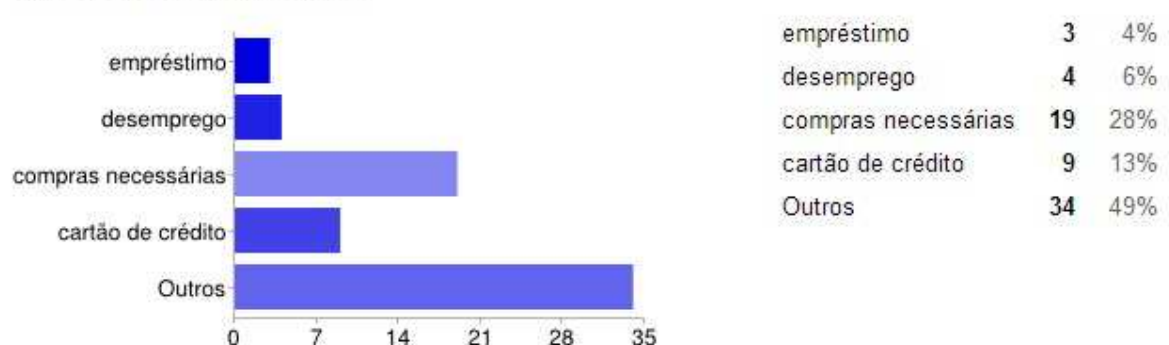
Como está sua situação financeira nos últimos meses?



Fonte: Dados coletados pela Autora

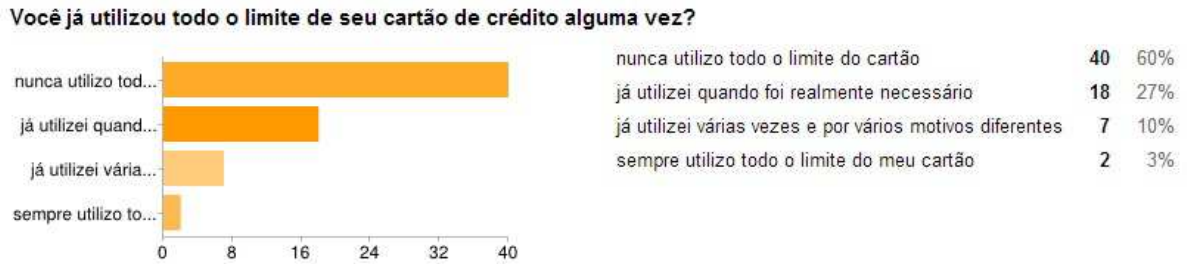
Figura 8: Resultados Questionário

Qual a causa da alteração?



Fonte: Dados coletados pela Autora

Figura 9: Resultados Questionário



Fonte: Dados coletados pela Autora

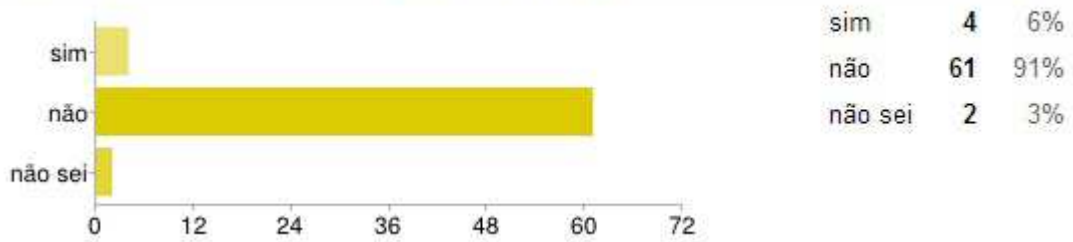
Conforme os dados acima apresentados, podemos observar que os alunos demonstraram ter uma boa educação financeira, e suas tomadas de decisões estão ocorrendo de forma racional. Utilizando seus recursos disponíveis para atingir objetivos, 57% conseguem pagar suas contas de forma tranquila, tendo ainda uma parcela de 21% que viram suas condições financeiras melhorarem em relação aos meses anteriores, sobrando para apenas 22% dos entrevistados uma piora de recursos financeiros. Como motivo para esse quadro de alteração, os entrevistados relacionaram como fatores determinantes outras despesas que não se encaixam com gastos de cartão de crédito, empréstimos ou compras necessárias. Segundo Pinheiro (2008), indivíduos devidamente instruídos têm uma maior capacidade de lidar com questões financeiras, mesmo as imprevistas, e quanto maior o conhecimento em educação financeira, menor o risco de tomar decisões que causem um impacto negativo em sua vida.

Figura 10: Resultados Questionário



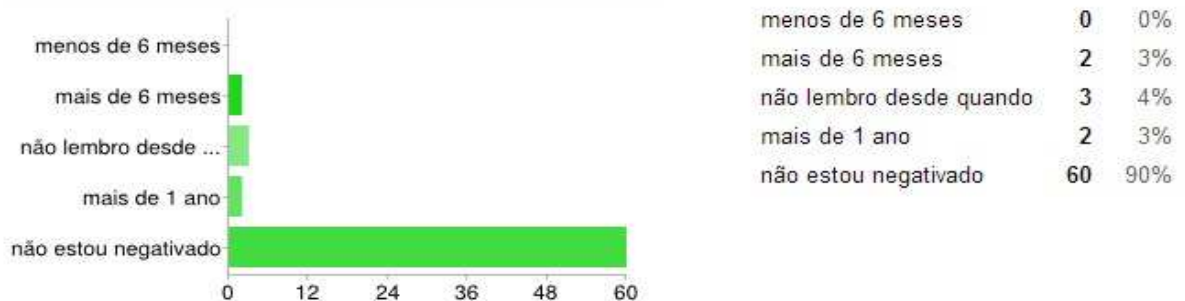
Fonte: Dados coletados pela Autora

Figura 11: Resultados Questionário

**Você está negativado em algum órgão de proteção ao crédito nesse momento?**

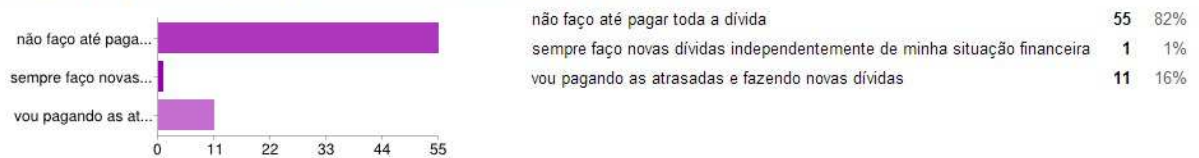
Fonte: Dados coletados pela Autora

Figura 12: Resultados Questionário

**Se sim, há quanto tempo você possui essa dívida?**

Fonte: Dados coletados pela Autora

Figura 13: Resultados Questionário

**Quando você está com dívidas atrasadas, você continua a fazer novas compras?**

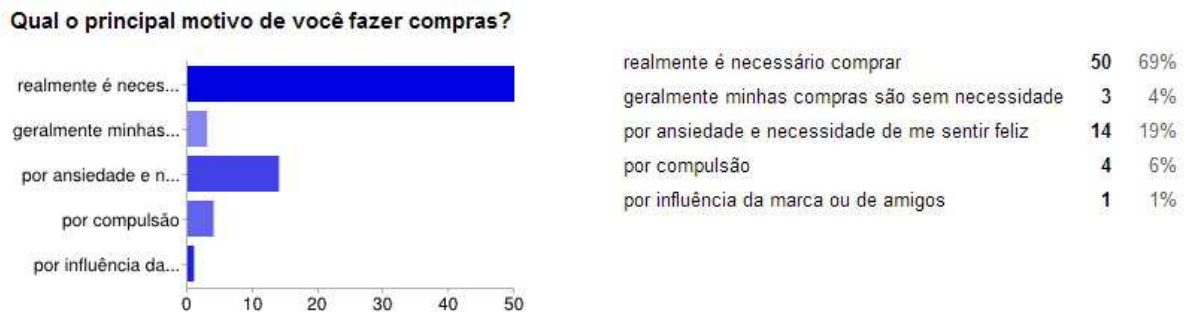
Fonte: Dados coletados pela Autora

Mas quando o questionamento é feito sobre o limite do cheque especial (que, segundo a Federação Brasileira dos Bancos (FEBRABAN), é um limite pré-aprovado que deveria ser utilizado somente em situação de extrema emergência, pois sobre ele recaem juros de elevado valor), o quadro apresentado mostra um fato preocupante: 64% dos alunos utilizam de alguma forma o limite do cheque especial, demonstrando certo descontrole financeiro. Apesar disso, a grande maioria não está registrada em nenhum órgão de proteção de crédito, do que conclui-se que estão conseguindo arcar com suas despesas, mesmo que comprometendo quase que a totalidade de sua renda. Ainda, quando ficam com dívidas, 82% dos entrevistados não fazem novos compromissos até quitar os já pendentes, enquanto que apenas

16% continuam a adquirir novas parcelas de endividamento, e 1% (que já está em um quadro de descontrole total) continuam a fazer novas compras.

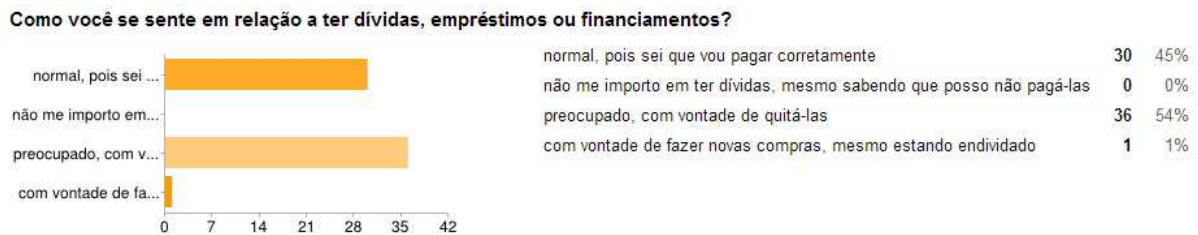
Um dado preocupante é a elevada taxa de devolução de cheques sem fundo emitidos pelo brasileiro em 2012 - segundo o Serasa Experian, houve um aumento de 12,3% comparado com 2011, o que mostra certo descontrole orçamentário pela população. Quando a inadimplência é referente a bancos, financeiras, lojas em geral e prestadoras de serviço, o aumento da dívida foi de 8,2% no ano de 2012 (em relação a 2011). Segundo a mesma fonte, o alto comprometimento da renda dificultou o pagamento em dia dos compromissos financeiros assumidos.

Figura 14: Resultados Questionário



Fonte: Dados coletados pela Autora

Figura 15: Resultados Questionário



Fonte: Dados coletados pela Autora

Figura 16: Resultados Questionário



Fonte: Dados coletados pela Autora

Em relação ao comportamento de compra, os entrevistados disseram que em 69% das vezes que realizam algum tipo de compra é por ser realmente necessário. Contudo, 31% das pessoas, ao fazer compras, não utilizam da racionalidade no seu processo de decisão. Seu processo de escolha está relacionado ao psicológico, aos desejos e anseios comportamentais, mesmo em alunos que já possuem um elevado conhecimento acadêmico e, teoricamente, uma educação financeira mais sólida. Pode-se concluir, então, que nem sempre as pessoas se valem da razão em seus processos de escolhas, e que o estudo da irracionalidade na tomada de decisões deve ser aprofundado para se compreender como funciona esse processo, evidenciando como o campo de finanças comportamentais pode auxiliar nesse desenvolvimento.

Outro problema observado foi em relação ao pagamento de juros, quando 45% dos entrevistados demonstraram não estarem preocupados com essa cobrança, que em tese ajuda a comprometer parte de sua renda. Por outro lado, 55% dos entrevistados sempre calculam os juros, pois ele é um dos grandes vilões do parcelamento das compras.

No Marketing, as percepções são mais importantes do que a realidade, visto que é a percepção que de fato influencia o comportamento de compra do consumidor. Entende-se por percepção o processo por meio do qual alguém seleciona, organiza e interpreta as informações recebidas para criar uma imagem significativa do mundo.

Figura 17: Resultados Questionário



Fonte: Dados coletados pela Autora

Na segunda parte do trabalho, busca-se a percepção econômica da população em geral e os fatores que levam os indivíduos ao endividamento, também através dos dados coletados.

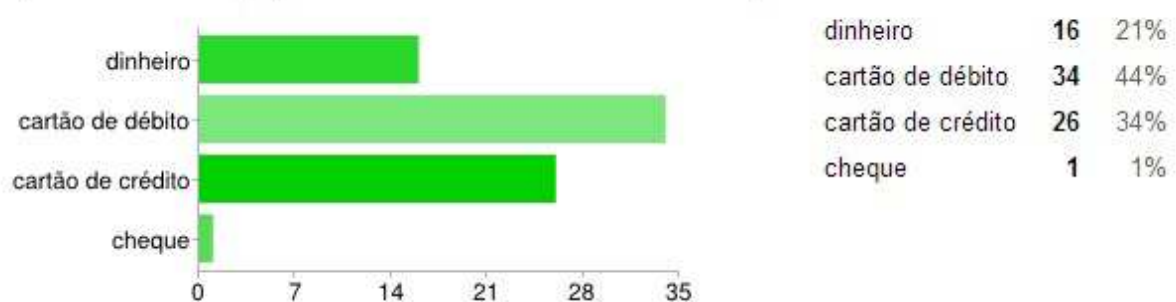
A facilidade de acesso ao crédito é, na opinião de 65% dos entrevistados, o grande causador do endividamento da população. Com uma política de crédito expansionista, está cada vez mais fácil conseguir empréstimos e financiamentos por parte da população. Aliado ao recente desenvolvimento do país, o consumo por parte da população vendo obtendo crescente aumento, e com isso a falta de critérios para gerenciar seus recursos faz com que haja um aumento de endividamento dos indivíduos.

Outro fator que leva a população a se endividar, segundo os dados coletados, é a compulsão por compras, que em 18% dos casos faz com que o indivíduo, diante de tantas novas oportunidades e facilidades, exaure seus recursos financeiros, não conseguindo assim cumprir com seus compromissos. E, mesmo estando na era da tecnologia, fatores psicológicos como ansiedade e depressão fazem com que 12% dos entrevistados acusem esse como a causa de endividamento, ficando apenas 5% para a sedução por novas tecnologias.

Todo esse quadro demonstra claramente que, quando se trata de tomada de decisões, os indivíduos, na sua grande maioria, são irracionais, pois o processo de decisão não está relacionado à sua capacidade financeira, mas sim a fatores comportamentais e necessidades e desejos pessoais.

Figura 18: Resultados Questionário

**Qual a forma de pagamento você utiliza com mais frequência**

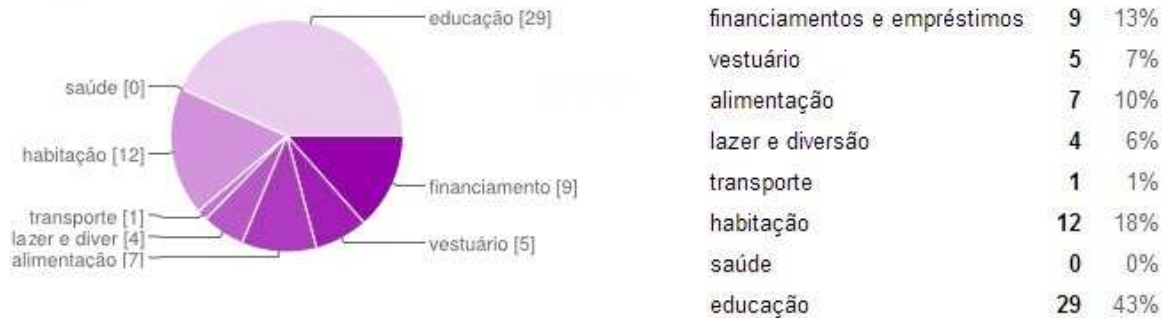


Fonte: Dados coletados pela Autora



Figura 19: Resultados Questionário

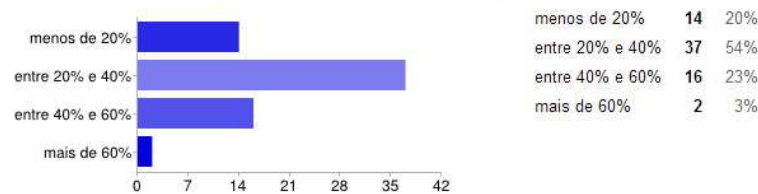
**Maior parte de sua renda está comprometida com:**



Fonte: Dados coletados pela Autora

Figura 20: Resultados Questionário

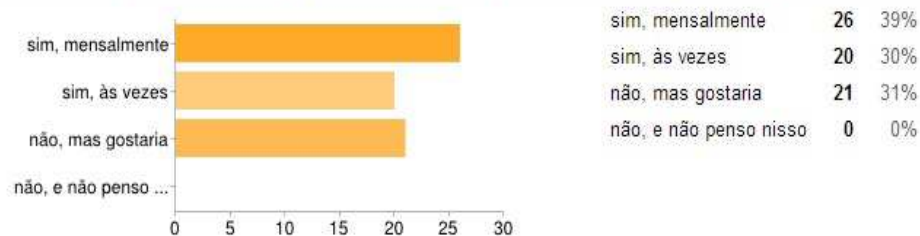
**Em relação ao item respondido na pergunta anterior, aproximadamente qual o percentual de sua renda está comprometido com ele:**



Fonte: Dados coletados pela Autora

Figura 21: Resultados Questionário

**Você costume economizar parte de sua renda para necessidades futura ou para realização de sonhos e objetivos?**



Fonte: Dados coletados pela Autora

A terceira parte do trabalho tenta identificar como o indivíduo gasta seus rendimentos e como ele planeja suas finanças. A forma de pagamento utilizada em 44% das vezes é o cartão de débito, ficando o cartão de crédito em segundo lugar com 36%. Apenas em 21% dos casos o pagamento é feito em espécie. Por se tratar de alunos de graduação, para 43% a maior parcela da renda está comprometida com educação. Porém, para 18% dos entrevistados, o maior fator de comprometimento é habitação. Já os gastos com empréstimos e financiamentos aparecem no topo da lista para 13% dos estudantes. Por fim, 24% dos entrevistados

gastam mais com itens como alimentação, transporte, vestuário, lazer e diversão do que com qualquer outra coisa.

Outro ponto questionado foi em relação a poupar o dinheiro para a realização de objetivos futuros, e em relação a esse item 39% dos entrevistados já conseguem de alguma maneira guardar recursos visando à concretização de novos sonhos, enquanto que os demais ainda não possuem condições financeiras de reservar parte de sua renda, mas possuem o desejo de economizar.

O controle dos gastos financeiros e a retenção de uma parcela dos ganhos para conquistar objetivos futuros é a maneira mais consciente de educação financeira que um indivíduo pode ter, pois é através dela que se consegue realizar os objetivos do dia-a-dia e planejar de forma equilibrada a vida financeira, fazendo um balanço entre receitas e despesas.

Vale salientar que apenas há pouco tempo o brasileiro começou a vivenciar essa expansão econômica e a facilidade de acesso ao crédito, e por isso essa conduta de poupador ou investidor ainda é um recente aprendizado para a população.

Podemos, então, dizer que o universitário, apesar de muitas vezes fazer escolhas irracionais, está mais preparado frente às constantes tentações financeiras que cercam nosso cotidiano.

Se compararmos com a população em geral, onde o nível de endividamento aumenta constantemente, podemos observar que os dados apresentados mostraram uma realidade diferente para os alunos pesquisados.

A grande maioria dos universitários, apesar de não guardar parte de seus recursos financeiros habitualmente (ou de não possuir meios suficientes para poupar frente ao alto nível de comprometimento de seus recursos com outros gastos), está conseguindo manter um razoável equilíbrio entre o emocional e o racional.

Esse fator está certamente relacionado com a empregabilidade que a graduação traz à vida dos acadêmicos, bem como com as constantes informações que cercam a vida dentro da faculdade, o que os auxilia a planejar melhor suas vidas, buscar novos ideais e concretizar seus sonhos.

## 4 CONCLUSÃO

Podemos observar que a irracionalidade na tomada de decisões está presente entre os alunos da graduação, ainda que em menor escala.

Mesmo subentendendo que pessoas com menor renda ou baixa escolaridade que não possuem uma educação financeira de qualidade estariam sujeitas a maiores erros na hora de decidir, os universitários também passam por escolhas irracionais em seu ciclo financeiro, mesmo estando mais preparados frente aos fatores que influenciam esse processo de escolha.

E, quando o assunto é o comportamento humano, independentemente da classe social ou nível de conhecimento do indivíduo, é difícil definir um perfil para a tomada de decisões e como ela poderia ser feita de maneira mais racional. Diante desse fato, podemos concluir que o estudo das finanças comportamentais auxilia a entender melhor a irracionalidade no processo de compra, as causas do endividamento e as escolhas nas tomadas de decisões financeiras na vida das pessoas.

## REFERÊNCIAS

ARIEL, Dan. **Positivamente irracional**: os benefícios inesperados de desafiar a lógica em todos os aspectos de nossas vidas. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

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

CERBASI, Gustavo. **Casais inteligentes enriquecem juntos**. São Paulo: Gente, 2003.

EDWARDS, W. **Conservatism in human information processing**. In: KLEINMUNTZ, B. Formal Representation of Human Judgment. New York: Wiley, 1964.

FERREIRA, Vera Rita de Mello. **Psicologia econômica**: como o comportamento econômico influencia nas tomadas de decisões. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

FESTINGUER, L. **A theory of cognitive dissonance**. Evanston, IL: Row, Peterson, 1957.

HOFFMANN, Alvir Alberto. **Educação financeira**. Disponível em: <<http://www.febraban.org.br/7Rf7SWg6qmyvwJcFwF7I0aSDf9jyV/sitefebraban/Alvir%20Hoffmann.pdf>>. Acesso em: 09 jun. 2013.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. **Science**, v. 185, p. 1124-1131, 1974.

\_\_\_\_\_. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, p. 263-291, mar. 1979.

KANUK, Leslie L.; SCHIFFMAN, Leon G. **Comportamento do consumidor**. 6.ed. Rio de Janeiro: LTC, 2000.

KIYOSAKI, Robert T., LETCHER, Sharon L. **Filho rico, filho vencedor**. 7.ed. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

LIMA, Murillo Valverde. Um estudo sobre finanças comportamentais. **RAE-eletrônica**. Disponível em: <<http://rae.fgv.br/rae-eletronica/vol2-num1-2003/estudo-sobre-financas-comportamentais>>. Acesso em: 15 abr. 2013.

LIMEIRA, Tania M. **Comportamento do consumidor brasileiro**. São Paulo: Saraiva, 2008.

MALHOTRA, Naresh K. **Pesquisa de marketing**: uma orientação aplicada. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MANKIWI, Gregory N. **Introdução à economia**: princípios da micro e macro Economia. 3.ed. São Paulo: Thomson, 2007.

PINHEIRO, Ricardo Pena. **Educação financeira e previdenciária**: a nova fronteira dos fundos de pensão. Disponível em: <[http://www.mpas.gov.br/arquivos/office/3\\_090420-113416-244.pdf](http://www.mpas.gov.br/arquivos/office/3_090420-113416-244.pdf)>. Acesso em: 25 abr. 2013.

PONCHIO, Mateus Canniatti, ARANHA, Francisco. Necessidades, vontades e desejos: a Influência do materialismo sobre a dívida de consumo dos paulistanos de baixa renda. In: ENCONTRO DA ANPAD. 31., 22 a 26 setembro, 2007. **Anais...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2007.

RÊGO, Werson. **A concessão do crédito e o endividamento dos consumidores.** Disponível em: <<http://www.febraban.org.br/7Rof7SWg6qmyvwJcFwF7I0aSDf9jyV/sitefebraban/Apresenta%E7%E3o%20Werson%20Rego.pdf>>. Acesso em: 11 jun. 2013.

ROGERS, P.; RIBEIRO, K. C. S.; SECURATO, J. R. Finanças comportamentais no Brasil: um estudo comparativo. **Revista de Economia e Administração**, v. 6, n. 1, p. 49-68, jan./mar. 2007.

SEBRAE. **Conheça o perfil do consumidor do século XXI.** Disponível em <<http://www.sebrae.com.br/customizado/aceso-a-mercados/conheca-seu-mercado/consumidor-1/perfil-de-consumidores>>. Acesso em: 11 jun. 2013.

SERASA. **Inadimplência do consumidor:** inadimplência do consumidor sobe 15,0% em 2012, revela Serasa Experian. Disponível em: <[http://www.serasaexperian.com.br/release/noticias/2013/noticia\\_01057.htm](http://www.serasaexperian.com.br/release/noticias/2013/noticia_01057.htm)>. Acesso em: 09 jun. 2013.

SHEFRIN, H. **Beyond greed and fear:** understanding behavioral finance and the psychology of investing. New York: Harvard Business School Press, 2000.

ZINDEL, Márcia Terezinha Longen. **Finanças comportamentais:** o viés cognitivo excesso de confiança em investidores e sua relação com as bases biológicas. 2008. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção). - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2008.

WICKER, A. W. Attitudes versus actions: the relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. **Journal of Social Studies**, n. 25, p. 41-78, 1969.