

**UNIVERSIDADE FEDERAL DA FRONTEIRA SUL
CAMPUS CHAPECÓ
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

PATRÍCIA BERNARDINI

**AMOR EM CONTA:
PRÁTICAS FINANCEIRAS DOS CASAIS DE CHAPECÓ**

**CHAPECÓ
2022**

PATRÍCIA BERNARDINI

**AMOR EM CONTA:
PRÁTICAS FINANCEIRAS DOS CASAIS DE CHAPECÓ**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Administração da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), como requisito para obtenção do título de Bacharel em Administração

Orientador: Prof.^a Ma. Francieli Pacassa

CHAPECÓ

2022

Bibliotecas da Universidade Federal da Fronteira Sul - UFFS

Bernardini, Patrícia

Amor em conta: práticas financeiras dos casais de
Chapecó / Patrícia Bernardini. -- 2022.
73 f.:il.

Orientadora: Mestre Francieli Pacassa

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) -
Universidade Federal da Fronteira Sul, Curso de
Bacharelado em Administração, Chapecó, SC, 2022.

1. Finanças Pessoais. 2. Planejamento Financeiro. 3.
Perfil Financeiro. I. Pacassa, Francieli, orient. II.
Universidade Federal da Fronteira Sul. III. Título.

PATRÍCIA BERNARDINI

**AMOR EM CONTA:
PRÁTICAS FINANCEIRAS DOS CASAIS DE CHAPECÓ**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Administração da Universidade Federal da Fronteira Sul (UFFS), como requisito para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Este trabalho foi defendido e aprovado pela banca em 28 / 03 /2022.

BANCA EXAMINADORA



Prof.ª Ma. Francieli Pacassa – UFFS
Orientadora



Prof.ª Dra. Larissa de Lima Trindade – UFFS
Avaliadora



Prof.ª Ma. Cassia Heloisa Ternus – Unochapecó
Avaliadora

Dedico este trabalho a todos aqueles que compartilharam e responderam está pesquisa, sem vocês isso não seria possível. Obrigada!

“Talvez não tenha conseguido fazer o melhor, mas lutei para que o melhor fosse feito.”
– Martin Luther King.

RESUMO

Viver em um padrão de vida fora do possível e gastar mais do que sua renda, tem sido um dos principais motivos do endividamento das pessoas no Brasil, por isso a conscientização da população para uma vida financeiramente saudável é fundamental. Nesse sentido, a educação financeira é importante para que os casais possam viver tranquilamente diante das obrigações e da vontade de gastar. Sendo o planejamento financeiro uma forma das famílias alcançarem os recursos necessários para atingir suas metas e ter estabilidade, este estudo busca analisar a maneira que os casais residentes na cidade de Chapecó-SC elaboram o seu planejamento financeiro. Para isso foi realizado uma *survey* com pessoas casadas e em união estável. Os dados foram coletados por meio da aplicação de questionários, onde obteve-se o total de 176 respostas, analisadas através da estatística descritiva e correlação de Pearson. Os resultados apontam que os casais investigados realizam o controle financeiro em conjunto, se preocupam em gerenciar seu dinheiro da melhor forma e conversam com seus parceiros sobre finanças. Quanto aos métodos utilizados para controle financeiro, os casais admitem que as vezes passam mais de um mês sem fazer o balanço de seus gastos e nem sempre utilizam planilhas para o controle e planejamento financeiro. O perfil predominante dos participantes, assim como dos brasileiros, foi o Construtor, este perfil tende a ser realista e perseverante, poupam em pequenas quantias e continuamente, cuidam das finanças dia após dia. Os resultados da correlação confirmam que o comportamento financeiro está atrelado ao perfil financeiro de cada indivíduo, sendo que aqueles que apresentaram perfis despreocupados tinham comportamentos negativos em relação ao planejamento financeiro.

Palavras-chave: casais; planejamento financeiro; perfil financeiro.

ABSTRACT

The awareness of the population for a financially healthy life is fundamental since staying in a pattern of living beyond one's means and spending more than one's income is one of the main reasons for Brazilian's indebtedness. This is the reason financial education is important: so that couples can live calmly in the face of their obligations and the desire to spend. Financial planning is a way for families to have the necessary resources to achieve stability and personal goals. This study aims to analyze the way couples who live in Chapecó, Santa Catarina, Brazil, do their financial planning. For this, a survey was carried out with married people and people in a common-law marriage. The data were collected through the application of questionnaires, where a total of 176 responses were obtained, analyzed using descriptive statistics and Pearson's correlation. The results show that the investigated couples handled the household's financial control together and that they present an adequate financial behavior, as they worry about managing their money in the best way and talk to their partners about finances. The couples admit that sometimes they spend more than one month without making a balance of their expenses and they do not always use spreadsheets for control and financial planning. The predominant financial profile of the participants, which is the same as that of all Brazilians, tended to be realistic and persevering, saving in small amounts but continuously, and taking care of finances day after day. The correlation results confirm that financial behavior is linked to the financial profile of each individual, and those who presented Camaleão profiles had negative behaviors in relation to financial planning.

Keywords: couples; financial planning; financial profile.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

| | |
|--|----|
| Quadro 1 – Síntese dos perfis financeiros | 17 |
| Figura 1 – Valores de Z para alguns níveis de confiança..... | 32 |
| Quadro 2 – Síntese do instrumento de coleta de dados | 32 |
| Quadro 3 – Síntese do instrumento de análise de dados..... | 33 |
| Quadro 4 – Respostas correspondentes ao perfil financeiro..... | 34 |
| Figura 2 – Segmentação: frases que mais definem cada perfil..... | 35 |
| Quadro 5 – Síntese da média ponderada para definir os perfis | 35 |

LISTA DE TABELAS

| | |
|--|----|
| Tabela 1 – Dados sobre endividamentos PEIC | 22 |
| Tabela 2 – Distribuição de frequência das características sociodemográficas | 37 |
| Tabela 3 – Decisões financeiras | 38 |
| Tabela 4 – Gerenciamento do dinheiro..... | 38 |
| Tabela 5 – Aprendizado sobre gerenciar o dinheiro..... | 39 |
| Tabela 6 – Benefícios do planejamento financeiro | 39 |
| Tabela 7 – Comportamento Financeiro | 40 |
| Tabela 8 – Planejamento Financeiro Familiar | 43 |
| Tabela 9 – Medidas para Minimizar Gastos | 47 |
| Tabela 10 – Perfil dos casais | 48 |
| Tabela 11 – Matriz de Correlação dos Indicadores (Perfil x Comportamento)..... | 48 |
| Tabela 12 – Matriz de Correlação dos Indicadores (Perguntas Bloco Comportamento) | 51 |

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

| | |
|--------|---|
| ABRAPP | Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Complementar |
| ANBIMA | Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais |
| CNDL | Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas |
| COVID | Corona Vírus Disease |
| ENEF | Estratégia Nacional de Educação Financeira |
| IBGE | Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística |
| OECD | Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico |
| PEIC | Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor |
| PIB | Produto Interno Bruto |
| SPC | Serviço de Proteção ao Crédito |

SUMÁRIO

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | INTRODUÇÃO | 12 |
| 1.1 | OBJETIVOS..... | 14 |
| 1.1.1 | Objetivo Geral | 14 |
| 1.1.2 | Objetivos Específicos..... | 14 |
| 1.2 | JUSTIFICATIVA..... | 14 |
| 2 | REVISÃO DE LITERATURA | 16 |
| 2.1 | DINHEIRO..... | 16 |
| 2.2 | CONSUMO..... | 18 |
| 2.3 | CRÉDITO, ENDIVIDAMENTO E INADIMPLÊNCIA..... | 20 |
| 2.4 | A IMPORTÂNCIA DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA | 24 |
| 2.5 | PLANEJAMENTO FINANCEIRO FAMILIAR..... | 27 |
| 3 | PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS | 30 |
| 3.1 | TIPO DE PESQUISA..... | 30 |
| 3.2 | UNIDADE DE ANÁLISE E SUJEITO DA PESQUISA | 31 |
| 3.3 | COLETA DE DADOS | 32 |
| 3.4 | ANÁLISE DOS RESULTADOS..... | 33 |
| 4 | RESULTADOS E DISCUSSÕES | 37 |
| 5 | CONSIDERAÇÕES FINAIS | 52 |
| | REFERÊNCIAS..... | 55 |
| | APÊNDICE A – Questionário | 63 |
| | APÊNDICE B – Base Ponderada | 67 |
| | APÊNDICE C – Análise do Perfil Financeiro..... | 69 |

1 INTRODUÇÃO

No cenário atual do país, principalmente devido a pandemia do COVID-19, presenciase uma crise econômica, com a queda do Produto Interno Bruto (PIB), o aumento do desemprego, a alta da inflação e queda no poder de compra das pessoas (INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE, 2020). Diante disso o planejamento financeiro torna-se indispensável para as famílias brasileiras.

Planejar “é definir os objetivos e escolher antecipadamente o melhor curso de ação para alcançá-los. O planejamento define onde se pretende chegar, o que deve ser feito, quando, como e em que sequência” (CHIAVENATO, 2003, p. 168). O planejamento financeiro, tanto corporativo quanto pessoal, caracteriza-se por analisar, controlar e projetar as receitas, despesas e os investimentos de forma eficiente e confiável, para atingir os objetivos almejados (BRITO, 2016).

A capacidade de planejar, controlar a si e ter disciplina é fundamental quando se trata de manter o equilíbrio financeiro. O problema é que poucos brasileiros admitem estar dispostos a organizar suas finanças regularmente (SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO – SPC, 2020). Um levantamento realizado no ano de 2020 pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) em parceria com o SPC aponta que quase metade dos consumidores brasileiros não realizam o controle dos seus orçamentos, seja por confiarem apenas em sua memória para controlar os ganhos e gastos, ou simplesmente não realizam nenhum controle, e também tem aqueles que confiam a tarefa a uma terceira pessoa (SPC, 2020).

O planejamento financeiro serve para que o sujeito possa desfrutar da tranquilidade de uma vida estável, garantindo o padrão desejado pela família, através de investimentos inteligentes e rentáveis. Além disso, planejamento financeiro familiar não exige cálculos exagerados, grandes habilidades contábeis ou com calculadoras. A maioria das ferramentas necessárias para realizar o controle familiar pode ser adquirida gratuitamente e ser utilizada em casa (CERBASI, 2004; HOJI, 2007).

Porém, em via de regra, planejamento financeiro, orçamento, dinheiro ou controle de gastos não são discutidos no dia a dia dos casais. As famílias geralmente progridem vivendo sem planejamento, convivendo com pequenas brigas diárias envoltas do dinheiro e realizando ajustes orçamentários caso ocorra algum crescimento nos rendimentos (CERBASI, 2004).

Ademais as pessoas casadas, estão propensas a ter visões e personalidades diferentes de seus parceiros, isso se dá em grande parte pelas influências recebidas durante toda sua vida, o que acaba por interferir diretamente na maneira como tratam seus recursos. Por isso, quando os

casais iniciam uma vida junta, surgem diversas questões sobre como administrar o dinheiro, sendo que a má gestão financeira pode levar a crises no relacionamento (CERBASI, 2013).

Conforme a pesquisa realizada em 2019 pelo CNDL e o SPC, sobre o crescimento do número de brasileiros que conversam sobre orçamento familiar em casa, 46% dos casais costumam brigar por questões financeiras, sendo que 38% dos desentendimentos acontecem por gastos realizados pelos seus parceiros e que estão além das condições financeiras do casal (CNDL, 2019).

Na cidade de Chapecó-SC foram realizados 913 casamentos no ano de 2019 (IBGE, 2010), sem contabilizar aqueles que vivem em união estável. Quando as pessoas se casam ficam mais preocupadas em celebrar o amor do que planejar as contas futuras e não se preocupam com o perfil financeiro do seu parceiro. Cerbasi (2004) afirma que é importante conhecer o seu próprio perfil e o do parceiro, para saber suas limitações e poder ajudar o outro nas possíveis fraquezas que ele tenha, para que assim a relação com o dinheiro seja voltada à multiplicação e a realização. O autor define cinco perfis financeiros: os poupadores, os gastadores, os descontrolados, os desligados e os financistas. Já a Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (ANBIMA, 2017a) em seu estudo apresenta os seguintes perfis: construtor, o despreocupado, o camaleão, o sonhador e o planejador.

A ANBIMA é uma associação que representa bancos, gestoras, corretoras, distribuidoras e administradoras, que tem por objetivo autorregular, informar e educar o mercado financeiro global. Para este trabalho foi escolhido como base para definir o perfil financeiro dos investigados, o estudo realizado pela ANBIMA em 2017, primeiramente por ser uma instituição de confiança e renomada no meio financeiro e também por disponibilizar um estudo detalhado de como analisar e definir os perfis financeiros dos indivíduos, diferente de outros autores como Cerbasi (2004).

Segundo a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF) tomar decisões sobre crédito, proteção, investimento, consumo e planejamento para uma vida financeira sustentável afeta não apenas a vida individual de cada um, mas o futuro de todo o país (ENEF, 2010). Partindo da ideia que um planejamento financeiro coeso, honesto e satisfatório é básico para atingir resultados positivos futuros (BRITO, 2016) e que a vida financeira de um casal pode gerar impactos para além de suas famílias, tem-se a seguinte problemática: Qual a relação entre o perfil financeiro e o comportamento dos casais da cidade de Chapecó-SC na elaboração do planejamento financeiro?

1.1 OBJETIVOS

Este trabalho apresenta um objetivo geral, o qual é complementado com os objetivos específicos, que auxiliarão para a efetiva consolidação do estudo, sendo eles detalhados a seguir.

1.1.1 Objetivo Geral

Analisar a relação entre o perfil financeiro e o comportamento dos casais da cidade de Chapecó-SC na elaboração do planejamento financeiro?

1.1.2 Objetivos Específicos

Os objetivos específicos consistem em:

- a) Identificar o perfil financeiro dos casais e suas ações de consumo;
- b) Entender os principais métodos de planejamento financeiro utilizado pelos casais investigados;
- c) Verificar se os casais realizam investimento e/ou poupança.

1.2 JUSTIFICATIVA

O Brasil sempre sofreu com questões econômicas e com a má distribuição de renda, todavia, devido ao agravante da pandemia a situação financeira das pessoas teve piora (SILBER, 2020). No ano de 2010 o Governo Federal instituiu por meio do Decreto Federal nº 7.397/2010 a Estratégia Nacional para Educação Financeira (ENEF), com o intuito de promover a educação financeira da população. Entretanto, mesmo após dez anos de sua criação “o Brasil ainda tem sérias dificuldades para formar pessoas que possuam uma relação saudável com o dinheiro que recebem e gastam” (PRADO, 2020, não paginado).

Este estudo busca de alguma forma garantir que as pessoas, através dos dados expostos, aprendam a lidar com as finanças pessoais, tornando-as mais preparadas para utilizar seus rendimentos de forma consciente, permitindo escolhas melhores de consumo e comportamentos financeiros, além de conscientizá-la sobre a importância do desenvolvimento de metas e do

planejamento financeiro pessoal. Para que desta forma possam evitar o endividamento, a inadimplência e buscar maiores conhecimentos sobre finanças.

Um indivíduo inadimplente é aquele que extrapola suas condições de pagamento, ou seja, não efetua o pagamento de alguma dívida. A inadimplência pode surgir devido ao descontrole no consumo, acúmulo de parcelas mensais e pela falta de planejamento, o que caracteriza o endividamento ativo consciente (CAMPARA *et al.*, 2016). Segundo Sozza e Dotto (2011) a família é como uma organização, exigindo previsibilidade, orçamento das despesas e metas a serem alcançadas – planejamento. Assim como nas organizações, no planejamento financeiro familiar não deve ocorrer gastos aleatórios sem o estabelecimento de um plano pré-definido pelos integrantes do grupo.

Neste contexto, o estudo torna-se importante para os administradores, uma vez que as empresas precisam de bons consumidores, que saibam cuidar das finanças pessoais, e não sejam inadimplentes. Pois, empresas com clientes inadimplentes apresentam dificuldades para obter lucratividade, além de que a falta de recursos pode afetar a equipe interna da empresa, tornar o caixa insuficiente e leva-la a inadimplência com fornecedores.

A qualidade das decisões financeiras afeta toda a economia, pois está intimamente relacionada a questões como dívidas, níveis de inadimplência e a capacidade dos países de investir (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2013). Segundo Pacheco *et al.* (2018) menos da metade dos adultos do mundo são alfabetizados financeiramente, e grande parte das famílias brasileiras está fortemente endividada, demonstrando a necessidade de aprofundar as pesquisas sobre esses temas, levando em consideração as realidades mais próximas do cotidiano.

Um administrador de empresas, antes de tudo precisa saber administrar a própria vida financeira, apenas o conhecimento teórico sem a aplicabilidade não basta. Nessa perspectiva, a pesquisa trata de um tema relevante academicamente, podendo contribuir como incentivador para outros alunos, sendo que os temas tratados neste estudo se baseiam na aplicação de conhecimentos financeiros.

Diversos estudos apontam para um comportamento inadequado dos indivíduos referente a gestão das finanças, sendo um reflexo da ausência de educação financeira e da falta de diálogos mais profundos. Um casamento depende muito mais de recursos financeiros para cumprir com os compromissos e demandas do consumo do que de amor. E, neste sentido, a educação financeira adquire um papel essencial na manutenção das relações duradouras. (MORAES *et al.*, 2018).

2 REVISÃO DE LITERATURA

Neste capítulo apresenta-se o embasamento teórico de discussões realizadas por outros autores referente ao estudo proposto, através de uma revisão narrativa da literatura e de artigos científicos publicados na plataforma Capes e Google Acadêmico. Os temas aqui abordados servem de suporte para a análise dos dados posterior e estão subdivididos em tópicos sobre dinheiro, consumo, crédito, endividamento e inadimplência, educação financeira e planejamento familiar.

2.1 DINHEIRO

Nos primórdios da humanidade o homem realizava negócios através da troca ou escambo. Atualmente a maior parte do dinheiro que se utiliza é por meio de movimentação eletrônica, ou seja, ele não existe de forma física e sim apenas nos servidores de computadores. O dinheiro é mais do que apenas moedas e notas (HARARI, 2018).

Dinheiro é qualquer coisa que as pessoas estejam dispostas a utilizar para representar sistematicamente o valor de outras coisas em troca de bens e serviços (SILVA, 2016; HARARI, 2018). Antigamente a moeda era associada ao valor lastreado em ouro, ou seja, a quantidade de ouro que o país detinha era a quantidade de moeda que ele poderia imprimir, mas atualmente o valor da moeda é garantido por lei e ela é denominada como fiduciária (SILVA, 2016).

Segundo Mankiw (2010, p. 142) “para um economista, moeda não se refere a todos os tipos de riqueza, e sim a um único tipo de riqueza: moeda significa um estoque de ativos que podem ser prontamente utilizados para realizar transações.”

Para Gitman (2010, p. 3) as finanças são definidas “como a arte e ciência de administrar dinheiro. Praticamente todas as pessoas físicas e jurídicas, ganham ou levantam, gastam ou investem dinheiro.” É a boa ou má administração das finanças que determinará as condições de riqueza ou pobreza de um indivíduo.

Ainda, segundo a teoria econômica, a moeda (dinheiro) possui três principais funções: instrumento de troca, unidade de conta (preço) e reserva de valor (SILVA, 2016). “O dinheiro é, portanto, um meio universal de troca que permite que as pessoas convertam quase tudo em praticamente qualquer outra coisa” (HARARI, 2018, p. 187). Pode torna-se um problema ou até mesmo solução, só depende da forma que a pessoa administra suas finanças.

Com isso, Cerbasi (2004) define que existem basicamente cinco estilos de como lidar com o dinheiro, criando os cinco perfis financeiros: poupadores, gastadores, descontrolados, desligados e financistas.

Em contrapartida a estes perfis, a ANBIMA realizou um estudo em 2017 sobre a trajetória financeira do brasileiro, em que buscou entender como é a relação deles com o dinheiro e, assim como Cerbasi, conseguiu definir a existência de cinco perfis distintos, nomeados de: construtor, despreocupado, camaleão, sonhador e planejador.

Na Tabela 1 pode-se observar as principais características de cada perfil, as semelhanças e diferenças entre eles.

Quadro 1 – Síntese dos perfis financeiros

| | | | | | |
|-----------------------|---|---|---|---|--|
| Perfil Cerbasi (2004) | Poupador | Gastador | Descontrolado | Desligado | Financista |
| | Limitam ao máximo gastos atuais; disciplinado; capacidade de poupar. | Vida medida em largura; o importante é viver bem o hoje; insegurança futura; dependência de estabilidade no emprego, aversão a controle, orçamentos e contas | Falta de controle sobre entradas e saídas de dinheiro; indisciplinados; propensos a conflitos; pagamento de juros desnecessários | Não sabe quanto ganha; incapazes de estipular e atingir objetivos; resistência a planos que exijam disciplina. | Controle rigoroso dos gastos; fazem planilhas, e listas de compras; entendem de investimento, juros e inflação. Facilidade para planejar e executar. |
| Perfil ANBIMA (2017a) | Construtor | Despreocupado | Camaleão | Sonhador | Planejador |
| | Costumam poupar; abrem mão das coisas hoje para conquistas futuras; não gosta de correr riscos. | Não se preocupam em poupar, prefere viver o presente; não planejam o futuro; não se compromete com nada; porque o foco estreita seu horizonte; gastam sem pensar. | Prezam pelo prazer; são previsíveis e constantes; se desdobra para chegar ao fim do mês; entra no crédito para pagar contas; Valores beiram ao essencial. | Acreditam nos sonhos; pequenos valores não são dinheiro; sujeitos a altos e baixos; Investimentos ousados e de riscos | Planejam todos os passos; metas bem definidas; movido por desafios; realizam seus desejos; São organizados, seguros, racionais e confiantes |

Fonte: dados primários (2022).

Para a ANBIMA (2017a) o que define essa classificação não são os aspectos sociodemográficos (idade, classe, etc.), mas, a relação com o dinheiro provoca uma resposta de cada indivíduo a respeito de sua visão sobre o mundo, como levam a vida, sua família e seus relacionamentos pessoais.

Conforme lembrado por Machry (2014) já dizia o ditado popular “tempo é dinheiro”. Partindo deste princípio é correto afirmar que dinheiro também representa tempo. A maioria

das pessoas dedica parte da vida ao trabalho para ganhar dinheiro e suprir suas necessidades básicas, investindo em qualidade de vida. Por isso é importante lembrar que o dinheiro malgasto, só piora a qualidade de vida das pessoas, na medida em que elas deverão dedicar mais tempo trabalhando para recuperá-lo. É preciso “ter a consciência que o dinheiro não é elástico. As alternativas de consumo são infinitas, mas a renda familiar é limitada, portanto, não se pode gastar mais do que se ganha” (MACHRY, 2014, p. 5).

2.2 CONSUMO

O consumo se manifesta como um modelo de relacionamento positivo, uma atividade sistêmica e um modelo de resposta global, que sustenta todo o sistema cultural (OLIVEIRA, 2015). Para Silva (2014), existem dois tipos de consumo: o primário (necessário) e o secundário (imaginário). O primeiro tipo de consumo, está ligado a sobrevivência, sendo responsável pela conquista do alimento, do abrigo e proteção contra os riscos da natureza. Já o segundo, não está voltado a suprir as necessidades reais, mas aquelas imaginadas ou inventadas pelas pessoas.

Faria e Freitas (2021) afirmam que os indivíduos estão tornando-se consumidores cada vez mais cedo, e isso se dá devido aos exemplos familiares que recebem, além das ofertas difundidas pela mídia que incentivam o consumismo, contribuindo para o descontrole financeiro. O sistema capitalista dá prioridade a produção em excesso e o consumo irresponsável, transforma a população em esbanjadores inconsequentes que enxergam o desperdício como uma coisa normal (SILVA, 2014).

Para Oliveira (2015) quando os bens de consumo são conquistados, ocorre a gratificação imediata que logo é substituída por novos desejos, ou seja, o novo rapidamente se torna velho e obsoleto, criando um ciclo vicioso. Os desejos dos consumidores, especialmente aqueles que ainda não foram realizados, são o combustível da sociedade do consumo e um terreno fértil para a criação de mercado e expansão de produtos.

Bauman (2008) afirma que o consumo é visto por muitos como um gerador de status social e de felicidade. O consumismo é inerente a sociedade. A alegria está em realizar compras, mas a aquisição em si tem grande probabilidade de gerar frustração, dor e remorso ao indivíduo, pois o consumismo desenfreado tem levado muitas pessoas ao endividamento.

O consumo é catalisador de uma série de emoções positivas: no momento da compra, criam-se sentimentos de prazer, satisfação e entusiasmo, transformando o ato em fonte de felicidade imediata, ajudando a combater o estresse, a tristeza e o mau-humor (SPC, 2016). Os compradores compulsivos são mais propensos a depressão. Fazer compras reduz o nível de

depressão, assim como os remédios antidepressivos contribuem para minimizar a vontade de comprar (MACEDO JR; KOLINSKY; MORAIS, 2011).

Macedo Jr, Kolinsky e Morais (2011, p. 230) acreditam que “as emoções podem tornar as decisões mais ou menos apropriadas. A emoção [...] permite uma reação rápida, evitando que se perca tempo raciocinando sobre argumentos prós e contra uma situação”.

Visentini e Weingartner (2018) verificaram em seu estudo que a maioria dos jovens só economiza com o objetivo de adquirir algum bem e/ou serviço, sendo propensos a um comportamento imediatista, preferindo obter valores momentâneos do que valores superiores no futuro.

Entretanto essa prática não é comum apenas entre os jovens. Os autores Schmitz, Schmitz e Doll (2021) constataram que parte das idosas do estado do Rio Grande do Sul (Brasil) tinham o hábito de comprar por impulso, em situações nas quais também valorizavam mais os benefícios imediatos do consumo, sem refletir sobre as consequências futuras.

Achados estes que corroboram com a pesquisa realizada pelo CNDL e SPC (2018) em que a postura incorreta sobre o ponto de vista financeiro se repete, e 19% dos consumidores acham mais interessante gastar dinheiro no presente do que economizar para o futuro, ainda que 77% afirmam que às vezes ou nunca se comportam assim.

Macedo Jr, Kolinsky e Morais (2011, p. 241) acreditam que a decisão de adiar um ganho no tempo para que ele se torne maior, implica na crença de que:

O mundo não só não é totalmente aleatório, mas, na sua previsibilidade parcial, é minimamente justo. Essa crença num mundo justo desenvolve-se na infância. Assim, à medida que as crianças avançam a idade, tornam-se mais capazes de se privar de uma recompensa imediata para obter uma maior mais tarde. Porém, mesmo adulto, quando esta crença é ameaçada, observa-se um aumento do desejo de gratificação imediata.

A preferência por uma recompensa imediata pode ser reflexo da urgência em ver suas necessidades reconhecidas, ou, se não acreditarem mais na justiça do mundo, a vontade de pegar sem demora o que conseguir e/ou puder (MACEDO JR; KOLINSKY; MORAIS, 2011). Para Silva (2014) um bom consumidor sabe atender às suas necessidades básicas, desfrutando de alguns prazeres ocasionais e, com um mínimo de planejamento ainda consegue economizar algum dinheiro para tempos difíceis.

A escolha pelo consumo ou por poupar sofre influências psicológicas e culturais. Nessa perspectiva, “ao conscientizar os indivíduos quanto aos fatores internos e externos que influenciam suas escolhas, a educação financeira pode ajudar a equilibrar as necessidades e os

desejos, submetidos aos apelos imediatos do consumo, com objetivos de longo prazo” (ENEF, 2011, p. 11).

Para Kotler e Keller (2006) a cultura, subcultura e classe social são fatores importantes no comportamento de compra. A cultura é um dos principais determinantes dos desejos e do comportamento de uma pessoa. Sob a influência da família e de outras instituições, as crianças crescem expostas aos valores de realização e sucesso, vontade, eficiência e utilidade, progresso, conforto material, individualismo, liberdade, felicidade, humanitarismo e juventude. Toda cultura é composta de subculturas que proporcionam identificação e socialização mais específicas para seus membros. As subculturas incluem nacionalidades, religiões, grupos étnicos e regiões geográficas. Já as classes sociais têm influências claras na escolha de produtos e marcas em vários domínios.

As decisões do comprador também são influenciadas por características pessoais, como idade e estágio do ciclo de vida, ambiente ocupacional e econômico, personalidade e autoimagem, estilo de vida e valores. Os estágios psicológicos do ciclo de vida podem ser importantes e influenciar nas escolhas das pessoas. Assim como os traços psicológicos de personalidade, que são as reações devido aos estímulos do ambiente, incluindo o comportamento de compra. Geralmente, a personalidade é descrita em termos de traços como assertividade, dominância, autonomia, submissão, sociabilidade, postura defensiva e adaptabilidade (KOTLER; KELLER, 2006).

Em seu estudo, Tversky e Kahneman (1974, apud MACEDO JR; KOLINSKY; MORAIS, 2011) apontaram que mesmo no domínio econômico, a tomada de decisão é um processo iterativo com vários fatores importantes em jogo. Esses fatores não triviais incluem as próprias percepções, crenças e modelos mentais do tomador de decisão que interferem na ação ou decisão escolhida. Causas intrínsecas exclusivas de cada tomador de decisão, como emoções, estados mentais, disposições psicológicas e atitudes que ligam um fenômeno a outro, podem influenciar a tomada de decisão tanto quanto os estímulos extrínsecos (MACEDO JR; KOLINSKY; MORAIS, 2011).

2.3 CRÉDITO, ENDIVIDAMENTO E INADIMPLÊNCIA

O crédito é essencial para o financiamento das atividades de consumo para os grupos familiares, e para a produção no caso de empresas, mas é necessário ter autocontrole (TIRYAKI *et al.*, 2017). “Na utilização do crédito você está comprando algo sem ter dinheiro, para isso,

precisará pagar um valor referente aos juros. Isso não quer dizer que ele somente é ruim, pois se usado da forma correta pode trazer muitos benefícios” (PICCINI; PINZETTA, 2014, p. 94).

Para Assaf Neto e Lima (2017, p. 28) o juro “pode ser entendido como o preço pago pelo aluguel do dinheiro, ou seja, o valor que deve ser pago pelo empréstimo de um capital”. Os governos utilizam as taxas de juros como uma ferramenta política econômica e monetária para controlar a propensão a consumir e estimular a poupança. Se os proprietários de dinheiro receberem retornos suficientes por meio de juros, estarão dispostos a poupar, atrasando assim o consumo. Em suma, os juros podem ser entendidos como uma recompensa pelo capital (HOJI, 2021).

As taxas de juros são determinadas pelo mercado financeiro e dependem basicamente da oferta e demanda de recursos financeiros. No entanto, quanto maior a incerteza no retorno do capital investido (devido ao vencimento, ambiente econômico, etc.), maior deve ser a taxa de juros (HOJI, 2021).

A variedade de instrumentos de crédito, poupança, investimento, seguro e previdência e de instituições que oferecem tende a favorecer o consumidor, por permitir a escolha de produto que seja mais adequado ao seu perfil e aos seus objetivos. Por outro lado, tornam mais difícil a decisão, em virtude da necessidade de comparar as características de cada opção para fazer escolha consciente, com boas informações (ENEF, 2011, p. 9).

O conhecimento sobre os produtos financeiros auxilia na comparação entre os itens oferecidos pelos bancos e também a escolher opções menos custosas. Os consumidores que não são capazes de entender as taxas de juros embutidas em operações de crédito, focam apenas no valor das prestações (ENEF, 2011). Campara *et al.* (2016) corrobora com a ideia e afirma que os indivíduos que não se atentam a somatória das demais dívidas já adquiridas podem extrapolar os recursos recebidos, gerando um superendividamento e até mesmo se tornar inadimplente.

Segundo o Observatório do Endividamento dos Consumidores (OEC, 2002) o endividamento é o processo pelo qual as pessoas dedicam uma parte significativa dos seus rendimentos para pagá-los no futuro. Para Machry (2014, p. 8) “o processo de endividamento inicia quando se passa a recorrer a empréstimos para honrar os compromissos, usando o limite do cheque especial ou parcelando no cartão. Enquanto o consumidor tem crédito, não raro fica criando dívidas novas para pagar as dívidas antigas.” Sendo necessário parar enquanto é possível, pois a situação tende a piorar, tornando-se algo custoso de reverter e podendo acabar em inadimplência.

A Pesquisa Nacional de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC) apurada mensalmente pela Confederação Nacional do Comércio, Bens, Serviços e Turismo

(CNC) assegura que 7 em cada 10 famílias encerraram o ano de 2021 com dívidas, sendo que 82,6% estavam endividados no cartão de crédito (PEIC, 2022).

A Tabela 1 demonstra que 26,2% das pessoas endividadas no Brasil no mês de dezembro de 2021 estavam com contas atrasadas, e destas pelo menos 10% afirmaram não ter condições para pagá-las. Entre os pesquisados, o comprometimento médio da renda foi de 30,2%, segundo os pesquisadores, reflexo do aumento da inflação e do endividamento no país (PEIC, 2022).

Tabela 1 – Dados sobre endividamentos PEIC

| Síntese dos resultados (% em relação ao total de famílias) | | | |
|---|----------------------|-----------------------------|------------------------------|
| Período | Total de endividados | Dívidas ou contas em Atraso | Não terão condições de pagar |
| dez./20 | 66,30% | 25,20% | 11,20% |
| mai./21 | 75,60% | 26,10% | 10,10% |
| dez./21 | 76,30% | 26,20% | 10,00% |

Fonte: PEIC (2022).

A quantidade de famílias endividadas sobe sequencialmente desde novembro de 2020, chegando ao final do ano de 2021 com uma taxa de 74,5%, recorde para a série histórica das instituições (PEIC, 2022).

Diante do cenário, surge o Serasa Ensina é um programa para ajudar as pessoas a ter uma vida financeira saudável, através da disponibilização de informações sobre como cuidar do dinheiro, negociar dívidas e se proteger contra fraudes. Para o Serasa Ensina a inadimplência é definida como a falta de quitação de uma dívida ou conta, ou seja, o indivíduo inadimplente é aquele que tem dívidas vencidas não pagas. Segundo a instituição, as sete principais causas de inadimplência no Brasil são: aumento do desemprego, diminuição de renda média familiar, compras para terceiros, ausência de educação financeira, falta de controle dos gastos, atrasos de salários e enfermidades (SERASA EXPERIAN, 2018).

De acordo com o IBGE (2022) a taxa de desemprego no Brasil foi de 12,1% no trimestre encerrado em outubro de 2021. Apesar da melhora quando comparado aos trimestres anteriores, a recuperação se dá em maioria por trabalhos domésticos sem carteira assinada, por conta própria e trabalhos informais. Além disso a renda média real caiu 10,2% em relação ao mesmo período do ano passado (2020). Com isso se pode afirmar que teve uma piora na qualidade do trabalho, devido a perda de garantias, e os brasileiros estão ganhando menos para desempenhar as mesmas funções.

A pesquisa de Schmitz, Schmitz e Doll (2021) mostra como a cultura pode influenciar na vida financeira das pessoas, e que a amostra de participantes (mulheres idosas endividadas),

não tiveram oportunidades para lidar e aprender sobre gestão financeira, estando restritas em sua maioria as funções do lar. Com isso eles chegaram à conclusão de que:

O endividamento é processual e advém de múltiplas razões, influenciadas especialmente pelo contexto social e econômico no qual as idosas viveram e ainda vivem. O crédito consignado emergiu como parte dos processos de endividamento, oferecendo dinheiro rápido e fácil para as idosas, sendo um negócio altamente lucrativo para os bancos (SCHMITZ; SCHMITZ; DOLL 2021, p. 71).

E o “crédito fácil aliado ao marketing agressivo faz as pessoas consumirem mais, comprando produtos ou serviços que não são essenciais” (MACHRY, 2014, p. 8). A autora Silva (2021) também comprova em seu estudo que o fácil acesso ao crédito deixou as pessoas, principalmente da classe C, mais vulneráveis ao endividamento. E que a piora do cenário econômico no Brasil colaborou para este aumento de indivíduos endividados.

Piccini e Pinzetta (2014) encontraram divergências nas respostas de seus entrevistados, pois poucos se declararam endividados e quando compararam o comprometimento da renda 67% deles estavam com mais de 30% dela comprometida com empréstimos e obrigações mensais. Neste mesmo estudo os autores constataram que as pessoas endividadas afirmavam aproveitar pouco ou nada a vida, representando 48% de entrevistados.

Assim, pode-se elucidar que as contas atrasadas além de afetar a vida financeira das pessoas, acabam por prejudicar também a saúde física e mental dos inadimplentes. Entre os problemas mais citados por pessoas inadimplentes está a ansiedade, estresse e irritação, desatenção, queda de produtividade, insônia e mudanças no apetite (CNDL, 2020). Talvez sendo esse um dos principais motivos para a ocorrência de brigas entre os casais quando a situação financeira não é boa, visto que estão propensas a todos esses sentimentos negativos.

Machry (2014, p. 5) acredita que as pessoas precisam lembrar “toda vez que estiver prestes a tratar com desdém o seu valioso salário, comprando o que não precisa, com dinheiro que ainda não tem e ainda pagando juros para adquirir coisas supérfluas” que o dinheiro representa o tempo. E quanto tempo as famílias estão dispostas a desperdiçar?

Diante do exposto pode-se observar que o crédito facilita a obtenção de produtos, aumentando o poder de compra dos indivíduos. Para entender melhor as diversas opções disponíveis de crédito e empréstimos e como utilizá-lo de maneira correta é indispensável que as famílias sejam educadas financeiramente, assim poderão fazer escolhas conscientes.

2.4 A IMPORTÂNCIA DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA

A falta de gerenciamento financeiro ou até mesmo a gestão de forma incorreta podem afetar a saúde financeira da população e isso se dá em maioria pelo não conhecimento ou falta de acesso à educação financeira (LIMA *et. al.*, 2016). A Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) define a educação financeira como:

[...] o processo em que os consumidores e investidores melhoram a sua compreensão dos produtos financeiros, conceitos e riscos e, por meio de informação, instrução e orientação objetiva, desenvolvem habilidades e ganham confiança para se tornarem mais conscientes dos riscos financeiros, fazendo escolhas bem informadas e sabendo onde ir para obter ajuda, além de tomar outras ações efetivas para melhorar o seu bem-estar financeiro (OCDE, 2009 *apud* FIORI *et al.*, 2017, p. 34).

Ser educado financeiramente é cuidar das finanças pessoais. É saber como gastar o dinheiro dentro do orçamento, de forma que sobre recursos no final do mês. Adotando o planejamento financeiro é possível viver melhor e com mais qualidade de vida no presente e no futuro (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES FECHADAS DE PREVIDÊNCIA COMPLEMENTAR, 2020).

Para Hung, Parker e Yoong (2009 *apud* POTRICH; VIEIRA; CERETTA, 2013), a educação financeira é maneira pela qual os indivíduos melhoram seu conhecimento sobre os produtos, serviços e conceitos financeiros para que possam fazer escolhas mais inteligentes, evitar armadilhas e saber onde buscar ajuda, o que no longo prazo levará ao seu bem-estar financeiro.

Iorio, Assis e Chirotto (2017) acreditam que os movimentos e mudanças nos mercados financeiros e aumentos do crédito e da renda das famílias exigem que a sociedade como um todo gerencie sua vida financeira de forma mais eficiente, ou seja, com mais educação financeira.

A educação financeira pode conscientizar as pessoas sobre a importância do planejamento financeiro, ajudando a desenvolver uma relação equilibrada com o dinheiro e tomar decisões de alta qualidade sobre a gestão e consumo, incentivando os cidadãos a criar hábitos de poupança ou investimento (ENEF, 2011). Ela deve se iniciar em casa, onde os pais precisam ensinar seus filhos a enfrentar a grande quantidade diária de ofertas dos mais variados produtos oferecidos pelos diversos meios de comunicação. Sendo que muito do que é ofertado é desnecessário ou redundante (MACHRY, 2014).

Em seu estudo Lima *et al.* (2016) afirma que as famílias não realizam o orçamento ou planejamento financeiro por falta de conhecimento, e conclui que através da educação

financeira ocorre uma melhor gestão dos recursos e despesas familiares, corroborando com a ideia de que através da educação financeira os indivíduos podem criar poupanças ou até mesmo realizar investimentos.

Em contrapartida Fiori *et al.* (2017) verificou que nem sempre a falta de conhecimento financeiro é o maior problema, pois, algumas pessoas mesmo após adquirirem conhecimento continuam não exercitando o que aprenderam, por falta de capacidade em manter uma disciplina para controlar as finanças.

Fiori *et al.* (2017) evidencia ainda que os indivíduos somente procuram informações sobre finanças quando precisam e que a maioria não tem conhecimento sobre as entidades governamentais que disponibilizam estas informações.

Corroborando, Potrich, Vieira e Ceretta (2013) demonstram que mesmo os estudantes que possuem formação financeira não apresentam níveis satisfatórios de alfabetização financeira. Sendo que a “a alfabetização financeira possui duas dimensões: o entendimento, que representa o conhecimento financeiro pessoal ou a educação financeira, e a sua utilização, ou seja, a aplicação de tais conhecimentos na gestão das finanças pessoais” (HUSTON, 2010 *apud* POTRICH; VIEIRA; CERETTA, 2013, p. 317). Logo verifica-se que mesmo as pessoas que dispõem de conhecimento sobre o planejamento e educação financeira não costumam realizar o controle de seus gastos e atentar-se ao seu saldo bancário (IORIO; ASSIS; CHIROTTO, 2017).

Silva (2021) também aponta em sua pesquisa que as pessoas da classe C reconhecem a importância do planejamento financeiro e do controle dos gastos, mas não o fazem. A autora afirma que mais da metade dos participantes declararam estarem descontentes com a maneira que organizam suas finanças pessoais.

Diante do exposto, a Associação Brasileira das Entidades Fechadas de Previdência Complementar (ABRAPP) afirma que o planejamento financeiro familiar pode ser uma tarefa desafiadora, pois é preciso equilibrar as necessidades e os desejos dos membros da família. “Com o tempo e o estabelecimento de acordos coletivos, porém, a prática se torna mais fácil, desde que realizada sobre dois importantes pilares: participação e organização” (ABRAPP, 2020, p. 22).

A educação financeira sempre foi importante para auxiliar as pessoas a planejar e gerir sua renda, poupar, investir e garantir uma vida financeira mais tranquila. Nos últimos anos, sua relevância cresce em decorrência do desenvolvimento dos mercados financeiros e da inclusão bancária, bem como das mudanças demográficas, econômicas e políticas (ENEF, 2011, p. 8).

Vale ressaltar que “educar financeiramente não significa falar somente de dinheiro. É necessário desenvolver valores e pensar sobre consumo consciente” (ABRAPP, 2020, p. 6). Existe uma necessidade de formação que permita o diálogo sobre a mídia, o ambiente social em que os indivíduos estão inseridos, as imposições de instituições financeiras, sobre as renúncias diárias que precisam ser feitas para alcançar os objetivos, além de outros temas que possam surgir a partir das interações entre alunos e professores (FARIA; FREITAS, 2021).

Em seu estudo com crianças do 5º ano do Ensino Fundamental, os autores Faria e Freitas (2021) constataram que as experiências vivenciadas pelas crianças em casa, refletem bastante na compreensão e posicionamento que elas têm sobre dinheiro e finanças, o qual em sua maioria não estavam corretos. Entretanto, as autoras afirmaram também que a influência nas opiniões é uma via de mão dupla, uma vez que estes mesmos estudantes discutiram com os familiares os aprendizados obtidos na escola. A proposta de educar financeiramente as crianças é uma ação que vai além do ambiente escolar, contribuindo e alcançando as famílias.

Os sistemas tradicionais de ensino nas escolas públicas e privadas têm negligenciado a formação dos cidadãos, especialmente na educação financeira, não os preparando para enfrentar um mundo complicado e repleto de armadilhas. A formação inadequada dos jovens brasileiros é a causa de inúmeros fracassos individuais e familiares. Nos Estados Unidos e em vários países europeus a educação financeira é parte do currículo básico escolar (MACHRY, 2014).

Para Krüger (2014, p. 90) a educação financeira precisa ser inserida no ensino tradicional, pois “a maioria dos indivíduos quando entra no mercado de trabalho e começa a ganhar seus primeiros centavos passa a utilizá-los de forma inadequada e talvez passe a vida inteira como escravos das dívidas”. Corroborando, Machry (2014) afirma que as consequências da falta de educação financeira resultam na falta de controle sobre as contas, notado apenas no final do mês quando se constata que a remuneração será insuficiente para cobrir todas as contas, então vem a insônia, o estresse e vários outros problemas. Por isso é necessário quebrar esse ciclo vicioso, seja pelo sistema educacional ou por esforço próprio, buscando conhecimento pelos meios que estiverem disponíveis (leituras, cursos etc.)

Em geral, as pessoas têm fácil acesso as informações de que precisam para ter um orçamento mais equilibrado, mesmo assim parecem não conseguir fazê-lo. Pois, elas acreditam que é trabalhoso, ou que é difícil demais controlar as despesas e esquecem que difícil mesmo é ter que enfrentar as restrições de dívidas e crédito. A utilização do dinheiro necessita de disciplina e comprometimento, sendo importante estar ciente da sua realidade financeira para não tomar decisões erradas (VIGNOLI, 2018).

Para o educador financeiro José Vignoli (2018) uma vida financeira saudável depende do esforço das pessoas para encontrarem as informações necessárias e terem disciplina para praticá-las no dia a dia. Percebe-se que a importância da educação financeira é indiscutível, pois ajuda o consumidor a entender todos os fatores envolvidos na tomada de decisão e no planejamento financeiro familiar, fornecendo ferramentas para isso. Porém, o atual nível de educação financeira das pessoas não acompanha a complexidade do mercado financeiro e a ausência dessa educação combinada com facilitação de acesso ao crédito, está levando os indivíduos ao endividamento excessivo e até mesmo a inadimplência (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2013).

2.5 PLANEJAMENTO FINANCEIRO FAMILIAR

No geral as pessoas vivem parte de sua vida em famílias plurais, tipicamente fundamentadas em um casal, que partilha os recursos comuns da família. A partir do momento em que um novo casal se forma, as decisões econômicas e financeiras, antes individuais, começam a ser compartilhadas, mas caso as preferências individuais forem divergentes ou conflitantes, as decisões da família se tornam complexas (COELHO, 2013).

Em uma sociedade aonde as transações comerciais são indispensáveis, o planejamento financeiro pessoal ajuda as famílias entender como devem administrar suas economias para que tenham acesso a bens e serviços, além de conseguirem manter reservas. Em outras palavras, as finanças pessoais envolvem o equilíbrio entre renda e gastos para que o consumo possa ser adaptado à demanda e à disponibilidade (MARINHO, 2022).

Cerbasi (2004) acredita que grande parte dos problemas ocorridos nos casamentos estão relacionados a dinheiro, seja na falta ou no excesso dele, e no geral ocorrem por decisões e/ou escolhas ruins. Para o controle financeiro familiar dar certo é necessário que seja administrado em conjunto, pois “planos comuns jamais serão construídos de modo eficiente se tudo no relacionamento for dividido. Perde-se em eficiência, em organização e em resultados” (CERBASI, 2004, p. 60).

Gama Neto e Porciuncula (2020) em seu estudo sobre os casais de Cruz Alta/RS, observaram que a maioria dos entrevistados não tem os mesmos objetivos financeiros que seu parceiro, podendo gerar controversas sobre a melhor utilização dos recursos familiares. Machry (2014, p. 2) acrescenta que:

O planejamento financeiro familiar não é individual, ele envolve toda a família. Essa união familiar é fundamental para alcançar o equilíbrio financeiro e a melhoria do

conforto material. Assim como o trabalho em equipe nas empresas ajuda a melhorar a produtividade e obter lucro, a união da família em torno de objetivos comuns ajudará a alcançar o equilíbrio financeiro e o progresso econômico familiar.

Dessa forma, o acompanhamento e manutenção do orçamento podem garantir a tranquilidade, pois quando os indivíduos se organizam e mantêm suas contas em dia as preocupações são eliminadas (OLIVEIRA, 2018).

Para realizar um planejamento financeiro coerente, alguns pontos são indispensáveis: controle de gastos; estabelecimento de metas; disciplina com investimentos; ajustes devido a inflação ou mudanças de renda; e administração do que conquistou. Porém, muitos não tem coragem para fazer o orçamento doméstico por medo de ficarem deprimidos (CERBASI, 2004).

Machado (2017) concluíram através de seu estudo que a gestão financeira dos casais é realizada de maneira empírica, apesar de administrada de certa forma em conjunto, estes em sua maioria, não buscam conhecimentos a respeito do tema planejamento orçamentário familiar, realizando-o apenas em situações específicas, quando almejam atingir algum objetivo em comum (adquirir um bem por exemplo). Nos casos onde os casais não realizavam nenhum tipo de controle dos gastos mensais, o principal motivo apontado foi devido à falta de conhecimento e também por não conseguir gerir o tempo para desenvolver esta atividade.

Para Machado (2019), alguns casais não realizam o planejamento financeiro por não simpatizarem com a utilização de planilhas e também em muitos casos por comodidade, além disso apresentam dificuldades em seguir um planejamento devido à instabilidade de suas rendas e a falta de tempo.

Reis *et al.* (2017) verificaram em sua pesquisa que apenas as decisões de compra e/ou investimentos de maior valor financeiro são tomadas em conjunto pelos parceiros a partir de uma discussão sobre suas prioridades. Assim como a pesquisa desenvolvida por Morais *et al.* (2018), em que os casais afirmaram conversar sobre os gastos familiares mais importantes, onde criam diálogos sobre recursos e despesas familiares no geral.

Segundo Gomes (2019) os indivíduos se preocupam cada vez mais em gerenciar suas despesas, todavia, existem diversos fatores que dificultam esta gestão, a exemplo disso a autora cita as propostas tentadoras de consumo, a regressão econômica, o fácil acesso ao crédito e a falta de conhecimento sobre finanças. Alves (2016) acredita que o que determina o sucesso e o equilíbrio financeiro de uma família é a disciplina.

No estudo realizado pelo CNDL e SPC no ano de 2018, identificou-se que o consumidor brasileiro sabe da importância em realizar o controle financeiro, mas boa parte admite não colocar em prática. A organização das finanças não é uma atividade que atrai os consumidores.

A cada dez participantes da entrevista realizada pelas instituições, seis (58%) admitiram que nunca ou somente as vezes dedicam tempo as tarefas referentes ao controle financeiro.

Sabe-se que nem só de amor vive um casamento, pois os recursos financeiros são indispensáveis para a manutenção das despesas familiares. A educação financeira torna-se algo básico para a independência financeira das famílias e para conservação dos recursos (MORAES *et al.*, 2018). Todavia, apesar de existir o diálogo entre os casais estudados nas pesquisas supracitadas, observa-se que em sua maioria, essas conversas são realizadas de maneira superficial e o planejamento orçamentário é executado sem embasamento teórico ou sem uma busca aprofundada pelo assunto, sendo que ocorrem principalmente quando a família pretende adquirir algum bem futuro ou realizar compras de valor monetário elevado.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Neste capítulo são descritas as diretrizes metodológicas utilizadas na elaboração desta pesquisa. Para Gil (2008) a pesquisa é um procedimento racional e sistemático que tem por finalidade responder aos problemas propostos. “O método é o conjunto das atividades sistemáticas e racionais que, com maior segurança e economia, permite alcançar o objetivo - conhecimentos válidos e verdadeiros -, traçando o caminho a ser seguido, detectando erros e auxiliando as decisões do cientista” (LAKATOS; MARCONI, 2003, p. 83). Para isso, apresenta-se o tipo de pesquisa, a definição do universo, a seleção da amostra e os procedimentos de coleta e análise de dados.

3.1 TIPO DE PESQUISA

O estudo classifica-se sob o ponto de vista de sua natureza como aplicado, pois foi realizado com sujeitos casados ou que vivem em união estável e residem na cidade de Chapecó-SC. A pesquisa aplicada tem por objetivo gerar conhecimentos a partir da aplicação prática direcionada a resolução e/ou identificação de problemas, envolvendo verdades e interesses locais (PRODANOV; FREITAS, 2013). Quanto à sua abordagem, a problemática classifica-se como quantitativa, porque os dados coletados foram tratados de maneira estatística. O método quantitativo pretende quantificar os dados coletados, traduzindo os números e informações, para analisá-los e classificá-los (TEIXEIRA; ZAMBERLAN; RASIA, 2009). Ao optar por uma análise estatística “torna-se possível descrever com precisão fenômenos tais como atitudes, valores e representações e ideologias contidas nos textos analisados” e/ou nos questionários coletados (GIL, 2002, p. 90).

Quanto aos fins, trata-se de uma pesquisa descritiva, sendo que será descrito como os casais residentes na cidade de Chapecó comportam-se em relação ao planejamento financeiro. O principal objetivo da pesquisa descritiva é a descrição das características de determinada população, fenômeno ou variáveis. Algumas pesquisas descritivas vão além de simplesmente identificar a existência de relações entre variáveis e têm como objetivo determinar a natureza dessa relação (GIL, 2008). “A pesquisa descritiva visa a identificar, expor e descrever os fatos ou fenômenos de determinada realidade em estudo, características de um grupo, comunidade, população ou contexto social” (TEIXEIRA; ZAMBERLAN; RASIA, 2009, p. 116).

Quanto aos meios, refere-se a uma pesquisa de campo, pois pretendeu-se conseguir informações sobre como o comportamento dos casais da cidade de Chapecó-SC está relacionado ao seu planejamento financeiro. A pesquisa de campo “consiste na observação de fatos e fenômenos tais como ocorrem espontaneamente, na coleta de dados a eles referentes e no registro de variáveis que se presume relevantes, para analisá-los” (LAKATOS; MARCONI, 2003, p. 186).

Quanto aos procedimentos, a pesquisa segue o método de *survey*, visando obter dados e informações através do questionamento direto dos casais de Chapecó-SC, cujo comportamento pretende-se conhecer. Para Freitas *et al.* (2000, p. 105) “a *survey* é apropriada como método de pesquisa quando: se deseja responder questões do tipo “o quê?”, “por que?”, “como?” e “quanto?”, ou seja, quando o foco de interesse é sobre “o que está acontecendo” ou “como e por que isso está acontecendo”.

3.2 UNIDADE DE ANÁLISE E SUJEITO DA PESQUISA

De acordo com Vergara (1998, p. 48) o universo ou população da pesquisa é “um conjunto de elementos (empresas, produtos, pessoas, por exemplo), que possuem características que serão objeto de estudo. População amostral ou amostra é uma parte do universo (população), escolhida segundo algum critério de representatividade.” Desta forma, a unidade de análise deste estudo são os casais que residem na cidade de Chapecó-SC.

A cidade de Chapecó está localizada no oeste do estado de Santa Catarina, sendo considerada um importante polo industrial, financeiro e educacional. Atualmente conta com uma população de aproximadamente 224.013 habitantes (IBGE, 2010). No último censo realizado no ano de 2010 pelo IBGE, 89.216 pessoas viviam em união, sendo que a população total na época era de 183.530 indivíduos.

Tendo em vista que a população vivendo em união (casados ou união consensual) representava 48.61% da população local em 2010. Com 90% de probabilidade de ocorrência e erro amostral de 5%, calcula-se o tamanho mínimo da amostra conforme equação [1] disponível em Barbereta (2002):

Equação 1 – Cálculo Amostral

$$n = \frac{Z^2 \cdot \pi (1 - \pi)}{E0^2}$$

Onde:

n: tamanho (número de elementos) da amostra;

Z: nível de confiança;
 π : proporção do atributo e;
 E0: erro amostral tolerável.

Figura 1 – Valores de Z para alguns níveis de confiança.

| | | | | | | | |
|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Área | 0,800 | 0,900 | 0,950 | 0,980 | 0,990 | 0,995 | 0,998 |
| z | 1,282 | 1,645 | 1,960 | 2,326 | 2,576 | 2,807 | 3,090 |

Fonte: Barbereta (2002).

$$n = \frac{1,645^2 \cdot 0,4861 (1-0,4861)}{0,05^2} = \frac{2,7060 \cdot 0,4861 \cdot 0,5139}{0,0025} = 270$$

O número de investigados deveria ser de pelo menos 270 pessoas que vivem em união, conforme resultado obtido na equação [1] acima. Entretanto a amostra atingida foi de 176 participantes, que consiste em uma das limitações deste estudo. Acredita-se que a razão para não atingir o número ideal de investigados deve-se ao medo que a maioria dos indivíduos têm de expor informações pessoais referente a finanças. Além disso, se fez necessária a exclusão de 12 questionários por não atenderem os requisitos mínimos de estado civil (casado / união estável).

3.3 COLETA DE DADOS

A coleta de dados foi feita através de aplicação de questionários estruturados. A distribuição ocorreu por meio eletrônico, através da ferramenta Google Formulários. O questionário da pesquisa foi elaborado de acordo com o Quadro 2.

Quadro 2 – Síntese do instrumento de coleta de dados

| Variáveis | Componentes | Referências |
|--|----------------|--|
| Perfil dos respondentes considerando variáveis sociodemográficas | Gênero | Elaborado pela autora |
| | Idade | |
| | Estado Civil | |
| | Dependentes | |
| | Escolaridade | |
| | Renda | |
| | Fonte de Renda | |
| Responsabilidade Financeira | 04 questões | Adaptado de Iorio, Assis e Chiroto (2017); Potrich, Vieira e Ceretta (2013); ANBIMA (2017a). |
| Comportamento Financeiro | 20 questões | |
| Planejamento Familiar (Perfil) | 09 questões | |

Fonte: dados primários (2022).

Inicialmente, buscou-se identificar o perfil dos entrevistados por meio de sete questões relacionadas a variáveis socioeconômicas e demográficas: gênero, idade, escolaridade, renda, fonte de renda e número de dependentes. O segundo bloco procurou investigar a responsabilidade financeira dos casais, através de quatro perguntas relacionadas a decisões financeiras, gerenciamento do dinheiro e benefícios do planejamento financeiro. Para o terceiro bloco pretendeu-se mensurar o comportamento financeiro, para isso criou-se uma classificação dos fatores: gestão, crédito e consumo, onde por meio de escala *Likert* de cinco pontos (em que 1= nunca e 5= sempre) eles puderam emitir o grau de concordância sobre cada uma das vinte questões. No último bloco realizou-se nove perguntas referentes ao planejamento financeiro familiar, onde os participantes deveriam escolher a opção que mais lhe representava diante da afirmação, com isso foi possível definir o perfil de cada indivíduo, conforme ANBIMA (2017a).

O instrumento de coleta de dados foi aplicado a partir da segunda quinzena de novembro de 2021 até a primeira quinzena de janeiro de 2022. No total foram obtidas 176 respostas.

3.4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

A análise de dados ocorreu de acordo com o Quadro 2, os dados coletados foram tratados mediante a tabulação em planilhas eletrônicas (Excel) e com a utilização do *software SPSS Statistics 28.0*.

Quadro 3 – Síntese do instrumento de análise de dados.

| Variáveis | Componentes | Análise |
|--|-------------|---|
| Perfil Sociodemográfico | 07 questões | Estatística Descritiva; frequência e porcentagem |
| Responsabilidade Financeira | 04 questões | |
| Comportamento Financeiro | 20 questões | Estatística Descritiva; escala Likert de 5 pontos |
| Planejamento Familiar | 09 questões | Estatística Descritiva; frequência e porcentagem |
| Planejamento Familiar (Perfil Financeiro) | 08 questões | Perfil ANBIMA; Média Ponderada |
| Perfil Financeiro x Comportamento Financeiro | 28 questões | Correlação de Pearson |

Fonte: dados primários (2022).

A estatística descritiva tem por objetivo básico “introduzir técnicas que permitam organizar, resumir e apresentar estes dados, de tal forma que possamos interpretá-los à luz dos objetivos da pesquisa” (BARBERETA, 2002, p. 79). Inclui organizar, resumir e muitas vezes simplificar informações que podem ser muito complexas. O objetivo é tornar as coisas mais fáceis de entender, relatar e discutir (STEVENSON, 2001).

No quesito perfil sociodemográfico, responsabilidade financeira e planejamento familiar definiu-se a frequência das respostas, a porcentagem e a porcentagem acumulativa. Quanto ao comportamento financeiro, utilizando-se da média e do desvio padrão para análise dos fatores: gestão, crédito e consumo, por meio de escala *Likert* de cinco pontos (em que 1= nunca e 5= sempre). É importante ressaltar que as questões 06, 09, 10, 12, 17, 18 e 20 retratam comportamentos financeiros negativos, por isso foram invertidas para facilitar a análise junto as demais questões, ou seja, em uma escala ascendente, em que 1 equivale a comportamentos negativos (ruins) e 5 a positivos (ótimos).

Para a análise do perfil financeiro dos respondentes seguiu-se a pesquisa realizada por ANBIMA (2017a), em que as oito perguntas com alternativas de respostas continham os comportamentos e atitudes (perfis) de cada grupo, podem ser encontradas no módulo de planejamento familiar. Cada respondente é categorizado com base em seu conjunto de respostas nessas perguntas, atribuindo dentro de cada perfil o respondente com o maior número de respostas relevantes para cada perfil, conforme Quadro 3.

Quadro 4 – Respostas correspondentes ao perfil financeiro

| Perguntas | Resposta | Perfil Correspondente |
|------------------------|----------|-----------------------|
| 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 | a | Construtor |
| | b | Camaleão |
| | c | Despreocupado |
| | d | Sonhador |
| | e | Planejador |

Fonte: dados primários (2022).

Porém, segundo ANBIMA (2017b) para os respondentes com igual número de respostas relacionadas ao mesmo perfil com menos de 4 ou dois perfis (empatados), usando um algoritmo matemático extraído de uma análise de regressão, onde cada sentença recebeu um peso para classificação - ou seja, o mais importante ou frases decisivas a serem classificadas em cada segmento, ganham relevância nas contagens para classificar os indivíduos. A partir desta análise de regressão a ANBIMA definiu as porcentagens equivalentes a cada frase de resposta, conforme Figura 2.

Figura 2 – Segmentação: frases que mais definem cada perfil

| Construtor | | Planejador | |
|---|-------|--|-------|
| | % | | % |
| Poupo sempre que sobra, mesmo que pequenas quantidades | 78,36 | Guardar dinheiro é um compromisso, já reservo uma parte assim que entra na conta | 62,08 |
| Sou do tipo que guarda sempre um pouco, porque preciso de segurança para o amanhã | 76,97 | Eu faço investimento bem planejado, com foco nos resultados de longo prazo | 54,39 |
| Na minha família, sou aquele que trabalha duro que se organiza e acaba ajudando os outros | 57,36 | Planejo todos os meus passos, tenho metas muito definidas para os próximos anos | 52,47 |
| Dinheiro pra mim é transformação, cada real me ajuda a fazer as coisas acontecerem | 55,50 | Estou planejando minha aposentadoria, porque tenho metas de chegar sossegado à velhice | 49,44 |
| O banco pra mim é como se fosse um porquinho, onde eu deixo seguro o meu dinheiro guardado | 54,60 | O banco ajuda a maximizar o meu dinheiro, para que eu possa atingir meus planos | 47,22 |
| Sonhador | | Camaleão | |
| | % | | % |
| Dinheiro pra mim é combustível para realizar meu grande sonho | 51,67 | Sou do tipo que não consegue fazer sobrar, porque todo o dinheiro que entra é pra pagar as contas do mês | 70,08 |
| Sou do tipo que acredita no futuro, procuro investir tudo que posso no meu projeto pessoal | 51,34 | Não consigo poupar, os gastos consomem tudo o que eu ganho no mês | 63,37 |
| Não vou realizar meus sonhos com pequenos valores, preciso poupar um valor alto | 50,09 | Investimento é algo importante, mas nunca me sobra dinheiro pra fazer | 68,54 |
| Investimento é algo grande - uma boa quantia de dinheiro para viabilizar meu projeto pessoal | 40,92 | O banco pra mim é um mal necessário, uso o mínimo possível pra resolver os problemas | 55,59 |
| Quando conseguir realizar meus sonhos, eles vão me garantir uma vida boa | 42,43 | Dinheiro pra mim é solução de problemas, me dá fôlego pra viver cada mês | 50,65 |
| Despreocupado | |  ANBIMA | |
| | % | | |
| Não me preocupo tanto em poupar, prefiro viver o presente | 63,66 | | |
| Sou do tipo que gasta sem pensar muito, porque sempre consigo dar um jeito no final | 59,24 | | |
| Investimento não é pra mim, não consigo pensar nisso | 51,10 | | |
| Dinheiro pra mim é prazer, eu preciso dele pra fazer as coisas que eu gosto | 50,64 | | |
| Não consigo pensar em aposentadoria, só sei que quero estar muito feliz e continuar aproveitando a vida | 49,94 | | |

Fonte: adaptado de ANBIMA (2017b).

A partir das informações supracitadas foi realizada uma base ponderada e definido os pesos a cada resposta informada pelos participantes. Para criar esta base de ponderação utilizou-se os pesos expostos na Figura 3, pré-definido por ANBIMA (2017b). Para facilitar o cálculo dividiu-se as porcentagens por 100 para obter um número decimal equivalente, e em seguida somou-se esses decimais encontrados a 1, facilitando assim o cálculo de média. Para as demais respostas, que não aparecem na Figura 3, e por consequência não são tão relevantes para os perfis, foi adicionado peso 1. No Quadro 4 tem-se um exemplo para facilitar a compreensão:

Quadro 5 – Síntese da média ponderada para definir os perfis

| Pergunta | Perfil Correspondente | Resposta | Média Ponderada |
|----------|-----------------------|----------|-----------------|
| 1 | Construtor | a | 1 |
| | Camaleão | b | 1 |
| | Despreocupado | c | 1 |
| | Sonhador | d | 1 |
| | Planejador | e | 1,5247 |

Fonte: dados primários (2022).

Observe que a resposta do perfil Planejador foi a única a ter uma ponderação maior (1,5247), pois esta resposta tem relevância maior para o perfil, conforme definido na Figura 3,

já os demais perfis tiveram suas respostas atribuídas com peso 1, ou seja, dentro dos perfis estas afirmações não são tão relevantes quanto as outras.

Após a definição do perfil financeiro de cada respondente, foi realizada a correlação destes perfis com as questões do bloco comportamento financeiro. Para isso, utilizou-se o coeficiente de correlação de Pearson, ou Coeficiente de correlação (r), “que indica a força da associação entre quaisquer duas variáveis métricas. O sinal (+ ou -) indica a direção da relação. O valor pode variar de -1 a +1, onde +1 indica uma perfeita relação positiva, 0 indica relação nenhuma, e -1, uma perfeita relação negativa ou reversa” (CABELO *et al.*, 2009, p. 146).

O principal objetivo para a utilização da correlação foi comparar de que forma os perfis financeiros se relacionam ao comportamento financeiro, sendo possível reafirmar comportamentos significativos específicos de cada perfil.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Neste capítulo são apresentados os resultados obtidos após a coleta e análise dos dados, permitindo analisar o comportamento da amostra obtida em relação ao planejamento financeiro, através da: a) identificação do perfil financeiro destes casais e suas ações de consumo; b) compreensão dos principais métodos de planejamento financeiro utilizados pelos casais e; c) verificar se os casais investigados realizam investimentos ou poupança.

Para tal iniciou-se definindo o perfil sociodemográfico da amostra, apresentado na Tabela 2. Com isso, tornou-se possível identificar as principais características dos respondentes.

Tabela 2 – Distribuição de frequência das características sociodemográficas

| Variável | | Frequência | Porcentagem |
|-----------------|----------------------------------|-------------------|--------------------|
| Gênero | Feminino | 127 | 72,16% |
| | Masculino | 49 | 27,84% |
| Faixa de Idade | Entre 18 e 30 anos | 112 | 63,64% |
| | Entre 31 e 40 anos | 55 | 31,25% |
| | Entre 41 e 50 anos | 6 | 3,41% |
| | Entre 51 e 60 anos | 3 | 1,70% |
| Estado Civil | Casado | 52 | 29,55% |
| | União estável | 124 | 70,45% |
| Escolaridade | Ensino Fundamental | 3 | 1,70% |
| | Ensino Médio | 45 | 25,57% |
| | Especialização | 30 | 17,05% |
| | Graduação | 89 | 50,57% |
| | Mestrado / Doutorado | 9 | 5,11% |
| Renda Mensal | Até R\$1.100,00 | 5 | 2,84% |
| | Entre R\$1.101,00 e R\$2.200,00 | 46 | 26,14% |
| | Entre R\$2.201,00 e R\$4.500,00 | 60 | 34,09% |
| | Entre R\$4.501,00 e R\$6.500,00 | 23 | 13,07% |
| | Entre R\$6.501,00 e R\$8.500,00 | 17 | 9,66% |
| | Entre R\$8.501,00 e R\$11.000,00 | 10 | 5,68% |
| | Mais de R\$11.000,00 | 9 | 5,11% |
| | Não possui renda própria | 6 | 3,41% |
| Fonte de Renda | Aposentadoria ou pensão | 3 | 1,70% |
| | Auxílio de familiares | 4 | 2,27% |
| | Benefícios do Governo | 1 | 0,57% |
| | Pró-labore | 14 | 7,95% |
| | Salário | 150 | 85,23% |
| | Não possui renda própria | 4 | 2,27% |
| Dependentes | Um | 44 | 25,00% |
| | Dois | 22 | 12,50% |
| | Três ou mais. | 6 | 3,41% |
| | Nenhum | 104 | 59,09% |
| Total | | 176 | 100% |

Fonte: dados primários (2022).

Os participantes em sua maioria são mulheres jovens que vivem em união estável e não tem filhos. A amostra apresentou um bom grau de instrução, onde a maioria é graduado (50,57%). Referente a renda, 34,09% dos respondentes pertencem a classe D, seguido por 28,98% da classe E. A principal fonte de renda do grupo investigado é o salário. O percentual majoritário da fonte de renda salário, foi obtido em pesquisas correlatas, tais quais as de Campara, Vieira e Ceretta (2016), Iorio, Assis e Chiroto (2017), Fiori *et al.* (2017). No estudo de Vieira *et al.* (2016) o perfil sociodemográfico dos respondentes corrobora com os achados, onde a maioria eram mulheres jovens, sem dependentes e assalariadas.

A partir da definição sociodemográfica iniciou-se o questionamento sobre as características referentes a responsabilidade financeira dos casais. A Tabela 3 apresenta quem é responsável pelas decisões financeiras do casal, sendo que em 75% dos casos o casal toma as decisões em conjunto, assim como constataram Machado (2017), Coelho (2016) e Campara, Vieira e Ceretta (2016).

Tabela 3 – Decisões financeiras

| Pergunta | Alternativa | Frequência | Porcentagem | Porcentagem acumulativa |
|--|--------------------------------|------------|-------------|-------------------------|
| Quem é o responsável pelas decisões financeiras? | Outra pessoa | 2 | 1,1 | 1,1 |
| | Seu parceiro | 7 | 4,0 | 5,1 |
| | Seus filhos | 1 | 0,6 | 5,7 |
| | Você | 31 | 17,6 | 23,3 |
| | Você e outro membro da família | 3 | 1,7 | 25,0 |
| | Você e seu parceiro | 132 | 75,0 | 100,0 |
| | Total | 176 | 100,0 | |

Fonte: dados primários (2022).

Dentre aqueles que afirmam tomar as decisões sozinhos (17,6%) dos trinta e um respondentes vinte são mulheres e onze são homens.

Quando questionados a respeito do conhecimento sobre gestão de dinheiro (Tabela 4) que o entrevistado tem em comparação as pessoas que ele conhece, 47,7% afirmam saber mais que a maioria.

Tabela 4 – Gerenciamento do dinheiro

| Pergunta | Alternativa | Frequência | Porcentagem | Porcentagem acumulativa |
|---|-----------------------|------------|-------------|-------------------------|
| Em comparação com as outras pessoas que você conhece, o quanto você sabe sobre como gerenciar o seu dinheiro? | Não sei | 24 | 13,6 | 13,6 |
| | Menos que a maioria | 7 | 4,0 | 17,6 |
| | O mesmo que a maioria | 61 | 34,7 | 52,3 |
| | Mais que a maioria | 84 | 47,7 | 100,0 |
| | Total | 176 | 100,0 | |

Fonte: dados primários (2022).

Aqueles que não souberam responder representam 13,6% dos participantes, sendo 75% mulheres e 25% homens. Na pesquisa realizada por Iorio, Assis e Chiroto (2017) dos

respondentes pelo menos metade também acreditava saber mais do que a maioria sobre gerenciar dinheiro. De encontro, Campara, Vieira e Ceretta (2016), obteve em seus resultados que os indivíduos pesquisados acreditavam saber o mesmo que a maioria da população.

A maioria dos pesquisados afirmaram que aprenderam a gerenciar seu dinheiro sozinho, a partir das experiências vivenciadas (57%), infelizmente apesar de grande parte ter graduação ou ensino médio, a taxa de aprendizado em meios tradicionais de ensino foi apenas de 11%, como exposto na Tabela 5.

Tabela 5 – Aprendizado sobre gerenciar o dinheiro

| Pergunta | Alternativas | Frequência | Porcentagem | Porcentagem acumulativa |
|--|---|------------|-------------|-------------------------|
| Onde você MAIS aprendeu sobre como gerenciar o seu dinheiro? | Sozinho, nas experiências ao gerar meu dinheiro | 100 | 56,8 | 56,8 |
| | Na escola, em cursos ou na faculdade | 20 | 11,4 | 68,2 |
| | Em casa com a família e/ou amigos | 50 | 28,4 | 96,6 |
| | Outros | 6 | 3,4 | 100,0 |
| | Total | 176 | 100,0 | |

Fonte: dados primários (2022).

Pode-se observar que as pessoas aprendem mais em casa com familiares e amigos (28,4%) do que através das instituições de ensino. As respostas dadas na alternativa outros, foram referentes a leituras individuais e no trabalho. Os dados encontrados nesta pesquisa são similares aos encontrados por Iorio, Assis e Chirotto (2017) e Campara, Vieira e Ceretta (2016), uma vez que os participantes apontaram ter aprendido mais sobre como gerenciar o dinheiro sozinhos ou com familiares do que na escola, faculdade ou em cursos.

Quando questionados sobre os benefícios que o planejamento financeiro pode oferecer, a opção maior qualidade de vida e tranquilidade financeira foi a alternativa mais indicada. Porém, 1,7% dos respondentes não acreditam que o planejamento financeiro traga algum benefício (Tabela 6).

Tabela 6 – Benefícios do planejamento financeiro

| Pergunta | Alternativa | Frequência | Porcentagem | Porcentagem acumulativa |
|--|---------------------------|------------|-------------|-------------------------|
| Quais benefícios você acredita que obteria ao realizar um Planejamento Financeiro Pessoal? | Não traz nenhum | 3 | 1,7 | 1,7 |
| | Maior qualidade de vida | 135 | 76,7 | 78,4 |
| | Maior controle das contas | 38 | 21,6 | 100,0 |
| | Total | 176 | 100,0 | |

Fonte: dados primários (2022).

De forma similar, Iorio, Assis e Chirotto (2017) encontraram em seus resultados que a maior parte dos pesquisados considera que o planejamento financeiro traz mais tranquilidade e qualidade de vida.

Tabela 7 – Comportamento Financeiro

| Fatores | Perguntas | % | | | | | Média Real | Média Invertida | Desvio padrão |
|-----------------------|---|-------|-------------|----------|--------------|--------|------------|-----------------|---------------|
| | | Nunca | Quase nunca | Às vezes | Quase sempre | Sempre | | | |
| Gestão Financeira | Preocupo-me em gerenciar da melhor forma o meu dinheiro. | 1 | 3 | 15 | 30 | 50 | 4,24 | | 0,915 |
| | Converso frequentemente sobre as finanças com meu(minha) parceiro(a) | 2 | 9 | 18 | 25 | 47 | 4,06 | | 1,070 |
| | Anoto e controlo os meus gastos pessoais (ex.: planilha de receitas e despesas mensais). | 16 | 19 | 21 | 18 | 27 | 3,20 | | 1,428 |
| | Estabeleço metas financeiras de longo prazo que influenciam na administração de minhas finanças | 14 | 18 | 26 | 20 | 22 | 3,18 | | 1,331 |
| | Sigo um orçamento ou plano de gastos semanal ou mensal. | 15 | 23 | 27 | 16 | 19 | 3,03 | | 1,328 |
| | Fico mais de um mês sem fazer o balanço dos meus gastos* | 38 | 16 | 16 | 16 | 14 | 2,52 | 3,48* | 1,481 |
| | Estou satisfeito(a) com o sistema de controle de minhas finanças. | 14 | 16 | 34 | 21 | 15 | 3,06 | | 1,241 |
| | Pago minhas contas sem atraso. | 8 | 6 | 13 | 16 | 57 | 4,08 | | 1,289 |
| Utilização de Crédito | Costumo brigar devido aos problemas financeiros, gastos exagerados e/ou dividas* | 45 | 20 | 17 | 10 | 7 | 2,15 | 3,85* | 1,296 |
| | Tenho utilizado cartões de crédito e cheque especial por não possuir dinheiro disponível para as despesas* | 45 | 22 | 14 | 9 | 9 | 2,14 | 3,86* | 1,330 |
| | Ao comprar a prazo, comparo as opções de crédito disponíveis. | 13 | 10 | 19 | 12 | 45 | 3,66 | | 1,460 |
| | Comprometo mais de 10% da minha renda mensal com compras a crédito (exceto financiamento de imóvel e carro) * | 28 | 19 | 20 | 15 | 17 | 2,74 | 3,26* | 1,450 |
| | Sempre pago o(s) meu(s) cartão(ões) de crédito na data de vencimento para evitar a cobrança de juros. | 5 | 2 | 7 | 8 | 78 | 4,54 | | 1,025 |
| Consumo Planejado | Confiro a fatura dos cartões de crédito para averiguar possíveis erros e cobranças indevidas. | 11 | 7 | 8 | 15 | 59 | 4,02 | | 1,412 |
| | Comparo preços ao fazer uma compra. | 2 | 3 | 12 | 20 | 63 | 4,37 | | 0,977 |
| | Analiso minhas finanças com profundidade antes de fazer alguma grande compra. | 2 | 7 | 11 | 18 | 62 | 4,30 | | 1,061 |
| | Acabo comprando por impulso * | 16 | 33 | 27 | 16 | 9 | 2,68 | 3,32* | 1,172 |
| | Prefiro comprar um produto financiado a juntar dinheiro para comprá-lo à vista * | 24 | 19 | 29 | 16 | 12 | 2,72 | 3,28* | 1,304 |
| Consumo Planejado | No geral, quão satisfeito você está com sua situação financeira | 6 | 14 | 40 | 29 | 11 | 3,24 | | 1,027 |
| | Em um mês normal, quão difícil é para você cumprir com seus compromissos financeiros * | 29 | 28 | 30 | 10 | 3 | 2,30 | 3,70* | 1,082 |
| Total | | | | | | | | 3,69 | 1,33 |

Notas: *. Pontuação invertida para a somatória da média total.

Fonte: dados primários (2022).

Por conseguinte, analisou-se o comportamento financeiro dos casais, e em linhas gerais, se pode afirmar que tiveram um bom desempenho, média geral de 3,69 pontos de um total de 5 pontos, conforme exposto na Tabela 7.

Diante das respostas, foi possível observar que quase sempre (4,24) os casais preocupam-se em gerenciar da melhor forma seu dinheiro, e que conversam com certa frequência sobre as finanças com seus parceiros (4,06), organizando-se para que as contas sejam pagas quase sempre sem atrasos (4,08). Eles admitem que somente às vezes anotam e controlam seus gastos mensais por meio de planilhas (3,20), ou estabelecem metas financeiras de longo prazo (3,18) e também somente às vezes seguem um orçamento ou plano de gastos semanal/mensal (3,03), assim como as vezes ficam mais de um mês sem fazer o balanço dos seus gastos (2,52). Talvez sejam esses os motivos por eles não estarem totalmente satisfeitos com o sistema de controle sobre suas finanças (3,06). A maioria admite que já brigou com seu parceiro devido a problemas financeiros, gastos exagerados e/ ou dívidas, e 45% afirma que nunca brigou por este motivo. Cerbasi (2004) a falta de planejamento causa brigas entre os parceiros, insatisfação financeira e certo descontrole.

As informações obtidas a partir do fator gestão financeira comprovam que assim como nos estudos de outros autores com casais (CERBASI, 2004; MACHADO, 2017; REIS *et al.*, 2017; MORAES *et al.*, 2018; MACHADO, 2019) as conversas entre os parceiros permanecem de forma superficial, uma vez que estes admitem realizar o planejamento financeiro às vezes, não seguem os orçamentos ou plano de gastos e não definem metas financeiras de longo prazo com a frequência ideal (sempre).

A média para o item gestão financeira foi de 3,575, dado bem próximo ao encontrado por Potrich, Vieira e Ceretta (2013), onde a média para o item foi de 3,598. O que significa que os casais investigados apresentam certa preocupação em controlar e cumprir com seus compromissos financeiros.

Os casais afirmam que já utilizaram o cartão de crédito ou cheque especial por não terem dinheiro disponível para as despesas (55%), as vezes, quase sempre ou sempre comparam as opções de crédito quando compram a prazo (76%), sendo que 71% admite que comprometeu ou já comprometeu mais de 10% de sua renda com compras a crédito (exceto financiamento de imóveis e carro). A maioria afirma pagar o cartão de crédito na data correta para evitar juros (78%) e sempre conferem a fatura dos cartões de crédito para averiguar possíveis erros e cobranças indevidas (59%).

Pode-se verificar referente a utilização de crédito que diferente dos dados encontrados por Machado (2019), em que os casais estavam endividados por mau uso do cartão de crédito,

a amostra deste estudo tem uma administração razoavelmente boa quando se trata de administrar as compras no crédito. De encontro, a pesquisa de Potrich, Vieira e Ceretta (2013) observa que os respondentes também utilizavam o cartão de crédito de maneira adequada, tendo uma média de 3,819 de pontuação no quesito utilização de crédito, em que eles se preocupam em conferir e pagar as faturas regularmente, os casais investigados atingiram uma média de 3,868 pontos em uma escala de 5 pontos.

Quando se trata de consumo planejado, os respondentes afirmam que quase sempre realizam a comparação dos preços ao fazer compra (4,37) e também analisam as finanças antes de fazer alguma grande compra (4,30). A maioria quase nunca ou somente as vezes compra por impulso, sendo que apenas 16% afirmam nunca realizar compras por impulso. Dentre os respondentes, 57% já deu preferência para comprar um produto financiado ao invés de juntar dinheiro para compra-lo à vista, e 24% afirmam que nunca fizeram isso.

Pode-se observar que a média geral do item consumo planejado mantém-se dentro do esperado (3,702), conforme pesquisa de Potrich, Vieira e Ceretta (2013), onde a média do item foi de 3,994, sendo que a compra por impulso e financiada também eram realizadas às vezes pelos respondentes.

Entretanto, apesar dos resultados positivos na análise do comportamento financeiro, a maioria afirma que somente às vezes (40%), quase nunca (14%) ou nunca (6%) se encontram satisfeitos com sua situação financeira. Sendo que 30% admite que às vezes tem dificuldades para cumprir com seus compromissos financeiros e 29% nunca apresentou este tipo de dificuldades. No estudo de Iorio, Assis e Chiroto (2017) dos pesquisados 25% estavam insatisfeitos com a situação financeira e 38% deles alegaram que era difícil cumprir com seus compromissos financeiros no final do mês. De encontro, os dados de Campara, Vieira e Ceretta (2016), indicam que a maioria dos respondentes não tinham quaisquer dificuldades para pagar todas as contas e compromissos.

Por fim, procurou-se observar como os casais realizam o planejamento financeiro familiar (Tabela 8). A partir das informações obtidas através do questionário verificou-se que na amostra em estudo a maioria dos casais pensam no futuro, alguns no curto prazo, vivendo a vida passo a passo e construindo o dia de amanhã (30,07%), outros em longo prazo, planejando todas as etapas e desenvolvendo metas futuras (28,4%), e existe aqueles que chegam a abrir mão das coisas no presente para realizar seus sonhos futuros (26,1%). Poucos são os que deixam a vida lhes levar, sem pensar no amanhã (11,4%) ou que vivem um dia após o outro, lutando para chegar ao mês seguinte (3,4%).

Tabela 8 – Planejamento Financeiro Familiar

| | | (continua) | | |
|---------------------------------------|--|------------|-------------|-------------------------|
| Pergunta | Respostas | Frequência | Porcentagem | Porcentagem acumulativa |
| O que você pensa sobre o futuro: | Vivo a minha vida passo a passo, sempre construindo o dia de amanhã. | 54 | 30,7 | 30,7 |
| | Vivo um dia após o outro, lutando para chegar ao mês seguinte. | 6 | 3,4 | 34,1 |
| | Deixo a vida me levar, não penso muito no futuro. | 20 | 11,4 | 45,5 |
| | Abro mão das coisas hoje, sempre pensando na realização dos meus sonhos. | 46 | 26,1 | 71,6 |
| | Planejo todos os meus passos e tenho metas muito definidas para os próximos anos. | 50 | 28,4 | 100,0 |
| Como você lida com a renda mensal: | Sou do tipo que guarda sempre um pouco, porque preciso da segurança para o amanhã. | 83 | 47,2 | 47,2 |
| | Sou do tipo que não consegue fazer sobrar, porque todo dinheiro que entra é para pagar as contas do mês. | 36 | 20,5 | 67,6 |
| | Sou do tipo que gasta sem pensar muito, porque sempre consigo dar um jeito no final. | 19 | 10,8 | 78,4 |
| | Sou do tipo que acredita no futuro, procuro investir tudo que posso no meu projeto pessoal. | 11 | 6,3 | 84,7 |
| | Sou do tipo que faz metas, invisto tudo que posso hoje planejando o que vou colher no futuro. | 27 | 15,3 | 100,0 |
| Qual a sua relação com o dinheiro: | Não respondeu | 5 | 2,8 | 2,8 |
| | Dinheiro pra mim é transformação, cada real me ajuda a fazer as coisas acontecerem. | 57 | 32,4 | 35,2 |
| | Dinheiro pra mim é solução dos problemas, me dá fôlego para viver cada mês. | 30 | 17,0 | 52,3 |
| | Dinheiro pra mim é prazer, eu preciso dele para fazer as coisas que eu gosto. | 33 | 18,8 | 71,0 |
| | Dinheiro pra mim é combustível para realizar meu grande sonho. | 25 | 14,2 | 85,2 |
| | Dinheiro pra mim é resultado do meu planejamento para acumular sempre mais. | 26 | 14,8 | 100,0 |
| Como você guarda dinheiro: | Não respondeu | 1 | 0,6 | 0,6 |
| | Poupo sempre que sobra, mesmo que pequenas quantidades. | 81 | 46,0 | 46,6 |
| | Não consigo poupar, os gastos consomem tudo o que eu ganho no mês. | 35 | 19,9 | 66,5 |
| | Não me preocupo tanto em poupar, prefiro viver o presente. | 11 | 6,3 | 72,7 |
| | Não vou realizar meus sonhos com pequenos valores, preciso poupar um valor alto. | 6 | 3,4 | 76,1 |
| | Guardar dinheiro é um compromisso, já reservo uma parte assim que entra na conta. | 42 | 23,9 | 100,0 |
| Qual a sua relação com investimentos: | Não respondeu | 5 | 2,8 | 2,8 |
| | Eu faço investimentos aos poucos e sempre, inclusive em bens imóveis e outros. | 41 | 23,3 | 26,1 |
| | Investimento é algo importante, mas nunca me sobra dinheiro para fazer. | 47 | 26,7 | 52,8 |
| | Investimento não é para mim, não consigo pensar nisso. | 33 | 18,8 | 71,6 |
| | Investimento é algo grande – uma boa quantidade de dinheiro para viabilizar meu projeto pessoal. | 8 | 4,5 | 76,1 |
| | Eu faço investimento bem planejado, com foco nos resultados a longo prazo. | 42 | 23,9 | 100,0 |
| Como você enxerga os bancos: | Não respondeu | 5 | 2,8 | 2,8 |
| | O banco para mim é como se fosse um porquinho, onde eu deixo seguro meu dinheiro guardado. | 38 | 21,6 | 24,4 |
| | O banco pra mim é um mal necessário, uso o mínimo possível para resolver os problemas. | 69 | 39,2 | 63,6 |
| | O banco é brigado comigo, como se fossemos duas pessoas que não se combinam muito. | 7 | 4,0 | 67,6 |
| | O banco pra mim é distante, ainda não enxergou meu potencial. | 5 | 2,8 | 70,5 |
| | O banco ajuda a maximizar o meu dinheiro, para que eu posso atingir meus planos. | 52 | 29,5 | 100,0 |

| | | (conclusão) | | |
|---------------------------------------|---|-------------|-------------|-------------------------|
| Pergunta | Respostas | Frequência | Porcentagem | Porcentagem acumulativa |
| Qual a sua relação com a família: | Não respondeu | 6 | 3,4 | 3,4 |
| | Na minha família, sou aquele que trabalha duro, que se organiza e acaba ajudando os outros. | 47 | 26,7 | 30,1 |
| | Na minha família, sou o que vai dando um jeito nas contas, juntando aqui e ali pra passar o mês seguinte. | 40 | 22,7 | 52,8 |
| | Na minha família, sou o mais despreocupado, de vez em quando peça ajuda os outros. | 11 | 6,3 | 59,1 |
| | Na minha família, sou aquele que persegue seus sonhos, mesmo que seja preciso contar com a paciência dos outros. | 22 | 12,5 | 71,6 |
| Qual a sua visão sobre aposentadoria: | Na minha família, sou visto como racional com o dinheiro, que consegue crescer mesmo quando os outros estão em crise. | 50 | 28,4 | 100,0 |
| | Não respondeu | 7 | 4,0 | 4,0 |
| | Meu dinheiro vem do meu esforço, no futuro também vai ser assim porque não me vejo parado, sem trabalhar. | 37 | 21,0 | 25,0 |
| | Ando preocupado porque o presente já está difícil, mas tenho jogo de cintura para me manter mês a mês. | 35 | 19,9 | 44,9 |
| | Não consigo pensar em aposentadoria, só sei que quero estar muito feliz e continuar aproveitando a vida. | 26 | 14,8 | 59,7 |
| | Quando conseguir realizar meus sonhos, eles irão me garantir uma vida boa. | 18 | 10,2 | 69,9 |
| | Estou planejando minha aposentadoria, porque tenho metas de chegar sossegado a velhice. | 53 | 30,1 | 100,0 |

Fonte: dados primários (2022).

O dinheiro significa transformação para 32,4% dos entrevistados, pois lhes ajuda a fazer as coisas acontecerem. Já outros respondentes acreditam que o dinheiro é para o prazer, proporcionando realizar atividades que gostam (18,8%). Alguns apontaram o dinheiro como solução dos problemas, pois através dele é possível ter fôlego para viver cada mês (17%). Há quem acredite que dinheiro é o resultado do seu planejamento para acumular sempre mais (14,8%), ou que o dinheiro é um combustível para seus sonhos (14,2%).

E quando se trata de guardar dinheiro 46% dos casais poupam sempre que sobra, mesmo que for em pequenas quantidades. Para alguns guardar dinheiro é um compromisso e sempre reservam uma parte dos seus recursos para este fim (23,9%). Outros admitem que não conseguem poupar, pois seus gastos consomem todo o rendimento mensal (19,9%). E tem aqueles que não se preocupam em poupar e preferem viver o presente (6,3%) ou que acreditam que não adianta poupar valores baixos, pois para realizar seus sonhos precisam de valores altos (3,4%).

Na pesquisa realizada por Gomes (2019) dos participantes 80% afirmou que monitorava e administrava os gastos, mas 33% não conseguia fazer sobrar parte da renda para criar poupança ou investir e 43% conseguia realizar o ato às vezes. Logo, para Cerbasi (2004) ter objetivos bem definidos, tanto no curto, médio e longo prazo é um processo ainda mais importante do que apenas poupar sem nenhuma finalidade. Quando o planejamento financeiro é realizado, os objetivos precisam virar metas a serem alcançadas. Dentre estes objetivos uma reserva de emergência, um plano de independência financeira, uma vida financeiramente organizada e equilibrada precisam ser prioridade.

Quando questionados sobre sua relação com os investimentos, as respostas se dividiram entre os que consideram algo importante, porém não lhes sobra dinheiro para investir (26,7%), aqueles que fazem investimentos bem planejados, focando nos resultados a longo prazo (23,9%), os que fazem investimentos aos poucos e sempre, principalmente em bens imóveis e outros (23,3%) e os que afirmam que investir não é pra eles e não conseguem pensar nisso (18,8%). Por fim, tem alguns que acreditam que investir é algo grande, para se tornar viável deve ser uma boa quantia em dinheiro (4,5%).

Dos casais investigados pelo menos 47,2% informou que faz algum investimento. Corroborando com os resultados, em seu estudo, Fiori *et al.* (2018) verificou que mais da metade dos respondentes faziam investimentos, aqueles que não o faziam alegaram que as despesas cotidianas eram muito altas ou que não se planejaram para realiza-lo. Em contrapartida, Gomes (2019) em uma pesquisa realizada com os moradores da cidade de João Pessoa na Paraíba, verificaram que dos pesquisados apenas 30% tinham o hábito de investir.

Assim como na pesquisa de Moraes *et al.* (2018) em que 52% dos participantes não realizava nenhum tipo de investimento. Para Gomes (2019) a realização de investimentos exige conhecimento para escolhas corretas e mais rentáveis e a falta de educação financeira é o que causa maior ignorância e medo na população.

Ademais, destaca-se que dos respondentes 39,2% acreditam que o banco é um mal necessário e usam o mínimo possível para resolver problemas. Em contrapartida outros 29,5% afirmam que o banco lhes ajuda a maximizar seu dinheiro e desta forma eles conseguem atingir seus objetivos, ou que ele é como um “porquinho” onde é possível guardar os rendimentos em segurança (21,6%). Alguns afirmam que não se acertam bem com os bancos (4%) e que são distantes, pois as entidades financeiras não enxergam seu potencial (2,8%). Pode-se verificar que dos casais investigados 46% declara não ter uma boa relação com as instituições financeiras, o que possivelmente também pode ser um reflexo da falta de educação financeira.

Quando se trata de família, 28,4% afirmam ser vistos pelos seus familiares como racional com o dinheiro e que consegue crescer mesmo quando os outros estão passando por crises. Alguns afirmam que em sua família são os que trabalham, se organizam e acabam ajudando os demais (26,7%), mas também teve aqueles que reconhecem serem mais despreocupados e de vez em quando precisam pedir ajuda aos familiares (6,3%). Outros afirmam que são os que vão dando um jeito nas contas, juntando um pouco aqui e ali para passar o mês (22,7%) e uns contam com a paciência dos familiares, pois vivem perseguindo seus sonhos (12,5%).

A respeito da aposentadoria, 30,1% já está se programando para chegar sossegado a velhice, entretanto outros 21% afirmam que o dinheiro vem de seu esforço e no futuro também será assim, pois não se veem parados, sem trabalhar. A aposentadoria para 19,9% dos respondentes é motivo de preocupação, sendo que já está difícil no presente, mas alegam que terão jogo de cintura para se manter mês a mês. E por fim tem aqueles que não conseguem nem pensar em aposentadoria, só querem estar felizes e aproveitar a vida (14,8%) e os que acreditam que quando realizarem seu grande sonho poderão ter uma vida boa (10,2%).

Para Krüger (2014) é necessário planejar para viver bem o hoje, o amanhã e o sempre. Sendo que aqueles que iniciam uma poupança ainda jovens, precisaram se esforçar menos quando estiverem próximos de se aposentar. Para Cerbasi (2004) a aposentaria deve ser o momento de atingir uma segurança financeira, em que o indivíduo possa escolher como viver a vida, independentemente de optar por manter-se trabalhando ou não.

Questionados sobre o que fazem para minimizar os gastos mensais, conforme exposto na Tabela 9, as atitudes mais apontadas foram pesquisar antes de comprar (38,5%), evitar criar

novas dívidas (27%) e diminuir ou cortar gastos (16,1%). Para 14,5% a solução é aumentar a renda através de um segundo trabalho ou com venda de produtos ao invés de minimizar os gastos e 2,6% afirma que não toma nenhuma atitude.

Tabela 9 – Medidas para Minimizar Gastos

| Alternativas | Respostas | | Porcentagem de casos | |
|---|---|---------------|----------------------|-------|
| | N | Porcentagem | | |
| Medidas utilizadas para minimizar os gastos mensais | Pesquisar antes de comprar/fazer planejamento | 117 | 38,5% | 66,5% |
| | Evitar criar novas dívidas/ Negociar dívidas existentes | 82 | 27,0% | 46,6% |
| | Aumentar a renda para enfrentar a crise (um segundo trabalho/ venda de produtos) | 44 | 14,5% | 25,0% |
| | Diminuir e/ou cortar gastos (luz, água, academia/internet/TV por assinatura/viagem, etc.) | 49 | 16,1% | 27,8% |
| | NÃO tomou alguma atitude para minimizar gastos | 8 | 2,6% | 4,5% |
| | Não respondeu | 4 | 1,3% | 2,3% |
| Total | 304 | 100,0% | 172,7% | |

Nota: Os respondentes poderiam escolher mais de uma alternativa.

Fonte: dados primários (2022).

Para Alves (2016) a tarefa de cortar gastos não é fácil, mas traz bons resultados. A autora apresenta formas para minimizar os gastos e fazer com que o dinheiro seja mais rentável. Primeiramente é necessário descobrir para onde o dinheiro está indo, desta forma será possível identificar quais são os gastos supérfluos, diminuindo custos desnecessários. Ela destaca ainda que esta ação não se trata apenas sobre gastar menos e sim em adquirir eficiência financeira, sendo esta uma mudança de estilo de vida e do padrão de pensamento. Corroborando, Cerbasi (2004) relaciona a falta de dinheiro com os gastos excessivos e afirma que somente o bom planejamento financeiro pode acabar com estes problemas e melhorar as finanças dos casais.

Segundo Gomes (2019) foi possível verificar através de sua pesquisa que as pessoas estão mais preocupadas em gerenciar os gastos, mas são afetadas por alguns fatores que dificultam o processo, como as propostas irresistíveis para consumo, facilidade de crédito, o recesso econômico e, principalmente o pouco conhecimento que elas têm sobre planejamento financeiro.

Cerbasi (2004) ressalta que o diálogo entre os casais sobre planejamento financeiro é de suma importância, pois cada indivíduo tem uma forma distinta de pensar e tem objetivos próprios para a vida, que podem ser diferentes de seu companheiro. São diversas as possibilidades para a utilização de recursos (viagens, poupança, investimentos, etc.) e por este

motivo se faz necessário o alinhamento das metas e da forma como gerenciar as finanças, caso contrário podem ocorrer frustrações a partir das conquistas para um dos parceiros.

Através das respostas obtidas no bloco de perguntas sobre o planejamento financeiro familiar (Tabela 8) foi possível também realizar a análise de perfil (APÊNDICE B), a qual é exposta na Tabela 10.

Tabela 10 – Perfil dos casais

| Perfil | Frequência | Porcentagem | Porcentagem acumulativa |
|---------------|------------|-------------|-------------------------|
| Construtor | 80 | 45,5 | 45,5 |
| Camaleão | 42 | 23,9 | 69,3 |
| Despreocupado | 9 | 5,1 | 74,4 |
| Sonhador | 4 | 2,3 | 76,7 |
| Planejador | 41 | 23,3 | 100,0 |
| Total | 176 | 100,0 | |

Fonte: dados primários (2022).

A partir dos dados expostos acima, identificou-se que a maioria dos respondentes apresentavam um perfil Construtor (45,5%), seguido pelos perfis Camaleão (23,9%), Planejador (23,3%), Despreocupado (5,1%) e, Sonhador (2,3%), conforme caracteriza a ANBIMA (2017a).

Para validar os achados na sequência realizou-se a correlação de Pearson entre os perfis identificados e o comportamento financeiro (Tabela 11), a fim de obter mais informações sobre a amostra e o tema em estudo. Por conseguinte, notou-se que as características previamente definidas pela ANBIMA (2017a) para cada perfil podem ser observadas novamente na correlação com o comportamento financeiro.

Tabela 11 – Matriz de Correlação dos Indicadores (Perfil x Comportamento)

(continua)

| | Construtor | Camaleão | Despreocupado | Sonhador | Planejador |
|---------------|------------|----------|---------------|----------|------------|
| Construtor | 1 | | | | |
| Camaleão | -,526** | 1 | | | |
| Despreocupado | -,266** | ,239** | 1 | | |
| Sonhador | 4 | -,153* | -,219** | 1 | |
| Planejador | -0,145 | -,548** | -,463** | 0,066 | 1 |
| Q1 | 0,123 | -,210** | -,438** | 0,041 | ,335** |
| Q2 | 0,148 | -,154* | -,222** | 0,020 | 0,123 |
| Q3 | 0,114 | -,166* | -,298** | -0,118 | ,297** |
| Q4 | ,163* | -,538** | -,421** | 0,119 | ,631** |
| Q5 | 0,060 | -,287** | -,335** | -0,010 | ,485** |
| Q6 | -0,011 | -0,142 | -,189* | 0,013 | ,302** |

| | | | | | (conclusão) |
|-----|--------|---------|---------|--------|-------------|
| Q7 | ,182* | -,389** | -,311** | -0,035 | ,438** |
| Q8 | 0,147 | -,253** | -0,145 | -0,005 | ,253** |
| Q9 | 0,007 | -,184* | 0,063 | -0,034 | ,150* |
| Q10 | ,162* | -,409** | -0,147 | -0,016 | ,349** |
| Q11 | ,165* | -,196** | -,166* | 0,091 | 0,131 |
| Q12 | 0,064 | -,190* | -0,036 | -0,075 | ,234** |
| Q13 | ,235** | -,175* | -0,124 | -0,033 | 0,038 |
| Q14 | ,204** | -,195** | -,202** | -0,021 | 0,146 |
| Q15 | 0,068 | -,223** | -,188* | 0,074 | ,229** |
| Q16 | ,256** | -,373** | -,364** | 0,117 | ,322** |
| Q17 | ,174* | -,263** | -,351** | 0,112 | ,299** |
| Q18 | ,199** | -,308** | -,264** | 0,121 | ,252** |
| Q19 | ,263** | -,527** | -,250** | 0,023 | ,433** |
| Q20 | ,196** | -,458** | -,172* | 0,015 | ,359** |

Nota: ** Correlação significativa ao nível de 1% e * Correlação significativa ao nível de 5%.

Fonte: Dados primários (2022).

Através da correlação foi possível definir que o perfil Camaleão têm dificuldade de estabelecer e seguir metas financeiras, é desorganizado com a administração das finanças e apresenta dificuldades para cumprir com seus compromissos, pois tem correlação negativa moderada com as questões nomeadas de Q1, Q3 e Q5.

De forma similar, a ANBIMA (2017a) encontrou em seus resultados que o perfil Camaleão raramente tem boas experiências na área financeira, pois sempre tem várias dívidas, não consegue investir e nem fazer planos para o futuro.

O perfil Construtor tem correlação positiva moderada nas questões sobre pagamento dos cartões de crédito na data correta, na análise das finanças antes de realizar compras e na satisfação com sua situação financeira, ou seja, este perfil costuma pagar suas contas em dia, não compra por impulso e está satisfeito com a situação financeira atual.

Segundo ANBIMA (2017a) o perfil construtor é o mais disciplinado entre todos os perfis, não gosta de correr riscos, pois prefere sentir-se seguro em qualquer situação. Este perfil sente orgulho em ser organizado, e gosta de adquirir conquistas através do seu esforço. Costumam cuidar do dinheiro sem grandes estratégias e ferramentas financeiras, mas aos poucos no dia-a-dia e de forma consistente.

Já o perfil Despreocupado apresenta correlação negativa moderada referente a preocupação em gerenciar o dinheiro da melhor forma, a seguir um orçamento ou plano de gastos mensais, analisar suas finanças com profundidade antes de realizar alguma compra. Concluindo-se que ele não se preocupa em organiza as finanças pessoais. Ao encontro,

ANBIMA (2017a) afirma que o perfil Despreocupado não se planeja e nem se compromete seriamente com nada.

E o perfil Planejador aponta correlação positiva forte referente a questão de estabelecer metas financeiras de longo prazo, correlação positiva moderada sobre estar satisfeito com seu sistema de controle das finanças, e a preocupar-se em gerenciar seu dinheiro da melhor forma, ou seja, este perfil preza por atingir seus objetivos, para isso sempre tem metas bem definidas para o futuro, sempre procurando administrar as finanças e investimentos da melhor forma. Em geral, estão satisfeitos sobre a forma como realizam o controle financeiro. Mais uma vez esse resultado vai ao encontro dos revelados por ANBIMA (2017a) onde a pesquisa aponta que para este segmento (Planejador) as metas são fundamentais.

O perfil Sonhador não apresentou correlações significativas nas questões de comportamento financeiro. Quando comparadas as correlações entre as questões (Tabela 12), pode-se perceber que aquelas pessoas que costumam preocupar-se em gerenciar da melhor forma o seu dinheiro também estabelecem metas financeiras de longo prazo, seguem um orçamento ou plano de gastos semanal/ mensal, comparam preços e analisam as finanças com profundidade antes de fazer alguma grande compra.

Os que costumam conversar frequentemente sobre finanças com seus parceiros também se preocupam em gerenciar da melhor forma o dinheiro, anotam e controlam gastos e estão razoavelmente satisfeitos com o sistema de controle financeiro. Aqueles que brigam com seus parceiros devido aos problemas financeiros, gastos exagerados e/ou dívidas também estão propensos a utilizar crédito e cheque especial por não possuir dinheiro para as despesas e a comprometer mais do que 10% da renda mensal com compras no crédito.

Assim como aqueles que utilizam o cartão de crédito e cheque especial por não possuir dinheiro disponível para as despesas, estão propensos a comprometer mais de 10% da renda mensal com compras a crédito, mas também comparam os preços ao fazer uma compra.

Por fim, diante dos achados é possível sinalizar assim como já apontado por Oliveira (2017), que o planejamento financeiro e o controle de gastos são indispensáveis para desenvolver poupança, investimentos e ter qualidade de vida, sendo o endividamento uma consequência desta falta de planejamento.

Tabela 12 – Matriz de Correlação dos Indicadores (Perguntas Bloco Comportamento)

| | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 | Q5 | Q6 | Q7 | Q8 | Q9 | Q10 | Q11 | Q12 | Q13 | Q14 | Q15 | Q16 | Q17 | Q18 | Q19 | Q20 |
|-----|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-----|
| Q1 | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q2 | ,305** | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q3 | ,316** | ,265** | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q4 | ,451** | ,160* | ,434** | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q5 | ,352** | ,152* | ,485** | ,575** | 1 | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q6 | ,297** | ,161* | ,497** | ,309** | ,382** | 1 | | | | | | | | | | | | | | |
| Q7 | ,249** | ,217** | ,458** | ,519** | ,547** | ,277** | 1 | | | | | | | | | | | | | |
| Q8 | 0,124 | 0,096 | 0,137 | ,284** | ,192* | 0,049 | ,351** | 1 | | | | | | | | | | | | |
| Q9 | 0,088 | 0,048 | -0,042 | 0,118 | 0,072 | -0,067 | 0,105 | -0,058 | 1 | | | | | | | | | | | |
| Q10 | 0,109 | 0,107 | -0,033 | ,263** | 0,099 | 0,107 | ,178* | ,180* | ,296** | 1 | | | | | | | | | | |
| Q11 | ,156* | 0,076 | 0,140 | ,255** | ,173* | -0,013 | ,231** | ,178* | 0,001 | -0,069 | 1 | | | | | | | | | |
| Q12 | 0,089 | 0,104 | -0,012 | ,168* | 0,079 | 0,096 | ,227** | 0,056 | ,227** | ,479** | -,236** | 1 | | | | | | | | |
| Q13 | 0,133 | 0,068 | 0,026 | 0,074 | ,169* | -0,039 | ,218** | ,344** | 0,082 | 0,124 | ,255** | -0,061 | 1 | | | | | | | |
| Q14 | ,209** | 0,117 | ,205** | ,232** | ,256** | 0,078 | ,286** | ,269** | -0,036 | 0,032 | ,269** | 0,042 | ,432** | 1 | | | | | | |
| Q15 | ,352** | ,224** | 0,126 | ,374** | ,221** | 0,114 | ,280** | ,176* | 0,003 | 0,098 | ,416** | 0,048 | ,199** | ,397** | 1 | | | | | |
| Q16 | ,489** | ,275** | ,219** | ,463** | ,270** | ,148* | ,304** | ,312** | 0,091 | ,282** | ,265** | ,171* | ,160* | ,260** | ,614** | 1 | | | | |
| Q17 | ,316** | ,335** | ,190* | ,322** | ,284** | ,169* | ,314** | ,191* | 0,095 | ,187* | 0,069 | ,304** | 0,089 | ,207** | ,291** | ,424** | 1 | | | |
| Q18 | ,225** | ,176* | -0,031 | ,218** | 0,075 | 0,088 | 0,117 | 0,136 | 0,119 | ,346** | -0,029 | ,267** | 0,041 | 0,125 | ,228** | ,340** | ,368** | 1 | | |
| Q19 | ,240** | ,277** | ,250** | ,448** | ,376** | 0,115 | ,572** | ,296** | ,216** | ,344** | ,204** | ,168* | ,222** | ,151* | ,200** | ,346** | ,310** | ,205** | 1 | |
| Q20 | ,202** | ,179* | 0,107 | ,288** | 0,129 | 0,122 | ,217** | ,177* | ,245** | ,435** | 0,138 | ,160* | ,189* | 0,145 | 0,127 | ,229** | ,211** | ,181* | ,349** | 1 |

Nota: ** Correlação significativa ao nível de 1% e * Correlação significativa ao nível de 5%.

Fonte: Dados primários (2022).

(Q1) Preocupo-me em gerenciar da melhor forma o meu dinheiro.

(Q2) Converso frequentemente sobre as finanças com meu(minha) parceiro(a).

(Q3) Anoto e controlo os meus gastos pessoais (ex.: planilha de receitas e despesas mensais).

(Q4) Estabeleço metas financeiras de longo prazo que influenciam na administração de minhas finanças (ex.: poupar uma quantia “X” em 1 ano).

(Q5) Sigo um orçamento ou plano de gasto semanal ou mensal.

(Q6) Fico mais de um mês sem fazer o balanço dos meus gastos.

(Q7) Estou satisfeito(a) com o sistema de controle de minhas finanças.

(Q8) Pago minhas contas sem atraso.

(Q9) costumo brigar devido aos problemas financeiros, gastos exagerados e/ou dívidas com meu parceiro(a)

(Q10) Tenho utilizado cartões de crédito e cheque especial por não possuir dinheiro disponível para as despesas.

(Q11) Ao comprar a prazo, comparo as opções de crédito disponíveis.

(Q12) Comprometo mais de 10% da minha renda mensal com compras a crédito (exceto financiamento de imóvel e carro).

(Q13) Sempre pago o(s) meu(s) cartão(ões) de crédito na data de vencimento para evitar a cobrança de juros.

(Q14) Confiro a fatura dos cartões de crédito para averiguar possíveis erros e cobranças indevidas.

(Q15) Comparo preços ao fazer uma compra.

(Q16) Analiso minhas finanças com profundidade antes de fazer alguma grande compra.

(Q17) Acabo comprando por impulso.

(Q18) Prefiro comprar um produto financiado a juntar dinheiro para comprá-lo à vista.

(Q19) No geral, quão satisfeito você está com sua situação financeira.

(Q20) Em um mês normal, quão difícil é para você cumprir com seus compromissos financeiros

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Quando as pessoas se casam ficam mais preocupadas em celebrar o amor do que planejar as contas futuras e não se preocupam com o perfil financeiro do seu parceiro, mas sabe-se que nem só de amor se vive um casamento, uma vez que para saldar com os compromissos mensais os recursos financeiros são mais importantes do que os sentimentos.

O presente estudo pretendeu analisar como o comportamento dos casais da cidade de Chapecó estava relacionado ao seu planejamento financeiro, para isso buscou-se: a) identificar o perfil financeiro dos casais e suas ações de consumo; b) entender os principais métodos de planejamento financeiro dos casais investigados; c) e verificar se os casais realizam investimento ou poupança.

A partir da problemática verificou-se que os casais administram suas finanças de forma conjunta e acreditam que o planejamento financeiro pode oferecer qualidade de vida e tranquilidade financeira. E, mesmo que a maioria afirma ter aprendido a gerenciar o dinheiro sozinho a partir de suas próprias experiências cotidianas, ainda acreditam que, em relação as outras pessoas, sabem mais do que a maioria sobre como administra-lo (48%).

O perfil financeiro ficou dentro do esperado, conforme destacado em ANBIMA (2017a), onde a maioria dos respondentes fazem parte do grupo Construtor, assim como a maioria dos brasileiros. Este perfil destaca-se por ser realista e perseverante, poupam em pequenas quantias e continuamente, cuidando das finanças dia após dia. Entretanto, muitos também apresentaram um perfil Camaleão, este perfil presa pelos prazeres que pode obter a curto prazo. Só precisa do necessário para sair com os amigos no final de semana e, no final do mês dá um jeito nas contas.

Quanto aos métodos de planejamento, 27% dos respondentes afirmam que sempre anotam e controlam os gastos pessoais por meio de planilhas, contra 16% que diz nunca realizar este método de controle. Assim como 14% também afirma que nunca estabelece metas financeiras de longo prazo, ao contrário de 22% que costuma sempre ter metas definidas. Dos participantes 38% nunca fica mais de um mês sem fazer o orçamento, mas 27% diz que o segue somente às vezes, 23% quase nunca e 15% nunca segue o orçamento.

Não existe maneira certa ou errada das pessoas viverem a vida, porém cada escolha acarreta em uma consequência. Entende-se que para obter sucesso financeiro é necessário ter educação voltada as finanças, ser equilibrado emocionalmente para evitar gastos desnecessários, ter disciplina e acreditar no próprio potencial. Realizar o controle orçamentário

por planilhas, anotar todos os gastos e ter metas bem definidas para o futuro não é uma tarefa fácil, mas para aqueles que desejam mudar a situação em que se encontram é indispensável.

No geral os casais respondentes se preocupam em gerenciar as finanças da melhor forma, onde o bloco referente ao tema apresentou uma média de 3,6 de 5 pontos, assim como utilizam o crédito conscientemente, mantendo-se com uma média de 3,9 pontos. Para o consumo planejado, o grupo atingiu a média de 3,7 pontos, ou seja, os participantes quase sempre se planejam antes de realizar compras, sendo esta uma das atitudes mais indicadas pelos respondentes no quesito atitudes para minimizar gastos, onde 38% afirma que costuma pesquisar antes de comprar e se planejar com antecedência.

Quanto ao planejamento familiar, 30,7% afirma que prefere construir o futuro aos poucos e sem pressa, e outros 28,4% preferem planejar cada detalhe e ter metas bem claras. Sobre poupança, 47,2% afirma que se sente mais seguro quando tem um pouco de dinheiro guardado, porém 20,5% afirma que não consegue fazer sobrar dinheiro e por isso não tem poupança. Dos respondentes, 46% afirma que só guarda dinheiro quando sobra, ou seja, não se planejam para criar uma poupança. Em contrapartida 23,9% tem a reserva para poupança como um compromisso mensal.

Sobre investimento, assim como para a poupança, 26,7% sabe que é importante, mas só o faz quando sobra dinheiro, não se programando para realiza-lo. E outros 23,9% já investe de forma bem planejada, visando aumentar seus rendimentos. Dos participantes 39,2% enxerga o banco como um mal necessário, e utiliza-o o mínimo possível, somente para resolver algum problema, entretanto outros 29,5% sabe que o banco pode ajudar a maximizar o seu dinheiro, e o utiliza para atingir metas.

Na família muitos são vistos como racionais com o dinheiro e que crescem mesmo quando todos os outros estão passando por crises financeiras (28,4%), alguns afirmam ser aqueles que trabalham bastante, se organizam e no final acabam ajudando os demais familiares. Quanto a aposentadoria, grande parte dos investigados afirmam que já estão se planejando para tal (30%) contra aqueles que não se veem parados, sem trabalhar, e pretendem continuar exercendo suas atividades na velhice (21%).

Muitos estudos mostram que a maneira como as pessoas encaram a vida, sua família e amigos e seu estado psicológico pode interferir no sucesso financeiro. As crenças impostas pela sociedade também podem ser um fator de grande relevância nas finanças. Por isso é importante realizar uma análise de si mesmo, da sua situação financeira e do que precisa ser mudado para que o sucesso seja atingido.

A partir disso, destaca-se como limitações o reduzido tamanho da amostra, uma vez que não foi atingido o número ideal de participantes, então o número obtido não pode representar os casais da cidade de Chapecó-SC. E, deve-se considerar também as possíveis respostas baseadas no desejo social, com o objetivo de não se expor diante de um assunto considerado ainda por muitos como tabu. Além da limitação referente as respostas individuais, onde não foi possível ter controle quando apenas um indivíduo respondia pelo casal, sem consultar o cônjuge. Para pesquisas futuras recomenda-se verificar a infidelidade financeira dos casais, como as emoções influenciam nas suas escolhas de consumo, se houve mudanças no planejamento financeiro após a chegada dos filhos. Realizar perguntas voltadas a respostas conjuntas, ou seja, dos dois cônjuges, além de perguntas abertas para captar melhor o comportamento deles.

REFERÊNCIAS

- ABRAPP. **Guia de educação financeira: futuros poupadores**, 2020. Disponível em: <<https://www.abrapp.org.br/produto/guia-de-educacao-financeira-futuros-poupadores/>>. Acesso em: 17 jul. 2021.
- ALVES, Nelma Vieira. **Planejamento financeiro familiar em tempos de crise**. Orientadora: Aleksandra Sliwowska. 2016. 31 f. Dissertação (Pós-Graduação) – Curso de Especialista em Finanças e Gestão Corporativa, AVM Faculdade Integrada. Rio de Janeiro: 2016. Disponível em: http://www.avm.edu.br/docpdf/monografias_publicadas/K233465.pdf. Acesso em: 07 mai. 2022.
- ANBIMA. **A trajetória financeira do brasileiro**, 2017a. Disponível em: <https://www.anbima.com.br/data/files/76/83/F1/CF/9297F5108901E1F599A80AC2/Relatorio-A-trajetoria-financeira-do-brasileiro.pdf>. Acesso em: 15 set. 2021.
- ANBIMA. **O dinheiro na trajetória da vida do brasileiro**, 2017b. Disponível em: https://www.anbima.com.br/data/files/D0/53/88/73/4C87F5108901E1F599A80AC2/744468_RELAT%C3%93RIO_O%20DINHEIRO%20NA%20TRAJET%C3%93RIA%20DA%20VIDA%20DO%20BRASILEIRO_10_08.pdf. Acesso em: 15 set. 2021.
- ASSAF Neto, Alexandre; LIMA, Fabiano Guasti. **Fundamentos de administração financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2017.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Caderno de Educação Financeira: Gestão de Finanças Pessoais**. Brasília: BCB, 2013. 72 p. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/content/cidadaniafinanceira/documentos_cidadania/Cuidando_do_seu_dinheiro_Gestao_de_Financas_Pessoais/caderno_cidadania_financeira.pdf. Acesso em: 06 jul. 2021.
- BARBERETA, Pedro Alberto. **Estatística aplicada às Ciências Sociais**. 5. ed. Florianópolis: Ed. da UFSC, 2002.
- BAUMAN, Zygmunt. **Vida para Consumo: a transformação das pessoas em mercadoria**. Rio de Janeiro: Zahar, 2008.
- BRITO, Osias Santana de. **Guia prático de economia e finanças**. São Paulo: Saraiva, 2016.
- BURIN, Gabriel; GOENKA, Tushar. **Economia do Brasil deve ter pior desempenho do G20 em 2022**. **CNN Brasil Business**. São Paulo, 18 out. 2021. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/business/economia-do-brasil-deve-ter-pior-desempenho-do-g20-em-2022-diz-pesquisa/>. Acesso em: 01 dez. 2021
- CABELO, Joseph F.; PRETO, William C.; BABIN, Barry J.; ANDERSON, Rolph E.; TATHAM, Ronald L. **Análise Multivariada de Dados**. Porto Alegre: Grupo A, 2009. 9788577805341. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788577805341/>. Acesso em: 01 abr. 2022.

CAMPARA, Jéssica Pulino; VIEIRA, Kelmara Mendes; COSTA, Vânia Medianeira Flores; FRAGA, Luana dos Santos. O dilema dos inadimplentes: antecedentes e consequentes do “nome sujo”. **Revista Brasileira de Marketing**. vol. 15, n. 1. 2016a. Disponível em: <<https://doi.org/10.5585/remark.v15i1.2941>>. Acesso em: 17 jul. 2021.

CAMPARA, Jéssica Pulino; VIEIRA, Kelmara Mendes; CERETTA, Paulo Sergio. Entendendo a atitude ao endividamento: fatores comportamentais e variáveis socioeconômicas o determinam? **Revista Eletrônica de Ciência Administrativa – RECADM**, v. 15, n. 1, p. 5-24, 2016. Disponível em: <http://www.periodicosibepes.org.br/index.php/recadm/article/view/2012/883>. Acesso em: 05 abr. 2022.

CERBASI, Gustavo. **Casais inteligentes enriquecem juntos**. 133. ed. São Paulo: Editora Gente, 2004.

CERBASI, Gustavo. **Investimentos Inteligentes**. 2. ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2013.

CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à teoria geral da administração: uma visão abrangente da moderna administração das organizações**. 7. ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003. Disponível em: <<https://redeprocurso.com.br/docs/T%C3%89CNICO%20EM%20ADMINISTRA%C3%87%C3%83O/M%C3%B3dulo/teoria-geral-da-administracao-chiavenato.pdf>> Acesso em: 14 jul. 2021.

CNDL Brasil. **8 em cada 10 inadimplentes sofreram impacto emocional negativo por conta das dívidas**. 2020. Disponível em: <https://site.cndl.org.br/8-em-cada-10-inadimplentes-sofreram-impacto-emocional-negativo-por-conta-das-dividas-revela-pesquisa-cndlspe-brasil/>. Acesso em: 02 fev. 2022.

CNDL Brasil. **Cresce o número de brasileiros que conversam sobre o orçamento familiar em casa**. 2019. Disponível em: <<https://site.cndl.org.br/cresce-o-numero-de-brasileiros-que-conversam-sobre-o-orcamento-familiar-em-casa-aponta-pesquisa-cndlspe-brasil-e-banco-central-85-dos-entrevistados-costumam-falar-dos-gastos-com-os-familiares-send/>> Acesso em: 03 jul. 2021.

CNDL Brasil. **Pesquisa revela que 58% dos brasileiros não se dedicam às próprias finanças**. 2018. Disponível em: <https://site.cndl.org.br/58-dos-brasileiros-nao-gostam-de-dedicar-tempo-para-cuidar-das-proprias-financas-aponta-pesquisa-do-spc-brasil-e-cndl/>. Acesso em: 02 fev. 2022.

COELHO, Lina. O meu, o teu, o nosso dinheiro: contributos para o estudo da gestão das finanças conjugais em Portugal. **Revista Crítica de Ciências Sociais** [online], n. 101, p. 89-110. 2013. Disponível em: <: <http://journals.openedition.org/rccs/5378>>. Acesso em: 20 jul. 2021.

CRUZ, Valdo. Instabilidade política tira investimentos do país e pode afetar ainda mais a economia, alertam investidores. **G1**. São Paulo, 05 mai. 2020. Disponível em: <https://g1.globo.com/politica/blog/valdo-cruz/post/2020/05/25/instabilidade-politica-tira-investimentos-do-pais-e-pode-afetar-ainda-mais-a-economia-alertam-investidores.ghtml>. Acesso em: 01 dez. 2021.

CUCOLO, Eduardo; VIECELI, Leonardo. De crise energética a instabilidade política. **Folha de São Paulo UOL**. São Paulo, 01 set. 2021. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2021/09/de-crise-energetica-a-instabilidade-politica-veja-os-principais-pontos-que-prejudicam-o-pib.shtml>. Acesso em: 01 dez. 2021.

ENEF. **Estratégia Nacional de Educação Financeira**. Decreto, 2010. Disponível em: <[Decreto nº 7397 \(planalto.gov.br\)](http://www.planalto.gov.br)>. Acesso em: 14. jul. 2021.

ENEF. **Estratégia Nacional de Educação Financeira**. Plano Diretor, 2011a. Disponível em: <<http://www.vidaedinheiro.gov.br/wpcontent/uploads/2017/08/Plano-Diretor-ENEF-Estrategia-Nacional-deEducacao-Financeira.pdf>>. Acesso em: 14 jul. 2021.

FARIA, Wilma Pereira Santos; FREITAS, Maria Teresa Menezes. Vamos falar sobre finanças? Conhecendo diálogos e experiências sobre Educação Financeira Escolar. **Revista de Educação Matemática e Tecnológica Iberoamericana**. vol. 12. n. 2. Pernambuco: 2021. Disponível em: [PDF] ufpe.br. Acesso em: 08 fev. 2022.

FIORI, Diogo del; MAFRA, Rosana Zau; FERNANDES, Tatiane Amendola; BARBOSA Filho, José; NASCIMENTO, Luiz Roberto Coelho. O efeito da educação financeira sobre a relação entre adimplência e trabalhadores na cidade de Manaus. **SINERGIA – Revista Do Instituto De Ciências Econômicas, Administrativas e Contábeis**, v. 21, n. 2, p. 31-45, jul./dez. 2017. Disponível em: <<https://doi.org/10.17648/sinergia-2236-7608-v21n2-7215>>. Acesso em: 18 jul. 2021.

FRANKENBERG, Louis. **Seu futuro financeiro**. Rio de Janeiro: Campus, 1999. Disponível em: <<https://books.google.ws/books?id=IJeWoENdEM8C&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>>. Acesso em: 10 jul. 2021.

FREITAS, Henrique; OLIVEIRA, Mírian; SACCOL, Amarolinda Zanela; MOSCAROLA, Jean. O método de pesquisa *survey*. **Revista de Administração**. São Paulo. v. 35. n. 3, p. 105-112 2000. Disponível em: <http://www.clam.org.br/bibliotecadigital/uploads/publicacoes/1138_1861_freitashenriquerau.sp.pdf>. Acesso em: 29 jul. 2021.

GAMA Neto, Marcos. **Gerenciamento financeiro: um estudo com casais empregados na região central de Cruz Alta – RS**. Orientadora: Ma. Luciana Porciuncula. 2020. 27 f. TCC (Graduação) – Curso de Ciências Contábeis, Universidade de Cruz Alta. Cruz Alta: 2020. Disponível em: <https://home.unicruz.edu.br/wp-content/uploads/2020/03/GERENCIAMENTO-FINANCEIRO-UM-ESTUDO-COM-CASAI-EMPREGADOS-NA-REGI%C3%83O-CENTRALDE-CRUZ-ALTA-%E2%80%93-RS.pdf>. Acesso em: 11 set. 2021.

GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 4. ed. São Paulo. Editora Atlas S.A. 2002. Disponível em: <https://files.cercomp.ufg.br/weby/up/150/o/Anexo_C1_como_elaborar_projeto_de_pesquisa_-_antonio_carlos_gil.pdf>. Acesso em: 31 jul. 2021.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008. Disponível em: <<https://ayanrafael.files.wordpress.com/2011/08/gil-a-c-mc3a9todos-e-tc3a9nicas-de-pesquisa-social.pdf>>. Acesso em: 31 jul. 2021.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios da Administração Financeira**. São Paulo: Pearson Prentisse Hal. 2010.

GOMES, Ana Rosa Lucena. **A importância do controle e planejamento financeiro pessoal**. Orientador: Pablo Ramom Matias de Andrade. 2019. 24f. TCC (Graduação) – Curso de Administração, Centro Universitário de João Pessoa. João Pessoa: 2019. Disponível em: <https://bdcc.unipe.edu.br/wp-content/uploads/2020/01/TRABALHO-FINAL-DO-TCC.pdf>. Acesso em: 07 mai. 2022.

HARARI, Yuval Noah. **Sapiens: uma breve história da humanidade**. Porto Alegre: L&PM Editores S. A., 2018. Disponível em: <https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/4899892/mod_resource/content/2/Sapiens%20Uma%20Breve%20Hist%C3%B3ria%20da%20Humanidade.pdf>. Acesso em: 18 jul. 2021.

HOJI, Masakazu. **Finanças da família: o caminho para a independência financeira**. São Paulo: ProfitBooks, 2007. Disponível em: <https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=ha7AfMt3m6gC&oi=fnd&pg=PA4&dq=related:KhuPAdrRIWoJ:scholar.google.com/&ots=AVYNAJ9FVh&sig=2WkPd-QdA9CWGDE1_RmWtaQ9xgk#v=onepage&q&f=false>. Acesso em: 17 jul. 2021.

HOJI, Masakazu. **Administração financeira e orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial**. 12. ed. [3. Reimpr.]. São Paulo: Atlas, 2021.

IBGE. Estatística do Registro Civil. Rio de Janeiro: IBGE, 2010. Disponível em: <<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/sc/chapeco/pesquisa/23/22714>>. Acesso em 30 jul. 2021.

IBGE. Indicadores. Rio de Janeiro: IBGE, 2020. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/indicadores#variacao-do-pib>>. Acesso em: 06 jul. 2021.

IBGE. Painel de indicadores. Rio de Janeiro: IBGE, 2022. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/indicadores#desemprego>>. Acesso em: 07 fev. 2022.

IORIO, Fábila Gonçalves; ASSIS, Vivian Pereira de; CHIROTTO, Amanda Russo. Nível de Conhecimento em Relação ao Planejamento Pessoal e Educação Financeira de Indivíduos da Cidade de São Paulo. **Revista Linceu [online]**. São Paulo. v. 6. n. 1. p. 181-199. 2017. Disponível em: https://liceu.fecap.br/LICEU_ON-LINE/article/view/1771. Acesso em: 11 set. 2021.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing**. Tradução Sônia Midori Yamamoto; revisão técnica Edson Crescitelli. 14. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2012. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/4385703/mod_resource/content/1/Administra%C3%A7%C3%A3o%20de%20Marketing%2C%20Kotler%20e%20Keller%2C%2014ed%2C%20012.pdf. Acesso em: 05 de mai. 2022.

KRÜGER, Fernanda. **Avaliação da Educação Financeira no Orçamento Familiar**. Orientadora: Juliana de Marco. 2014. 99 f. TCC (Graduação) – Curso de Processos Gerenciais, Faculdade de Tecnologia Pedro Rogério Garcia (FATTEP). Concórdia: 2014. Disponível em: <https://educacaofinanceira.com.br/wp-content/uploads/2021/11/tcc-educacao-financeira-no-orcamento-familiar.pdf>. Acesso em: 07 mai. 2022.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos da metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003. Disponível em: https://drive.google.com/file/d/1WnVgLRNprDEc_34jIuvSCSfIxGpY8xO/view. Acesso em: 05 set. 2021.

MACEDO JR, Jurandir Sell; KOLINSKY, Régine; MORAIS, José Carlos Junça de. **Finanças comportamentais: como o desejo, o poder, o dinheiro e as pessoas influenciam nossas decisões**. São Paulo: Atlas, 2011.

MACHADO, Antônia Barbosa da Silva. **Planejamento de vida conjugal para uma educação financeira equilibrada**. Orientadora: Dra. Andreza Maria Neves Manfredini. 2019. 48 f. TCC (Especialização) – Curso de Intervenção Familiar: psicoterapia e orientação, Universidade de Taubaté, Departamento de Pesquisa e Pós-Graduação. Taubaté: 2019. Disponível em: <http://repositorio.unitau.br/jspui/bitstream/20.500.11874/868/1/ANTONIA%20BARBOSA%20DA%20SILVA%20MACHADO.pdf>. Acesso em: 06 set. 2021.

MACHADO, Thamyres da Rosa Batista. **Finanças pessoais no casamento: um estudo com os acadêmicos da Unipampa**. Santana do Livramento. Orientadora: Mari Eldionara Rosa Machado. 2017. 23 f. TCC (Graduação) – Curso de Administração, Universidade Federal do Pampa. Santana do Livramento: 2017. Disponível em: [ARTIGO THAMYRES MACHADO.pdf](http://unipampa.edu.br/ARTIGO_THAMYRES_MACHADO.pdf) (unipampa.edu.br). Acesso em: 16 jul. 2021.

MACHRY, Telmo Roberto. **Educação Financeira Para a Vida**. CFIAe. 2014. Disponível em: https://www2.fab.mil.br/cfiae/images/pdf/educacao_financeira.pdf. Acesso em: 16 jul. 2021.

MANKIW, Gregory. **Macroeconomia**. 7. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2010. Disponível em: <https://docero.com.br/doc/essxxs>. Acesso em: 16 jul. 2021.

MARINHO, Catarina Isabel Correia. **Finanças pessoais: atitude e comportamento de gestão**. Orientadores: Dra. Ana Paula Carvalho do Monte; Dr. Antônio Borges Fernandes. 2022. 83 f. Dissertação (Mestrado) – Curso de Contabilidade e Finanças, Instituto Politécnico. Bragança: 2022. Disponível em: <https://bibliotecadigital.ipb.pt/handle/10198/24948>. Acesso em: 02 fev. 2022.

MORAES, Kauani Oliveira Gracional de; FREITAS, Carlos Cesar Garcia; CARVALHO, Michele Rodrigues Sanches de; LANDGRAF, Matheus Lirango; CREPALDI, Marília Maciel; FREITAS, Flaviane Pelloso Molina. Educação financeira familiar: a gestão das finanças no relacionamento conjugal. **REPAE**. São Paulo, v. 4, n. 2, mai./out. 2018. Disponível em: [EDUCAÇÃO FINANCEIRA FAMILIAR: A GESTÃO DAS FINANÇAS NO RELACIONAMENTO CONJUGAL | REPAE - Revista de Ensino e Pesquisa em Administração e Engenharia](https://repaeeonline.com.br/EDUCAÇÃO_FINANCEIRA_FAMILIAR_A_GESTÃO_DAS_FINANÇAS_NO_RELACIONAMENTO_CONJUGAL) (repaeeonline.com.br). Acesso em: 11 set. 2021.

NOFSINGER, John R. **A lógica do mercado de ações**. 2. ed. São Paulo: Fundamento Educacional, 2011.

OBSERVATÓRIO DE ENDIVIDAMENTO DOS CONSUMIDORES. **Endividamento e sobreendividamento das famílias: conceitos e estatísticas para sua avaliação**. Centro de Estudos Sociais da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, fev., 2002. Disponível em: https://oec.ces.uc.pt/biblioteca/pdf/pdf_estudos_realizados/estudo_parte2%20cap_1.pdf. Acesso em: 02 fev. 2022.

OLIVEIRA, Daniela. **Educação para o Consumo no cotidiano escolar: um estudo de Representações Sociais**. Orientadora: Dra. Laêda Bezerra Machado. 2015. 255 f. Dissertação (Mestrado) – Curso de Educação, Universidade Federal de Pernambuco. Recife: 2015. Disponível em: <https://repositorio.ufpe.br/bitstream/123456789/16012/1/Disserta%20a7%20a3o%20vers%20final%20202.pdf>. Acesso em: 16 jul. 2021.

OLIVEIRA, Lays Laury de. Planejamento financeiro pessoal: a importância de poupar e investir para ter qualidade de vida. **Revista Especialize [online] e IPOG**. Goiânia. vol. 1. ed. 15. 01 jul. 2018. Disponível em: <https://ipog.edu.br/wp-content/uploads/2020/11/lays-laury-de-oliveira-gngyn020-6321311.pdf>. Acesso em: 05 set. 2021.

PACHECO, Greicy Bainha; CAMPARA, Jéssica Pulino; COSTA JR, Newton Carneiro Affonso da. Traços de personalidade, atitude ao endividamento e conhecimento financeiro: um retrato dos servidores da Universidade Federal de Santa Catarina. **Revista de Ciências da Administração**, v. 20, n. 52, p. 54-73, dezembro. 2018. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.5007/2175-8077.2018V20n52p54>. Acesso em: 03 abr. 2022.

PEIC. **Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor**. 2021. Disponível em: [Publicações - Portal CNC \(portaldocomercio.org.br\)](http://Publicações - Portal CNC (portaldocomercio.org.br)). Acesso em: 02 fev. 2022.

PICCINI, Ruberlan Alex Bilha; PINZETTA, Gilberto. **Planejamento financeiro pessoal e familiar**. Unoesc & Ciência - ACSA, Joaçaba, v. 5, n. 1, p. 95-102, jan./jun. 2014. Disponível em: <https://portalperiodicos.unoesc.edu.br/acsa/article/view/4555>. Acesso em: 19 jul. 2021.

POTRICH, Ani Caroline Grigion; VIEIRA, Kelmara Mendes; CERETTA, Paulo Sergio. Nível de alfabetização financeira dos estudantes universitários: afinal, o que é relevante? **Revistas FACECLA**. v. 12. n. 3. p. 314-333. Campo Largo, 2013. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/272911929_Nível_de_alfabetizacão_financeira_dos_estudantes_universitarios_afinal_o_que_e_relevante. Acesso em: 11 set. 2021.

PRADO, Matheus. Educação financeira começa na infância. **CNN Brasil Business**. São Paulo, 11 mai. 2020. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/business/em-tempos-de-crise-e-inadimplencia-como-anda-a-educacao-financeira-no-brasil/>. Acesso em 14 jul. 2021.

PRODANOV, Cleber Cristiano; FREITAS, Ernani Cesar de. **Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico**. 2. ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013. Disponível em: https://drive.google.com/file/d/1lp5R-RyTrt6X8UPoq2jJ8gO3UEfM_JJd/view. Acesso em 17 set. 2021.

REIS, Aline Henriques; BRITO, Marta Sousa; SIMIONI, Priscila; BENEDETTI, Thaís Barbosa; NEUFELD, Carmem Beatriz. O gerenciamento da renda familiar por jovens casais. **Pensando Famílias**. v. 21 n. 2, p. 28-44. dez. 2017. Disponível em: <[v21n2a04.pdf](#) (bvsalud.org)>. Acesso em: 06 set. 2021.

SCHMITZ, Natália Viega de Souza; SCHMITZ, Eduardo Danilo; DOLL, Johannes. Finanças dos idosos. **Revista Valore**. v. 6. ed. especial. p. 59-76. Volta Redonda, 2021. Disponível em: <https://revistavalore.emnuvens.com.br/valore/article/view/1020/802>. Acesso em: 02 fev. 2022.

SERASA Ensina. **O que é inadimplência e como ela afeta sua vida?** Disponível em: <https://www.serasa.com.br/ensina/seu-nome-limpo/o-que-e-inadimplencia/>. Acesso em: 08 fev. 2022.

SERASA Experian (Brasil). **Conheça as 7 principais causas de inadimplência no Brasil hoje**. [S. l.], 2018. Disponível em: <https://www.serasaexperian.com.br/conteudos/estudos-e-pesquisas/conheca-as-7-principais-causas-de-inadimplencia-no-brasil-hoje/>. Acesso em: 08 fev. 2022.

SPC Brasil. Impactos das emoções nas compras por impulso. 2016. Disponível em: https://www.spcbrasil.org.br/uploads/st_imprensa/analise_compras_impulso_sentimentos_jan_eiro_20161.pdf. Acesso em: 06 mai. 2022.

SPC Brasil. Análise da educação financeira: dívidas. 2016. Disponível em: <https://www.spcbrasil.org.br/uploads/st_imprensa/analise_educacao_financeira_dividas2.pdf>. Acesso em: 03 jul. 2021.

SPC Brasil. 48% dos brasileiros não controlam o próprio orçamento, revela pesquisa CNDL/SPC Brasil. 2020. Disponível em: <[SPC Brasil](#)>. Acesso em: 03 jul. 2021.

SILBER, Simão Davi. A fragilidade econômica e financeira na pandemia do Sars-Covid-19. **Revista Estudos Avançados**. vol. 34 n. 100. 2020. Disponível em: <<https://doi.org/10.1590/s0103-4014.2020.34100.008>>. Acesso em: 04 jul. 2021.

SILVA, Ana Beatriz Barbosa. **Mentes consumistas: do consumismo à compulsão por compras**. 1. ed. São Paulo: Globo, 2014.

SILVA, Maria Valesca Damásio de C. **Introdução às teorias econômicas**. Salvador: UFBA, 2016. Disponível em: <https://educapes.capes.gov.br/bitstream/capes/174982/4/eBook_Introducao_as_Teorias_Economicas-Ci%C3%Aancias_Contabeis_UFBA.pdf>. Acesso em: 16 jul. 2021.

SILVA, Rayssa Gomes da. **Finanças pessoais e o nível de endividamento: a relação entre planejamento financeiro e endividamento da Classe C**. Orientadora: Lina Ribeiro dos Santos. 2021. 48 f. TCC (Graduação) – Curso de Administração de Empresas, Pontifícia Universidade Católica Do Rio De Janeiro, Centro De Ciências Sociais - CCS. Rio de Janeiro: 2021. Disponível em: <https://www.maxwell.vrac.puc-rio.br/53938/53938.PDF>. Acesso em: 02 fev. 2022.

STEVENSON, William J. **Estatística aplicada à administração**. 1. ed. São Paulo: Harbra, 2001. Disponível em: <https://docero.com.br/doc/s00n5cv>. Acesso em: 06 set. 2021.

SOZZA, Antônio Luís; DOTTO, Marines Luiza Guerra. **Administração e educação financeira a partir do orçamento familiar**. In: PARANÁ. Secretaria de Estado da Educação. Superintendência de Educação. O professor PDE e os desafios da escola pública paranaense, 2008. Curitiba: SEED/PR., 2011. v. 1. (Cadernos PDE). Disponível em: http://www.diaadiaeducacao.pr.gov.br/portals/cadernospde/pdebusca/producoes_pde/2010/2010_unioeste_dtec_artigo_antonio_luis_sozza.pdf. Acesso em: 06 de set. 2021.

TEIXEIRA, Enise. Barth.; ZAMBERLAN, Luciano.; RASIA, Pedro. Carlos. **Pesquisa em Administração**. Ijuí: Unijuí. 2009. 232 p. (Coleção educação à distância. Série livro texto). Disponível em: <C--_Editora_2009-EAD-Série Livr0002.mdi (unijui.edu.br)>. Acesso em: 29 jul. 2021.

TIRYAKI, Gisele Ferreira; GAVAZZA, Ive de Oliveira; ANDRADE, Cláudia Malbouisson; MOTA, André Luis. Ciclos de crédito, inadimplência e as flutuações econômicas no Brasil. **Revista de economia contemporânea Articles**. vol. 25. n. 3. jan. 2017. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/198055272112>. Acesso em: 05 mai. de 2022.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1998

VIEIRA, Kelmara Mendes; FRAGA, Luana dos Santos; VALCANOVER, Vanessa Martins; CATTELAN, Verônica Dalmolin; FLORES, Sílvia Amélia Mendonça; CAMPARA, Jéssica Pulino. De Onde Vem o Bem-Estar Financeiro?: Análise dos Fatores Comportamentais, do Gerenciamento Financeiro e da Renda. **Teoria e Prática em Administração**, v. 6, n. 2, p. 136-171, 2016. Disponível em: <http://www.spell.org.br/documentos/ver/44148/de-onde-vem-o-bem-estar-financeiro---analise-dos-fatores-comportamentais--do-gerenciamento-financeiro-e-da-renda>. Acesso em: 03 abr. 2021.

VIGNOLI, José. **Pesquisa revela que 58% dos brasileiros não se dedicam às próprias finanças**. [Entrevista concedida a] CNDL Brasil, São Paulo, 27 mar. 2018. <https://site.cndl.org.br/58-dos-brasileiros-nao-gostam-de-dedicar-tempo-para-cuidar-das-proprias-financas-aponta-pesquisa-do-spc-brasil-e-cndl/>. Acesso em: 08 fev. 2022.

VISENTINI, Lucas; WEINGARTNER, Thiago da Silva. Educação financeira: análise dos conhecimentos de estudantes relacionados a finanças em uma escola de ensino médio. **Revista Sociais & Humanas**. vol. 31. n. 1. 2018. Disponível em: <<https://core.ac.uk/download/pdf/231146327.pdf>>. Acesso em: 16 jul. 2021.

APÊNDICE A – Questionário

Obedecendo a resolução nº 570 de 31 de janeiro de 2018 do Conselho de Saúde e as normas institucionais da universidade, foi adicionado um termo de aceite aos respondentes para participação na pesquisa conforme segue:

Meu nome é Patrícia e convido você para participar da pesquisa “Amor em conta: práticas financeiras dos casais de Chapecó.” que resultará na elaboração de minha monografia de TCC do curso de Administração da Universidade Federal da Fronteira Sul sob orientação da Professora Ma. Francieli Pacassa. O objetivo desta pesquisa é analisar o comportamento dos casais residentes na cidade de Chapecó-SC em relação ao seu planejamento financeiro. Sua participação nesta pesquisa consistirá em responder ao questionário abaixo. Você não receberá nada e nem pagará por isso e poderá desistir de responder a pesquisa a qualquer momento. As informações obtidas durante essa pesquisa serão confidenciais e anônimas. **E ao responde-lo você estará consentindo a utilização dos dados para fins acadêmicos.**

| Dados Socioeconômicos | |
|------------------------------|---------------------------------|
| Gênero | Feminino |
| | Masculino |
| Idade | Entre 18 e 30 anos |
| | Entre 31 e 40 anos |
| | Entre 41 e 50 anos |
| | Acima de 51 anos |
| Estado civil | Casado |
| | União estável |
| Escolaridade | Ensino Fundamental |
| | Ensino Médio |
| | Graduação |
| | Especialização |
| | Mestrado / Doutorado |
| Renda | Até R\$1.100,00 |
| | Entre R\$1.101,00 e R\$2.200,00 |
| | Entre R\$2.201,00 e R\$4.500,00 |
| | Entre R\$4.501,00 e R\$6.500,00 |
| | Entre R\$6.501,00 e R\$8.500,00 |
| | Não possui renda |
| Principal Fonte de Renda | Salário |
| | Pró-labore |
| | Aposentadoria ou pensão |
| | Benefícios do Governo |
| | Auxílio de familiares |
| | Auxílio de outra(s) pessoa(s) |
| | Não possui renda |
| Dependentes | Um |
| | Dois |
| | Três ou mais |
| | Nenhum |

| Responsabilidade Financeira | |
|---|--|
| Quem é o responsável pelas decisões financeiras? | Você |
| | Seu parceiro(a) |
| | Você e seu(a) parceiro(a) |
| | Você e outro membro da família |
| | Seus filhos |
| | Outra pessoa |
| Em comparação com as outras pessoas que você conhece, o quanto você sabe sobre como gerenciar o seu dinheiro? | Mais do que a maioria |
| | Menos do que a maioria |
| | O mesmo que a maioria |
| | Não sei |
| Onde você mais aprendeu sobre como gerenciar o seu dinheiro? | Em casa com a minha família |
| | Na escola, em cursos ou na faculdade |
| | Sozinho, nas experiências ao gerar meu dinheiro |
| | Outro: |
| Quais benefícios você acredita que obteria ao realizar um Planejamento Financeiro Pessoal? | Maior controle das contas a pagar e receber |
| | Maior qualidade de vida e tranquilidade financeira |
| | Não traz nenhum |

| Comportamento Financeiro | | |
|---------------------------------|-----|---|
| Fator | N | Perguntas / Questões |
| Gestão Financeira | Q1 | Preocupo-me em gerenciar da melhor forma o meu dinheiro. |
| | Q2 | Converso frequentemente sobre as finanças com meu(minha) parceiro(a). |
| | Q3 | Anoto e controlo os meus gastos pessoais (ex.: planilha de receitas e despesas mensais). |
| | Q4 | Estabeleço metas financeiras de longo prazo que influenciam na administração de minhas finanças (ex.: poupar uma quantia "X" em 1 ano). |
| | Q5 | Sigo um orçamento ou plano de gasto semanal ou mensal. |
| | Q6 | Fico mais de um mês sem fazer o balanço dos meus gastos. |
| | Q7 | Estou satisfeito(a) com o sistema de controle de minhas finanças. |
| | Q8 | Pago minhas contas sem atraso. |
| | Q9 | costumo brigar devido aos problemas financeiros, gastos exagerados e/ou dívidas com meu parceiro(a) |
| Utilização de Crédito | Q10 | Tenho utilizado cartões de crédito e cheque especial por não possuir dinheiro disponível para as despesas. |
| | Q11 | Ao comprar a prazo, comparo as opções de crédito disponíveis. |
| | Q12 | Comprometo mais de 10% da minha renda mensal com compras a crédito (exceto financiamento de imóvel e carro). |
| | Q13 | Sempre pago o(s) meu(s) cartão(ões) de crédito na data de vencimento para evitar a cobrança de juros. |
| | Q14 | Confiro a fatura dos cartões de crédito para averiguar possíveis erros e cobranças indevidas. |
| Consumo Planejado | Q15 | Comparo preços ao fazer uma compra. |
| | Q16 | Analiso minhas finanças com profundidade antes de fazer alguma grande compra. |
| | Q17 | Acabo comprando por impulso. |
| | Q18 | Prefiro comprar um produto financiado a juntar dinheiro para comprá-lo à vista. |
| | Q19 | No geral, quão satisfeito você está com sua situação financeira |
| | Q20 | Em um mês normal, quão difícil é para você cumprir com seus compromissos financeiros |

(continua)

| Planejamento Familiar (Perfil) | |
|--|---|
| O que você pensa sobre o futuro: | Vivo a minha vida passo a passo, sempre construindo o dia de amanhã. |
| | Deixo a vida me levar, não penso muito no futuro. |
| | Vivo um dia após o outro, lutando para chegar ao mês seguinte. |
| | Abro mão das coisas hoje, sempre pensando na realização dos meus sonhos. |
| | Planejo todos os meus passos e tenho metas muito definidas para os próximos anos. |
| Como você lida com a renda mensal: | Sou do tipo que guarda sempre um pouco, porque preciso da segurança para o amanhã. |
| | Sou do tipo que gasta sem pensar muito, porque sempre consigo dar um jeito no final. |
| | Sou do tipo que não consegue fazer sobrar, porque todo dinheiro que entra é para pagar as contas do mês. |
| | Sou do tipo que acredita no futuro, procuro investir tudo que posso no meu projeto pessoal. |
| | Sou do tipo que faz metas, invisto tudo que posso hoje planejando o que vou colher no futuro. |
| Qual a sua relação com o dinheiro | Dinheiro pra mim é transformação, cada real me ajuda a fazerem as coisas acontecerem. |
| | Dinheiro pra mim é prazer, eu preciso dele para fazer as coisas que eu gosto. |
| | Dinheiro pra mim é solução dos problemas, me dá fôlego para viver cada mês. |
| | Dinheiro pra mim é combustível para realizar meu grande sonho. |
| | Dinheiro pra mim é resultado do meu planejamento para acumular sempre mais. |
| Como você guarda dinheiro: | Poupo sempre que sobra, mesmo que pequenas quantidades. |
| | Não me preocupo tanto em poupar, prefiro viver o presente. |
| | Não consigo poupar, os gastos consomem tudo o que eu ganho no mês. |
| | Não vou realizar meus sonhos com pequenos valores, preciso poupar um valor alto. |
| | Guardar dinheiro é um compromisso, já reservo uma parte assim que entra na conta. |
| Qual a sua relação com os investimentos: | Eu faço investimentos aos poucos e sempre, inclusive em bens imóveis e outros. |
| | Investimento não é para mim, não consigo pensar nisso. |
| | Investimento é algo importante, mas nunca me sobra dinheiro para fazer. |
| | Investimento é algo grande – uma boa quantidade de dinheiro para viabilizar meu projeto pessoal. |
| | Eu faço investimento bem planejado, com foco nos resultados a longo prazo. |
| Como você enxerga os bancos: | O banco para mim é como se fosse um porquinho, onde eu deixo seguro meu dinheiro guardado. |
| | O banco é brigado comigo, como se fossemos duas pessoas que não se combinam muito. |
| | O banco pra mim é um mal necessário, uso o mínimo possível para resolver os problemas. |
| | O banco pra mim é distante, ainda não enxergou meu potencial. |
| | O banco ajuda a maximizar o meu dinheiro, para que eu posso atingir meus planos. |
| Qual a sua relação com a família: | Na minha família, sou aquele que trabalha duro, que se organiza e acaba ajudando os outros. |
| | Na minha família, sou o mais despreocupado, de vez em quando peça ajuda os outros. |
| | Na minha família, sou o que vai dando um jeito nas contas, juntando aqui e ali pra passar o mês seguinte. |
| | Na minha família, sou aquele que persegue seus sonhos, mesmo que pra isso seja preciso contar com a paciência dos outros. |
| | Na minha família, sou visto como racional com o dinheiro, o que consegue crescer mesmo quando os outros estão em crise. |
| Qual a sua visão sobre aposentadoria: | Meu dinheiro vem do meu esforço, no futuro também vai ser assim porque não me vejo parado, sem trabalhar. |
| | Não consigo pensar em aposentadoria, só sei que quero estar muito feliz e continuar aproveitando a vida. |
| | Ando preocupado porque o presente já está difícil, mas tenho jogo de cintura para me manter mês a mês. |
| | Quando conseguir realizar meus sonhos, eles irão me garantir uma vida boa. |
| | Estou planejando minha aposentadoria, porque tenho metas de chegar sossegado a velhice. |
| | Já é aposentado. |

(conclusão)

| | |
|---|--|
| Medidas utilizadas por você para minimizarem os gastos mensais* | Pesquisar antes de comprar/fazer planejamento |
| | Diminuir e/ou cortar gastos supérfluos (luz, água, academia/internet/TV por assinatura/viagem, etc.) |
| | Evitar criar novas dívidas/ Negociar dívidas existentes |
| | Aumentar a renda para enfrentar a crise (um segundo trabalho/ venda de produtos) |
| | NÃO tomou alguma atitude para minimizar gastos |
| | Outros |

Nota: * Não utilizada para definição do perfil financeiro.

(conclusão)

| Perfil | N | Resposta | Peso Usado | Ponderação | Peso | Pergunta |
|---------------|----------|--|-------------------|-------------------|-------------|---------------------------------------|
| Despreocupado | 3 | Na minha família, sou o mais despreocupado, de vez em quando peço ajuda aos outros. | 1 | | 1 | Qual a sua relação com a família: |
| Sonhador | 4 | Na minha família, sou aquele que persegue seus sonhos, mesmo que para isso seja preciso contar com a paciência dos outros. | 1 | | 1 | |
| Planejador | 5 | Na minha família, sou visto como racional com o dinheiro, o que consegue crescer mesmo quando os outros estão em crise. | 1 | | 1 | |
| Construtor | 1 | Meu dinheiro vem do meu esforço, no futuro também vai ser assim porque não me vejo parado, sem trabalhar. | 1 | | 1 | Qual a sua visão sobre aposentadoria: |
| Camaleão | 2 | Ando preocupado porque o presente já está difícil, mas tenho o jogo de cintura para me manter mês a mês. | 1 | | 1 | |
| Despreocupado | 3 | Não consigo pensar em aposentadoria, só sei que quero estar muito feliz e continuar aproveitando a vida. | 1,4994 | | 49,94 | |
| Sonhador | 4 | Quando conseguir realizar meus sonhos, eles irão me garantir uma vida boa. | 1,4243 | | 42,43 | |
| Planejador | 5 | Estou planejando minha aposentadoria, porque tenho metas de chegar sossegado à velhice. | 1,4944 | | 49,44 | |

Fonte: dados primários (2022).

APÊNDICE C – Análise do Perfil Financeiro

| ID | O que você pensa sobre o futuro: | Como você lida com a renda mensal: | Qual a sua relação com o dinheiro: | Como você guarda dinheiro: | Qual a sua relação com os investimentos: | Como você enxerga os bancos: | Qual a sua relação com a família: | Qual a sua visão sobre aposentadoria: | Construtor | Camaleão | Despreocupado | Sonhador | Planejador | RESULTADO |
|----|----------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|----------------------------|--|------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|------------|----------|---------------|----------|------------|-------------------|
| 1 | 1,5247 | 1,7697 | 1,555 | 1,7836 | 1 | 1,546 | 1 | 1,4944 | 7,6543 | 0 | 0 | 1 | 3,0191 | 1 - Construtor |
| 2 | 1,5247 | 1,5134 | 1,555 | 1,5009 | 1,4092 | 1,5559 | 1 | 1,4944 | 1,555 | 1,5559 | 0 | 4,4235 | 4,0191 | 4 - Sonhador |
| 3 | 1 | 1,7008 | 1,5064 | 1,6337 | 1,4092 | 1,5559 | 1 | 1,4243 | 0 | 5,8904 | 1,5064 | 3,8335 | 0 | 2 - Camaleão |
| 4 | 1 | 1,7008 | 1,5064 | 1,5366 | 1,511 | 1,5559 | 1,5736 | 1 | 2,5736 | 3,2567 | 5,554 | 0 | 0 | 3 - Despreocupado |
| 5 | 1,5247 | 1 | 1,5550 | 1,7836 | 1 | 1,4722 | 1,5736 | 1,4243 | 5,9122 | 0 | 0 | 1,4243 | 3,9969 | 1 - Construtor |
| 6 | 1 | 1,7008 | 1,5065 | 1,6337 | 1,6854 | 1 | 1 | 1 | 0 | 8,5264 | 2 | 0 | 0 | 2 - Camaleão |
| 7 | 1 | 1,7008 | 1,5167 | 1,7836 | 1,5439 | 1,4722 | 1 | 1,4944 | 1,7836 | 1,7008 | 0 | 2,5167 | 5,5105 | 5 - Planejador |
| 8 | 1 | 1,7697 | 1,5167 | 1,5366 | 1,6854 | 1,5559 | 1 | 1 | 2,7697 | 5,2413 | 1,5366 | 1,5167 | 0 | 2 - Camaleão |
| 9 | 1 | 1 | 1,5550 | 1,7836 | 1,5439 | 1,4722 | 1 | 1,4944 | 4,3386 | 1 | 0 | 0 | 5,5105 | 5 - Planejador |
| 10 | 1 | 1,7008 | 1,5167 | 1,6337 | 1,6854 | 1,4722 | 1 | 1,4944 | 0 | 5,0199 | 0 | 3,5167 | 2,9666 | 2 - Camaleão |
| 11 | 1 | 1,5924 | 1,5064 | 1,6337 | 1,511 | 1,5559 | 1 | 1,4994 | 0 | 4,1896 | 7,1092 | 0 | 0 | 3 - Despreocupado |
| 12 | 1 | 1,5924 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1,5924 | 0 | 0 | 3 - Despreocupado |
| 13 | 1 | 1,5134 | 1,555 | 1,7836 | 1 | 1,5559 | 1 | 1,4944 | 5,3386 | 1,5559 | 0 | 1,5134 | 2,4944 | 1 - Construtor |
| 14 | 1 | 1,5134 | 1,5064 | 1,6208 | 1 | 1,546 | 1 | 1,4944 | 2,546 | 1 | 1,5064 | 2,5134 | 3,1152 | 5 - Planejador |
| 15 | 1 | 1,5924 | 1,555 | 1,7836 | 1,4092 | 1,546 | 1 | 1,4243 | 5,8846 | 1 | 1,5924 | 2,8335 | 0 | 1 - Construtor |
| 16 | 1 | 1,5134 | 1,5167 | 1,5366 | 1,5439 | 1,5559 | 1,5736 | 1,4243 | 2,5736 | 1,5559 | 1,5366 | 4,4544 | 1,5439 | 4 - Sonhador |
| 17 | 1,5247 | 1,7697 | 1,5167 | 1,6208 | 1,5439 | 1,5559 | 1 | 1,4944 | 1,7697 | 1,5559 | 0 | 1,5167 | 7,1838 | 5 - Planejador |
| 18 | 1,5247 | 1,5924 | 1,5550 | 1,7836 | 1,6854 | 1,5559 | 1 | 1,4994 | 3,3386 | 3,2413 | 3,0918 | 0 | 2,5247 | 1 - Construtor |
| 19 | 1 | 1,7697 | 1,5064 | 1,7836 | 1,511 | 1,5559 | 1,5736 | 1 | 6,1269 | 1,5559 | 3,0174 | 1 | 0 | 1 - Construtor |
| 20 | 1,5247 | 1 | 1,5550 | 1,6208 | 1,5439 | 1,4722 | 1 | 1,4944 | 1,555 | 0 | 0 | 0 | 9,656 | 5 - Planejador |
| 21 | 1,5247 | 1 | 1,5550 | 1,7836 | 1,511 | 1,5559 | 1 | 1 | 4,3386 | 1,5559 | 1,511 | 0 | 3,5247 | 1 - Construtor |
| 22 | 1,5247 | 1,7697 | 1,5550 | 1,6208 | 1,511 | 0 | 1 | 1,4243 | 3,3247 | 0 | 1,511 | 2,4243 | 3,1455 | 1 - Construtor |
| 23 | 1 | 1 | 1 | 1,6208 | 1 | 1 | 1,5736 | 1,4944 | 2,5736 | 0 | 0 | 2 | 5,1152 | 5 - Planejador |
| 24 | 1,5247 | 1,7008 | 1 | 1,7836 | 1,6854 | 1,4722 | 1 | 1,4944 | 1,7836 | 3,3862 | 0 | 0 | 6,4913 | 5 - Planejador |
| 25 | 1 | 1,7697 | 1 | 1,7836 | 1,6854 | 1,5559 | 1 | 1 | 3,5533 | 5,2413 | 0 | 1 | 1 | 2 - Camaleão |
| 26 | 1 | 1,7008 | 1,5065 | 1,6337 | 1,511 | 1,546 | 1 | 1 | 2,546 | 6,841 | 1,511 | 0 | 0 | 2 - Camaleão |
| 27 | 1,5247 | 1,7008 | 1,5065 | 1,5009 | 1,5439 | 1,5559 | 1 | 1,4944 | 0 | 4,7632 | 0 | 2,5009 | 4,563 | 2 - Camaleão |
| 28 | 1 | 1 | 1,5167 | 1,7836 | 1,5439 | 1,4722 | 1 | 1,4944 | 2,7836 | 0 | 0 | 2,5167 | 5,5105 | 5 - Planejador |
| 29 | 1 | 1 | 1 | 1,6208 | 1,5439 | 1,4722 | 0 | 1,4944 | 0 | 0 | 0 | 1 | 8,1313 | 5 - Planejador |
| 30 | 1 | 1 | 1,555 | 1,7836 | 1,6854 | 1 | 1,5736 | 1 | 6,9122 | 1,6854 | 1 | 0 | 1 | 1 - Construtor |
| 31 | 1 | 1,5924 | 1,5064 | 1,7836 | 1 | 1,546 | 1 | 1 | 6,3296 | 0 | 3,0988 | 1 | 0 | 1 - Construtor |
| 32 | 1,5247 | 1 | 1,5550 | 1,7836 | 1,5439 | 1,4722 | 1 | 1,4944 | 3,3386 | 0 | 0 | 0 | 8,0352 | 5 - Planejador |
| 33 | 1 | 1,5134 | 1,5550 | 1,7836 | 1,6854 | 1,4722 | 1 | 1,4994 | 4,3386 | 1,6854 | 1,4994 | 1,5134 | 2,4722 | 1 - Construtor |
| 34 | 1,5247 | 1,7697 | 1,5550 | 1,6208 | 1,5439 | 1,5559 | 1 | 1,4944 | 3,3247 | 1,5559 | 0 | 0 | 7,1838 | 5 - Planejador |

(continuação)

| ID | O que você pensa sobre o futuro: | Como você lida com a renda mensal: | Qual a sua relação com o dinheiro: | Como você guarda dinheiro: | Qual a sua relação com os investimentos: | Como você enxerga os bancos: | Qual a sua relação com a família: | Qual a sua visão sobre aposentadoria: | Construtor | Camaleão | Despreocupado | Sonhador | Planejador | RESULTADO |
|----|----------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|----------------------------|--|------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|------------|----------|---------------|----------|------------|-------------------|
| 35 | 1 | 1,7697 | 1,5167 | 1,7836 | 1 | 1,4722 | 1 | 1,4944 | 5,5533 | 0 | 0 | 1,5167 | 3,9666 | 1 - Construtor |
| 36 | 1,5247 | 1,7697 | 1 | 1,6208 | 1,511 | 1,546 | 1,5736 | 1,4994 | 4,8893 | 0 | 3,0104 | 0 | 4,1455 | 1 - Construtor |
| 37 | 1 | 1,7697 | 1,5550 | 1,7836 | 1,4092 | 1,5559 | 1,5736 | 1,4944 | 7,6819 | 1,5559 | 0 | 1,4092 | 1,4944 | 1 - Construtor |
| 38 | 1 | 1,7697 | 1,5550 | 1,7836 | 1,5439 | 1,546 | 1,5736 | 1,4944 | 9,2279 | 0 | 0 | 0 | 3,0383 | 1 - Construtor |
| 39 | 1 | 1,7008 | 1,5065 | 1,6337 | 1,6854 | 1 | 1 | 1 | 1 | 8,5264 | 1 | 0 | 0 | 2 - Camaleão |
| 40 | 1,5247 | 1 | 1,5064 | 1,6208 | 1,5439 | 1,4722 | 1 | 1,4944 | 0 | 0 | 1,5064 | 0 | 9,656 | 5 - Planejador |
| 41 | 1,5247 | 1 | 1,5550 | 1,7836 | 1,6854 | 1,5559 | 1 | 1,4944 | 3,3386 | 3,2413 | 0 | 1 | 4,0191 | 5 - Planejador |
| 42 | 1 | 1,7697 | 1,5167 | 1,6208 | 1 | 1,5559 | 1 | 1,4994 | 2,7697 | 1,5559 | 1,4994 | 2,5167 | 2,6208 | 1 - Construtor |
| 43 | 1 | 1,7008 | 1,5064 | 1,6337 | 1,6854 | 1,5559 | 1 | 1 | 1 | 8,5758 | 1,5064 | 0 | 0 | 2 - Camaleão |
| 44 | 1 | 1,5134 | 1 | 1,6208 | 1,5439 | 1,4722 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2,5134 | 6,6369 | 5 - Planejador |
| 45 | 1 | 1,7008 | 1,5065 | 1,6337 | 1,6854 | 1,5559 | 1 | 1 | 0 | 9,0823 | 0 | 1 | 1 | 2 - Camaleão |
| 46 | 1 | 1,7697 | 1,5064 | 1,7836 | 1,511 | 1,546 | 1 | 1,4243 | 5,0993 | 0 | 3,0174 | 2,4243 | 1 | 1 - Construtor |
| 47 | 1 | 1,7697 | 1 | 1,6208 | 1,5439 | 1,546 | 1 | 1,4944 | 3,3157 | 0 | 0 | 1 | 6,6591 | 5 - Planejador |
| 48 | 1 | 1,7697 | 1,5167 | 1,7836 | 1,6854 | 1,4722 | 1,5736 | 1,4994 | 6,1269 | 1,6854 | 1,4994 | 1,5167 | 1,4722 | 1 - Construtor |
| 49 | 1 | 1,7008 | 1,5065 | 1,7836 | 1,6854 | 1,5559 | 1,5736 | 1,4944 | 4,3572 | 6,4486 | 0 | 0 | 1,4944 | 2 - Camaleão |
| 50 | 1 | 1,7008 | 1,5065 | 1,6337 | 1,6854 | 1,546 | 1 | 1 | 1,546 | 8,5264 | 1 | 0 | 0 | 2 - Camaleão |
| 51 | 1 | 1,5924 | 1,5064 | 1,6337 | 1,6854 | 1,5559 | 1 | 1 | 1 | 6,875 | 3,0988 | 0 | 0 | 2 - Camaleão |
| 52 | 1 | 1,7697 | 1,5550 | 1,7836 | 1,511 | 1 | 1 | 1 | 6,1083 | 1 | 3,511 | 0 | 0 | 1 - Construtor |
| 53 | 1,5247 | 1,7697 | 1,5550 | 1,6208 | 1 | 1,546 | 1,5736 | 1,4243 | 7,4443 | 0 | 0 | 1,4243 | 3,1455 | 1 - Construtor |
| 54 | 1 | 1,7008 | 1,5065 | 1,6337 | 1,6854 | 1,4722 | 1 | 1,4994 | 1 | 6,5264 | 1,4994 | 1 | 1,4722 | 2 - Camaleão |
| 55 | 1 | 1,7008 | 1,5065 | 1,7836 | 1,511 | 1,5559 | 1 | 1,4994 | 1,7836 | 4,7632 | 5,0104 | 0 | 0 | 3 - Despreocupado |
| 56 | 1,5247 | 1,7697 | 1 | 1,6208 | 1 | 1,4722 | 1 | 1 | 3,7697 | 0 | 0 | 0 | 6,6177 | 5 - Planejador |
| 57 | 1 | 1 | 1,5167 | 1,6208 | 1,5439 | 0 | 1 | 1,4944 | 0 | 0 | 0 | 3,5167 | 5,6591 | 5 - Planejador |
| 58 | 1 | 1,7697 | 1,5065 | 1,7836 | 1,511 | 1,5559 | 1 | 1 | 3,5533 | 5,0624 | 1,511 | 0 | 1 | 2 - Camaleão |
| 59 | 1 | 1,7008 | 1,5550 | 1,7836 | 1,6854 | 1,4722 | 1,5736 | 1,4994 | 4,9122 | 3,3862 | 2,4994 | 0 | 1,4722 | 1 - Construtor |
| 60 | 1 | 1,7697 | 0 | 1,6337 | 1,511 | 1,5559 | 1 | 1,4243 | 1,7697 | 4,1896 | 2,511 | 1,4243 | 0 | 2 - Camaleão |
| 61 | 1 | 1 | 1 | 1,7836 | 1,5439 | 1,5559 | 1 | 1,4243 | 2,7836 | 1,5559 | 0 | 1,4243 | 4,5439 | 5 - Planejador |
| 62 | 1 | 1,7697 | 1,5064 | 1,7836 | 1 | 1,4722 | 1,5736 | 1 | 8,1269 | 0 | 1,5064 | 0 | 1,4722 | 1 - Construtor |
| 63 | 1 | 1,7697 | 1,5550 | 1,6208 | 1 | 1,5559 | 1 | 1 | 5,3247 | 1,5559 | 0 | 1 | 2,6208 | 1 - Construtor |
| 64 | 1,5247 | 1,7697 | 1 | 1,7836 | 1,6854 | 1 | 1,5736 | 1 | 6,1269 | 1,6854 | 1 | 0 | 2,5247 | 1 - Construtor |
| 65 | 1,5247 | 1 | 1 | 1,6208 | 1,4092 | 1,4722 | 1 | 1,4944 | 0 | 0 | 0 | 1,4092 | 9,1121 | 5 - Planejador |
| 66 | 1 | 1,7697 | 1,5550 | 1,7836 | 1,5439 | 1,4722 | 1 | 1 | 5,1083 | 1 | 0 | 2 | 3,0161 | 1 - Construtor |
| 67 | 1 | 1,7008 | 1,5167 | 1,6337 | 1,5439 | 1,5559 | 1 | 1,4994 | 1 | 4,8904 | 1,4994 | 2,5167 | 1,5439 | 2 - Camaleão |
| 68 | 1 | 1,7697 | 1,5550 | 1,7836 | 1,511 | 1,546 | 1 | 1,4994 | 7,6543 | 0 | 4,0104 | 0 | 0 | 1 - Construtor |
| 69 | 1 | 1,7008 | 1,5064 | 1,6337 | 1,6854 | 1,5559 | 1 | 1,4994 | 0 | 8,5758 | 3,0058 | 0 | 0 | 2 - Camaleão |
| 70 | 1,5247 | 1,7697 | 1,5064 | 1,6208 | 1 | 1,5559 | 1 | 1,4944 | 2,7697 | 1,5559 | 1,5064 | 0 | 5,6399 | 5 - Planejador |

(continuação)

| ID | O que você pensa sobre o futuro: | Como você lida com a renda mensal: | Qual a sua relação com o dinheiro: | Como você guarda dinheiro: | Qual a sua relação com os investimentos: | Como você enxerga os bancos: | Qual a sua relação com a família: | Qual a sua visão sobre aposentadoria: | Construtor | Camaleão | Despreocupado | Sonhador | Planejador | RESULTADO |
|-----|----------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|----------------------------|--|------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|------------|----------|---------------|----------|------------|-------------------|
| 71 | 1 | 1,7697 | 0 | 1,7836 | 1,6854 | 1,546 | 0 | 0 | 6,0993 | 1,6854 | 0 | 0 | 0 | 1 - Construtor |
| 72 | 1 | 1,7697 | 1,5550 | 1,7836 | 1,511 | 1,546 | 1,5736 | 1 | 10,2279 | 0 | 1,511 | 0 | 0 | 1 - Construtor |
| 73 | 1 | 1,7008 | 1,5065 | 1,6337 | 1,6854 | 1 | 1 | 1,4243 | 0 | 7,5264 | 1 | 2,4243 | 0 | 2 - Camaleão |
| 74 | 1 | 1,7697 | 1,5065 | 1,7836 | 1,511 | 1,5559 | 1 | 1,4243 | 4,5533 | 3,0624 | 1,511 | 2,4243 | 0 | 1 - Construtor |
| 75 | 1,5247 | 1,7697 | 1,5550 | 1,7836 | 1 | 1,546 | 1,5736 | 1,4944 | 9,2279 | 0 | 0 | 0 | 3,0191 | 1 - Construtor |
| 76 | 1 | 1,7697 | 0 | 1,7836 | 0 | 0 | 0 | 1,4944 | 4,5533 | 0 | 0 | 0 | 1,4944 | 1 - Construtor |
| 77 | 1 | 1,7697 | 1 | 1,7836 | 1 | 1,4722 | 1,5736 | 1,4944 | 6,1269 | 0 | 0 | 1 | 3,9666 | 1 - Construtor |
| 78 | 1 | 1,5924 | 1,5065 | 1,5009 | 1,6854 | 1 | 1 | 1 | 0 | 5,1919 | 3,5924 | 1,5009 | 0 | 2 - Camaleão |
| 79 | 1,5247 | 1,7697 | 1 | 1,6208 | 1,511 | 1,4722 | 1,5736 | 1,4994 | 3,3433 | 0 | 3,0104 | 0 | 5,6177 | 5 - Planejador |
| 80 | 1 | 1,5924 | 1,5065 | 1,6337 | 1,6854 | 1,5559 | 1 | 1,4243 | 0 | 7,3815 | 2,5924 | 1,4243 | 0 | 2 - Camaleão |
| 81 | 1 | 1,7697 | 1,5167 | 1,6337 | 1,6854 | 1,4722 | 1 | 1,4994 | 1,7697 | 3,3191 | 1,4994 | 3,5167 | 1,4722 | 4 - Sonhador |
| 82 | 1,5247 | 1,7697 | 1,5550 | 1,7836 | 1,5439 | 1,4722 | 1 | 1,4944 | 5,1083 | 0 | 0 | 0 | 7,0352 | 5 - Planejador |
| 83 | 1 | 1,7697 | 1,5064 | 1,6208 | 1,4092 | 1,4722 | 1 | 1,4994 | 2,7697 | 0 | 3,0058 | 1,4092 | 4,093 | 5 - Planejador |
| 84 | 1 | 1,5924 | 1,5064 | 1,5366 | 1,6854 | 1,5559 | 1 | 1 | 0 | 6,2413 | 4,6354 | 0 | 0 | 2 - Camaleão |
| 85 | 1 | 1,7697 | 1,5550 | 1,7836 | 1 | 1,546 | 1 | 1,4994 | 8,6543 | 0 | 1,4994 | 0 | 1 | 1 - Construtor |
| 86 | 1 | 1,7008 | 1,5065 | 1,5009 | 1,6854 | 1,5559 | 1,5736 | 1 | 2,5736 | 7,4486 | 0 | 1,5009 | 0 | 2 - Camaleão |
| 87 | 1 | 1,7697 | 1,5550 | 1,7836 | 1,6854 | 1,4722 | 1,5736 | 1 | 8,6819 | 1,6854 | 0 | 0 | 1,4722 | 1 - Construtor |
| 88 | 1 | 1,7697 | 1,5550 | 1,7836 | 1 | 0 | 0 | 0 | 6,1083 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 - Construtor |
| 89 | 1 | 1,7697 | 1,5550 | 1,6208 | 0 | 1,546 | 1 | 1,4994 | 5,8707 | 0 | 1,4994 | 0 | 2,6208 | 1 - Construtor |
| 90 | 1 | 1,7697 | 1,5550 | 1,6208 | 0 | 1,546 | 1,5736 | 0 | 7,4443 | 0 | 0 | 0 | 1,6208 | 1 - Construtor |
| 91 | 1,5247 | 1 | 1,5167 | 1,6208 | 1,5439 | 1,5559 | 1 | 1,4944 | 0 | 1,5559 | 0 | 1,5167 | 8,1838 | 5 - Planejador |
| 92 | 1 | 1,7697 | 1,5064 | 1,6208 | 1 | 1,5559 | 1 | 1,4994 | 2,7697 | 1,5559 | 3,0058 | 1 | 2,6208 | 3 - Despreocupado |
| 93 | 1 | 1,7697 | 1,5065 | 1,6208 | 1,511 | 1,5559 | 1,5736 | 1 | 4,3433 | 4,0624 | 1,511 | 0 | 1,6208 | 1 - Construtor |
| 94 | 1 | 1,7008 | 1,5064 | 1,6337 | 1,6854 | 1,546 | 1 | 1 | 2,546 | 6,0199 | 1,5064 | 1 | 0 | 2 - Camaleão |
| 95 | 1,5247 | 1,7697 | 1,5550 | 1,7836 | 1 | 1,546 | 1,5736 | 1 | 9,2279 | 1 | 0 | 0 | 1,5247 | 1 - Construtor |
| 96 | 1,5247 | 1 | 1,5064 | 1,6208 | 1,5439 | 1,4722 | 1 | 1,4944 | 0 | 0 | 1,5064 | 1 | 8,656 | 5 - Planejador |
| 97 | 1,5247 | 1,7697 | 1,5550 | 1,6208 | 1,5439 | 1,4722 | 1 | 1,4944 | 3,3247 | 0 | 0 | 0 | 8,656 | 5 - Planejador |
| 98 | 1,5247 | 1,7697 | 1,5550 | 1,7836 | 1 | 1,5559 | 1 | 0 | 6,1083 | 2,5559 | 0 | 0 | 1,5247 | 1 - Construtor |
| 99 | 1 | 1 | 1,5550 | 1,5366 | 1,5439 | 1,546 | 1,5736 | 1,4243 | 5,6746 | 0 | 1,5366 | 1,4243 | 2,5439 | 1 - Construtor |
| 100 | 1,5247 | 1,7697 | 1,5167 | 1,7836 | 1 | 1,4722 | 1 | 1,4944 | 4,5533 | 0 | 0 | 1,5167 | 5,4913 | 5 - Planejador |
| 101 | 1 | 1,7697 | 1,5064 | 1,7836 | 1,5439 | 1,5559 | 1 | 1 | 4,5533 | 1,5559 | 1,5064 | 2 | 1,5439 | 1 - Construtor |
| 102 | 1,5247 | 1,7697 | 1,5550 | 1,6208 | 1 | 1,4722 | 1,5736 | 1,4994 | 5,8983 | 0 | 1,4994 | 0 | 4,6177 | 1 - Construtor |
| 103 | 1 | 1,7008 | 1,5064 | 1,5366 | 1,6854 | 1,5559 | 1 | 1 | 0 | 6,9421 | 3,043 | 1 | 0 | 2 - Camaleão |
| 104 | 1 | 1,5924 | 1,5065 | 1,5366 | 1,6854 | 1,5559 | 1 | 1 | 0 | 5,7478 | 5,129 | 0 | 0 | 2 - Camaleão |
| 105 | 1,5247 | 1,7697 | 1 | 1,6208 | 1,5439 | 1,4722 | 1 | 1 | 2,7697 | 1 | 0 | 0 | 7,1616 | 5 - Planejador |
| 106 | 1 | 1,7697 | 1,5065 | 1,6337 | 1,4092 | 1 | 1 | 1 | 3,7697 | 3,1402 | 1 | 2,4092 | 0 | 1 - Construtor |

(continuação)

| ID | O que você pensa sobre o futuro: | Como você lida com a renda mensal: | Qual a sua relação com o dinheiro: | Como você guarda dinheiro: | Qual a sua relação com os investimentos: | Como você enxerga os bancos: | Qual a sua relação com a família: | Qual a sua visão sobre aposentadoria: | Construtor | Camaleão | Despreocupado | Sonhador | Planejador | RESULTADO |
|-----|----------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|----------------------------|--|------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|------------|----------|---------------|----------|------------|-------------------|
| 107 | 1 | 1,7008 | 1,5550 | 1,5366 | 1 | 1,5559 | 1,5736 | 1,4944 | 5,1286 | 3,2567 | 1,5366 | 0 | 1,4944 | 1 - Construtor |
| 108 | 1 | 1,7697 | 1 | 1,7836 | 1 | 1,5559 | 1 | 1 | 5,5533 | 1,5559 | 0 | 1 | 2 | 1 - Construtor |
| 109 | 1,5247 | 1,7697 | 1 | 1,7836 | 1 | 1,4722 | 1 | 1 | 5,5533 | 0 | 0 | 0 | 4,9969 | 1 - Construtor |
| 110 | 1 | 1,5924 | 1,5550 | 1,7836 | 1,5439 | 1,546 | 1 | 1 | 5,8846 | 2 | 1,5924 | 0 | 1,5439 | 1 - Construtor |
| 111 | 1 | 1,7697 | 1,5167 | 1,6208 | 1,5439 | 1,4722 | 1 | 1,4243 | 2,7697 | 0 | 0 | 2,941 | 5,6369 | 5 - Planejador |
| 112 | 1,5247 | 1 | 1 | 1,6208 | 1,5439 | 1,4722 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 9,1616 | 5 - Planejador |
| 113 | 1 | 1,7697 | 1,5065 | 1,7836 | 1,6854 | 1,546 | 1 | 1,4994 | 5,0993 | 3,1919 | 2,4994 | 1 | 0 | 1 - Construtor |
| 114 | 1 | 1,7008 | 1,5065 | 1,6337 | 1,6854 | 1,5559 | 1 | 1 | 0 | 10,0823 | 1 | 0 | 0 | 2 - Camaleão |
| 115 | 1,5247 | 1 | 1,5550 | 1,6208 | 1,5439 | 1,5559 | 1 | 1,4944 | 1,555 | 1,5559 | 0 | 0 | 8,1838 | 5 - Planejador |
| 116 | 1 | 1,7008 | 1 | 1,6337 | 1,511 | 1,5559 | 1 | 1 | 0 | 6,8904 | 2,511 | 0 | 1 | 2 - Camaleão |
| 117 | 1 | 1,7697 | 1,555 | 1,7836 | 1,511 | 1,5559 | 1 | 1 | 5,1083 | 3,5559 | 1,511 | 1 | 0 | 1 - Construtor |
| 118 | 1,5247 | 1,7008 | 1,5065 | 1,7836 | 1,6854 | 1,546 | 1 | 1,4944 | 3,3296 | 4,8927 | 0 | 0 | 4,0191 | 2 - Camaleão |
| 119 | 1,5247 | 1,7697 | 1,5065 | 1,7836 | 1,511 | 1,5559 | 1,5736 | 1,4944 | 5,1269 | 3,0624 | 1,511 | 0 | 3,0191 | 1 - Construtor |
| 120 | 1,5247 | 1,7697 | 1,5550 | 1,7836 | 1 | 1,4722 | 1,5736 | 1,4944 | 7,6819 | 0 | 0 | 0 | 4,4913 | 1 - Construtor |
| 121 | 1 | 1,5924 | 1,5064 | 1,6337 | 1,511 | 1,5559 | 1 | 1,4994 | 0 | 4,1896 | 7,1092 | 0 | 0 | 3 - Despreocupado |
| 122 | 1,5247 | 1,7697 | 1,5550 | 1,7836 | 1,5439 | 1,4722 | 1 | 1,4994 | 5,1083 | 0 | 1,4994 | 0 | 5,5408 | 5 - Planejador |
| 123 | 1,5247 | 1,5924 | 1,5064 | 1,5366 | 1,511 | 1,546 | 1 | 1 | 2,546 | 0 | 7,1464 | 0 | 1,5247 | 3 - Despreocupado |
| 124 | 1 | 1,5924 | 1,5064 | 1,7836 | 1 | 1,546 | 1 | 1,4994 | 4,3296 | 1 | 5,5982 | 0 | 0 | 3 - Despreocupado |
| 125 | 1,5247 | 1 | 1 | 1,6208 | 1 | 1,5559 | 1 | 1 | 1 | 2,5559 | 0 | 1 | 5,1455 | 5 - Planejador |
| 126 | 1 | 1,7008 | 1,5167 | 1,6337 | 1,511 | 1,4722 | 1,5736 | 1,4944 | 2,5736 | 3,3345 | 1,511 | 1,5167 | 2,9666 | 2 - Camaleão |
| 127 | 1 | 1,7008 | 1,5550 | 1,6337 | 1,6854 | 1,5559 | 1 | 1 | 2,555 | 8,5758 | 0 | 0 | 0 | 2 - Camaleão |
| 128 | 1,5247 | 1,7008 | 1,5064 | 1,6337 | 1,511 | 1,5559 | 1 | 1 | 0 | 6,8904 | 3,0174 | 0 | 1,5247 | 2 - Camaleão |
| 129 | 1 | 1,7697 | 1 | 1,7836 | 1,6854 | 1,4722 | 1,5736 | 1 | 6,1269 | 1,6854 | 0 | 1 | 2,4722 | 1 - Construtor |
| 130 | 1 | 1,7697 | 1,5167 | 1,7836 | 1,5439 | 1,546 | 1 | 1,4944 | 5,0993 | 0 | 0 | 2,5167 | 4,0383 | 1 - Construtor |
| 131 | 1 | 1,5134 | 1 | 1,7836 | 1,6854 | 1,5559 | 1 | 1,4944 | 1,7836 | 3,2413 | 0 | 3,5134 | 2,4944 | 4 - Sonhador |
| 132 | 1,5247 | 1,5134 | 1,5064 | 1,7836 | 1,6854 | 1,546 | 1 | 1,4944 | 3,3296 | 1,6854 | 1,5064 | 1,5134 | 4,0191 | 5 - Planejador |
| 133 | 1 | 1,7697 | 1,5065 | 1,7836 | 1,5439 | 1,546 | 1 | 1,4243 | 5,0993 | 2,5065 | 0 | 2,4243 | 1,5439 | 1 - Construtor |
| 134 | 1 | 1,7697 | 1,5550 | 1,7836 | 1,511 | 1,5559 | 1 | 1,4243 | 5,1083 | 1,5559 | 2,511 | 2,4243 | 0 | 1 - Construtor |
| 135 | 1 | 1 | 1,5550 | 1,6337 | 1 | 1,5559 | 1 | 1,4243 | 3,555 | 4,1896 | 0 | 1,4243 | 1 | 2 - Camaleão |
| 136 | 1,5247 | 1,7697 | 0 | 1,6208 | 1 | 1,5559 | 1 | 1,4944 | 2,7697 | 1,5559 | 0 | 0 | 5,6399 | 5 - Planejador |
| 137 | 1 | 1,7697 | 1 | 1,6208 | 1,511 | 1,4722 | 1,5736 | 1 | 4,3433 | 0 | 1,511 | 1 | 4,093 | 1 - Construtor |
| 138 | 1 | 1,7008 | 1,5065 | 1,7836 | 1,511 | 1,546 | 1 | 1 | 4,3296 | 4,2073 | 2,511 | 0 | 0 | 1 - Construtor |
| 139 | 1 | 1,7697 | 1,5064 | 1,5009 | 1 | 1,4722 | 1 | 1 | 3,7697 | 1 | 1,5064 | 1,5009 | 2,4722 | 1 - Construtor |
| 140 | 1 | 1,5924 | 1,5167 | 1,5366 | 0 | 1 | 1,5736 | 1 | 3,5736 | 0 | 3,129 | 2,5167 | 0 | 1 - Construtor |
| 141 | 1 | 1,7697 | 1,5550 | 1,7836 | 1,5439 | 1,546 | 1,5736 | 1 | 9,2279 | 0 | 0 | 1 | 1,5439 | 1 - Construtor |
| 142 | 1 | 1,7697 | 1 | 1,6208 | 1 | 1,4722 | 1 | 1,4944 | 2,7697 | 0 | 0 | 1 | 6,5874 | 5 - Planejador |

(conclusão)

| ID | O que você pensa sobre o futuro: | Como você lida com a renda mensal: | Qual a sua relação com o dinheiro: | Como você guarda dinheiro: | Qual a sua relação com os investimentos: | Como você enxerga os bancos: | Qual a sua relação com a família: | Qual a sua visão sobre aposentadoria: | Construtor | Camaleão | Despreocupado | Sonhador | Planejador | RESULTADO |
|-----|----------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|----------------------------|--|------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------|------------|----------|---------------|----------|------------|-------------------|
| 143 | 1,5247 | 1 | 1,5167 | 1,6208 | 1,5439 | 1,5559 | 1 | 1 | 1 | 1,5559 | 0 | 1,5167 | 6,6894 | 5 - Planejador |
| 144 | 1 | 1,7008 | 1,5065 | 1,6337 | 1,6854 | 1,5559 | 1 | 1 | 0 | 10,0823 | 1 | 0 | 0 | 2 - Camaleão |
| 145 | 1 | 1,7697 | 1,5064 | 1,6337 | 1,511 | 1,5559 | 1,5736 | 1 | 4,3433 | 3,1896 | 3,0174 | 1 | 0 | 1 - Construtor |
| 146 | 1 | 1,7697 | 1,5550 | 1,7836 | 1 | 1,4722 | 1,5736 | 1,4944 | 8,6819 | 0 | 0 | 0 | 2,9666 | 1 - Construtor |
| 147 | 1 | 1,5134 | 1,5550 | 1,7836 | 1 | 1,546 | 1 | 1 | 6,8846 | 0 | 1 | 2,5134 | 0 | 1 - Construtor |
| 148 | 1 | 1,5924 | 1,5065 | 1,6337 | 1,511 | 1,5559 | 1 | 1 | 1 | 4,6961 | 4,1034 | 1 | 0 | 2 - Camaleão |
| 149 | 1,5247 | 1,5134 | 1 | 1,6208 | 1,5439 | 1,546 | 1 | 1,4944 | 1,546 | 0 | 0 | 1,5134 | 8,1838 | 5 - Planejador |
| 150 | 1 | 1,7697 | 1,555 | 1,7836 | 1 | 1,4722 | 1,5736 | 1,4944 | 7,6819 | 0 | 0 | 1 | 2,9666 | 1 - Construtor |
| 151 | 1 | 1,7697 | 1,5065 | 1,7836 | 1,6854 | 1,546 | 1 | 1 | 5,0993 | 4,1919 | 0 | 2 | 0 | 1 - Construtor |
| 152 | 1 | 1,7008 | 1,5064 | 1,5009 | 1,6854 | 1,4722 | 1,5736 | 1 | 2,5736 | 3,3862 | 1,5064 | 2,5009 | 1,4722 | 2 - Camaleão |
| 153 | 1 | 1,7008 | 1,555 | 1,6337 | 1,6854 | 1,5559 | 1 | 1 | 1,555 | 8,5758 | 1 | 0 | 0 | 2 - Camaleão |
| 154 | 1 | 1,5924 | 1,555 | 1,7836 | 1,5439 | 1,4722 | 1 | 1 | 4,3386 | 1 | 1,5924 | 0 | 4,0161 | 1 - Construtor |
| 155 | 1,5247 | 1 | 1,5167 | 1,6208 | 1,5439 | 1,4722 | 1 | 1,4994 | 0 | 0 | 1,4994 | 2,5167 | 7,1616 | 5 - Planejador |
| 156 | 1 | 1,7697 | 1,555 | 1,7836 | 1,5439 | 1,4722 | 1,5736 | 1,4944 | 6,6819 | 0 | 0 | 1 | 4,5105 | 1 - Construtor |
| 157 | 1 | 1 | 1,5065 | 1,7836 | 1,5439 | 1,5559 | 1 | 1 | 1,7836 | 5,0624 | 0 | 1 | 2,5439 | 2 - Camaleão |
| 158 | 1,5247 | 1 | 1 | 1,7836 | 1,6854 | 1,546 | 1,5736 | 1 | 5,9032 | 1,6854 | 0 | 0 | 3,5247 | 1 - Construtor |
| 159 | 1 | 1,7008 | 1,5065 | 1,6337 | 1,511 | 1,5559 | 1 | 1 | 0 | 9,3969 | 1,511 | 0 | 0 | 2 - Camaleão |
| 160 | 1 | 1,7697 | 1,555 | 1,5366 | 1 | 1,5559 | 1 | 1 | 6,3247 | 2,5559 | 1,5366 | 0 | 0 | 1 - Construtor |
| 161 | 1 | 1,7697 | 1 | 1,6208 | 1,4092 | 1,4722 | 1,5736 | 1,4994 | 4,3433 | 0 | 1,4994 | 1,4092 | 4,093 | 1 - Construtor |
| 162 | 1 | 1,7697 | 1,5167 | 1,6208 | 1,5439 | 1,546 | 1,5736 | 1,4944 | 4,8893 | 0 | 0 | 2,5167 | 4,6591 | 1 - Construtor |
| 163 | 1 | 1,7697 | 1,555 | 1,7836 | 1 | 1,5559 | 1 | 1,4944 | 6,1083 | 1,5559 | 0 | 2 | 1,4944 | 1 - Construtor |
| 164 | 1 | 1,7008 | 1,5064 | 1,6337 | 1,6854 | 1 | 1 | 1 | 2 | 6,0199 | 2,5064 | 0 | 0 | 2 - Camaleão |
| 165 | 1,5247 | 1,5134 | 1,5167 | 1,6208 | 1,5439 | 1,4722 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 3,0301 | 7,1616 | 5 - Planejador |
| 166 | 1,5247 | 1,7697 | 1,555 | 1,7836 | 1 | 1,4722 | 1,5736 | 1 | 8,6819 | 0 | 0 | 0 | 2,9969 | 1 - Construtor |
| 167 | 1 | 1,7697 | 1,5064 | 1,7836 | 1 | 1,4722 | 1 | 1 | 6,5533 | 0 | 1,5064 | 0 | 2,4722 | 1 - Construtor |
| 168 | 1 | 1,7697 | 1,5064 | 1,7836 | 1,5439 | 1,5559 | 1 | 1,4944 | 3,5533 | 1,5559 | 1,5064 | 2 | 3,0383 | 1 - Construtor |
| 169 | 1 | 1,7008 | 1,5064 | 1,6337 | 1,511 | 1,5559 | 1 | 1 | 0 | 5,8904 | 5,0174 | 0 | 0 | 2 - Camaleão |
| 170 | 1 | 1,5924 | 1,5064 | 1,6337 | 1,511 | 1,5559 | 1 | 1,4994 | 0 | 4,1896 | 7,1092 | 0 | 0 | 3 - Despreocupado |
| 171 | 1 | 1,5924 | 1,5167 | 1,6337 | 1,6854 | 1,4722 | 1,5736 | 1 | 2,5736 | 3,3191 | 1,5924 | 2,5167 | 1,4722 | 2 - Camaleão |
| 172 | 1 | 1,7697 | 1,555 | 1,7836 | 1,511 | 1,5559 | 1,5736 | 1 | 7,6819 | 1,5559 | 1,511 | 1 | 0 | 1 - Construtor |
| 173 | 1 | 1 | 1,5167 | 1,7836 | 1 | 1 | 1,5736 | 1,4944 | 5,3572 | 0 | 0 | 2,5167 | 2,4944 | 1 - Construtor |
| 174 | 1 | 1,7697 | 1,555 | 1,7836 | 1,6854 | 1,546 | 1,5736 | 1 | 9,2279 | 2,6854 | 0 | 0 | 0 | 1 - Construtor |
| 175 | 1,5247 | 1 | 1,5167 | 1,7836 | 1 | 1,5559 | 1 | 1,4243 | 2,7836 | 1,5559 | 0 | 2,941 | 3,5247 | 5 - Planejador |
| 176 | 1 | 1,7697 | 1,5065 | 1,7836 | 1,6854 | 1,546 | 0 | 0 | 6,0993 | 3,1919 | 0 | 0 | 0 | 1 - Construtor |