

A contribuição da Educação Financeira para a formação de Investidores

Resumo

Em decorrência das constatações sobre as características de consumo e endividamento da população, busca-se neste estudo analisar a relação entre o nível de educação financeira e o grau de qualidade do planejamento pessoal, sendo que o estágio de investimento foi considerado como uma de suas variáveis fundamentais. Assim, sem abster-se do problema de distribuição de renda no Brasil, foi realizada a contraposição da tendência a investir dos envolvidos em finanças e com formação acadêmica mais elevada com aqueles que apresentam trajetória distinta. Foram levantados os principais indicadores sociais a respeito de renda, com base em dados divulgados pelo IBGE a fim de apoiar a análise da amostra coletada. O método adotado é o da pesquisa exploratória, com aplicação de questionário em algumas cidades brasileiras e análise estatística dos dados. Os participantes foram classificados segundo o grau de investidor, determinado pela natureza e percentual de seus gastos, de suas aplicações proporcionalmente à renda, bem como de suas opções e entendimento acerca de investimentos. Verificou-se que o nível de formação tem uma influência relativamente média (55%) no grau de investidor, assim como a área de atuação (55%). Por sua vez, a conjugação média do nível de formação com a área de atuação explica razoavelmente bem (66%) o grau de investidor. Do total da população da pesquisa, 54% foram classificados como não-investidores, 28% como investidores de nível básico, 12% intermediário e, apenas 6% sofisticado. Considera-se fundamental a busca por propostas de melhoria que levem em conta a substancial relação existente entre o nível de formação conjugado com a área de atuação e a qualidade do planejamento financeiro pessoal da população.

Introdução

Dado que a taxa de poupança interna do país relaciona-se diretamente com o seu endividamento externo, bem como o financiamento por meio da inflação (CYSNE, 2000, pág. 44), a capacidade da população em fazer escolhas quanto a consumir ou poupar relaciona-se de modo incisivo com esta problemática.

Neste quesito, Celso Furtado (2002) simplifica o quadro histórico brasileiro, singularizando-o em duas tendências estruturais:

1. Propensão ao endividamento externo
2. propensão à concentração social da renda.

Para explicar esta dinâmica, o economista aponta o comportamento das elites tradicionais, que imitam os padrões de consumo dos países de elevado nível de desenvolvimento:

Não sendo possível evitar que se difundam certos padrões de comportamento das minorias de altas rendas, surgiu no país a contrafação de uma sociedade de massas em que coexistem formas sofisticadas de consumo supérfluo e carências essenciais no mesmo estrato social, e até na mesma família. (FURTADO, 2002)

Sendo assim, os padrões de consumo estimulados pela mídia e pela publicidade influenciam a situação financeira de pessoas de todos os níveis sociais. No caso da população de baixa renda, entretanto, a complexidade da situação é maior já que a única fonte de renda dessa classe é o trabalho remunerado. De acordo com o SPC (SCPC e IEGV, 2007), a maior causa de inadimplência dos brasileiros é a perda de emprego do endividado ou de alguém da família.

Em pesquisa realizada por Zerrenner (2007) com pessoas de baixa renda da cidade de Santo André, em São Paulo, sobre os motivos apresentados para problemas com endividamento, a falta de planejamento foi o item mais citado pelos entrevistados (43,1%), enquanto que 21,6% alegaram que o maior motivo relaciona-se a incidentes pessoais e familiares e os outros 35,1% atribuíram ao consumismo a razão para os problemas de dívida. Constata-se, assim, a relevância do planejamento financeiro para o controle orçamentário dos indivíduos no sentido de evitar situações de endividamento.

Contudo, mesmo diante destas asseverações, foi constatado que publicações voltadas para a educação financeira disponibilizadas para a população predominam no âmbito não-pedagógico. O teor presente em grande parte deste material consiste em orientações e observações, nem sempre pragmáticas, sobre a destinação do dinheiro.

Deste modo, torna-se premente a disposição do/a brasileiro/a para a realização de planejamento de seus gastos e investimentos pessoais visando elidir-se de dívidas e permitindo a composição de poupança, ou até mesmo de outras alternativas de investimento. A fim de consolidar a idéia de que a implementação de educação financeira para a população – sobretudo àquela que possui baixa renda – contribui para a redução do endividamento e para a escolha de investimentos, o presente artigo é apresentado. Desta maneira, almeja-se constatar o nível do planejamento financeiro cotejando a formação educacional bem como a atuação profissional, notadamente daqueles envolvidos com a área financeira, de modo a evidenciar de que a educação financeira contribui no planejamento do indivíduo, melhorando sua qualidade de vida no longo prazo.

Objetivo

Em decorrência do panorama apresentado a respeito das características de endividamento e de consumo da população brasileira, a academia e a ciência posicionam-se no sentido de empreender investigações que busquem a compreensão desses elementos, seja por meio da análise da relação entre eles, ou mesmo da comparação de indicadores. Acredita-se, em geral, que o nível de formação ou a área de atuação dos indivíduos sejam alguns dos fatores importantes para qualificar não somente a sua situação de riqueza, mas suas habilidades e tipos de decisão financeira.

Desta forma, o problema desta pesquisa pode ser anunciado como se segue:

Existe correlação entre o nível de educação financeira e o grau de qualidade do planejamento financeiro pessoal?

Considerando-se que o ato de investir revela uma noção de planejamento financeiro, em detrimento de outras situações como o endividamento ou a falta de dinheiro, pretende-se verificar o grau de contribuição da educação financeira na formação de indivíduos que praticam o investimento como forma de se precaver contra imprevistos, de se manter no dia-a-dia ou de melhorar sua qualidade de vida.

Sendo assim, o objetivo da pesquisa é contrapor o perfil de investidor de sujeitos que se envolveram em processos de educação financeira ou que tiveram experiências profissionais na área de finanças com aqueles que não seguiram o mesmo caminho. Pretende-se, desta forma, detectar o padrão de investimento de habitantes de algumas cidades brasileiras, verificando, o comportamento da população a respeito do planejamento financeiro, levando em conta a sua área de formação ou atuação.

Sem esquivar-se do grave problema social da distribuição de renda que aflige o Brasil, buscaremos evidenciar o comportamento do brasileiro quanto à necessidade de planejamento

financeiro e, por consequência, de poupar. Em face dos apelos de consumo, examinamos as principais opções para investir que a população elege em função com o seu nível de envolvimento com as finanças.

Como premissas de investigação, apresentam-se as seguintes afirmações:

- A. aqueles que atuam profissionalmente nas áreas de Finanças (Economia, Administração, Contabilidade e afins) têm um perfil de investidor mais sofisticado do que aqueles que não atuam na área;
- B. aqueles que têm maior nível de formação têm um perfil de investidor mais sofisticado do que aqueles que têm menor nível de formação; e
- C. aqueles que têm maior nível de formação e que atuam profissionalmente nas áreas de Finanças têm um perfil de investidor mais sofisticado do que aqueles que têm menor nível de formação e não atuam na área.

Considerações acerca das características da renda da população brasileira

Com base nos resultados divulgados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística-IBGE, alguns critérios foram estipulados para análise do questionamento levantado, bem como para consolidar alguns termos difundidos, tais como: o enquadramento de um cidadão no grupo de baixa renda, a renda *per capita* do brasileiro, a renda mensal real, entre outros parâmetros.

No que se refere à baixa renda, ao abordar este segmento sob o ponto de vista de micro-finanças, mais precisamente sobre a concessão de crédito, Parente (2003) pondera que a divisão deste público-alvo não necessariamente ocorre por nível de renda. Cita o exemplo de Goldmark *et al* (2002) os quais contam no grupo de baixa renda empresas formais com até 4 empregados e empresas informais urbanas e rurais. Já Brusky e Fortuna (2002), de acordo com aquela autora, para fins do estudo qualitativo segmentam o público em três categorias de renda: baixíssima-0 a 2 salário mínimos, baixa- 2 a 3 salários mínimos e média-baixa- 3 a 6 salários mínimos.

No tocante a estratificação salarial, ao tomarmos como indicador a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios-PNAD de 2006, constata-se que o valor médio do rendimento familiar *per capita*, ficou em torno de R\$ 596,00. Entretanto, em metade das famílias, o rendimento ficou abaixo de R\$ 350,00. Sobre a distribuição da renda, o valor médio do rendimento dos 40% mais pobres era de R\$ 147,00, ou pouco menos de ½ salário mínimo daquele ano. No último décimo (10% mais ricos), o rendimento alcançou quase R\$ 2.678,00, ou seja, 18 vezes mais. Considerando o conjunto de cerca de 565 mil famílias correspondente ao 1% mais rico, o rendimento médio era de R\$ 7.688,00 *per capita*.

A respeito da População Economicamente Ativa - PEA (pessoas ocupadas e pessoas desocupadas procurando por trabalho), segundo os dados da Pesquisa Mensal de Emprego de dezembro de 2007, havia 23,1 milhões de pessoas nesta condição no total das seis regiões metropolitanas investigadas naquele levantamento¹. A escolaridade da PEA se concentra em pessoas com 11 anos ou mais de estudo (54,8%). A média do rendimento real habitual (rendimento habitualmente recebido) da população ocupada para o período de janeiro a dezembro de 2007 foi estimada em R\$ 1.143,72 por mês, e o rendimento real domiciliar *per capita*, ou seja, a divisão do rendimento mensal domiciliar proveniente do trabalho pelo

¹ Regiões metropolitanas de Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre.

número de componentes da unidade domiciliar - estimado em dezembro de 2007 - foi de R\$ 741,27.

Pela Síntese de Indicadores Sociais de 2003, ficou constatado que a famílias do estrato de mais baixa renda corresponde àqueles com rendimento familiar mensal de até $\frac{1}{4}$ de salário mínimo por pessoa e o estrato de maior renda significa mais de 2 salários mínimos por pessoa.

Para compreender o comportamento do/as brasileiros/as em relação à educação financeira, além de examinar dados estatísticos, é necessário relembrar as circunstâncias em que, no país, viveu-se o fenômeno inflacionário, iniciado a partir de 1973, com o primeiro choque do petróleo. No início dos anos 80, a inflação era de 200% a.a. A estabilização da moeda ocorreu há 17 anos com o Plano Real (1994). Portanto, nos últimos 37 anos, a população viveu mais da metade do período em um cenário de inflação inercial e incertezas oriundas dos sucessivos planos econômicos. Ainda que o Plano Real tenha conseguido reduzir e controlar a inflação, verifica-se que a estratégia da estabilização comprometeu o crescimento e o nível de emprego (GREMAUD, 2005). Assim, ao relacionarmos o perfil do/a brasileiro/a para realização de investimentos, percebemos que a questão da educação é muito mais ampla, e não permeia somente o aspecto formal da educação ou de renda, mas também as variáveis culturais e ambientais. (FREIRE, 1996)

Educação Financeira Pessoal

Sendo que a capacitação para o planejamento e controle financeiro pessoais não está inserida no campo da educação convencional no país, a educação financeira restringe-se aos estudos de nível superior nas áreas de Economia, Administração e Contabilidade e também a experiências profissionais. Apesar de se tratarem de ferramentas importantes para todos os indivíduos, aqueles que não pertencem às áreas indicadas podem não ter a oportunidade de construção de conhecimentos financeiros que os apoiem em suas decisões e controle orçamentário. Por outro lado, é possível que mesmo quem atue nas áreas de “Finanças” não tenha desenvolvido habilidades financeiras suficientes para lidar com os desafios que enfrenta no dia-a-dia.

Ainda não se assumiu no Brasil uma política de educação financeira pessoal consistente, de modo a integrá-la aos currículos dos cursos de ensino fundamental, médio e superior. De acordo com Frankenberg (2002) o endividamento do brasileiro relaciona-se diretamente com a ausência de uma educação financeira. Cada vez mais estimulados ao consumo pelos incisivos programas de publicidade e cada vez menos preparados a refletir sobre os seus rendimentos, investimentos, necessidades e gastos, os indivíduos acabam por assumir dívidas que, muitas vezes, estão aquém do seu poder de pagamento. No fim das contas, as pessoas de baixa renda, por exemplo, sofrem o *snowball effect* (“efeito cascata”): comprometem seu orçamento, que deveria ser destinado a necessidades básicas, com o pagamento de financiamentos a juros altos e acabam tendo que, para poder garantir a sua manutenção básica mensal, adquirir novas fontes de crédito para saldar as antigas, o que eleva os juros a níveis exponenciais.

Assim como qualquer outra aprendizagem advinda de um processo educacional, as habilidades do planejamento financeiro devem possibilitar que um indivíduo gerencie suas próprias contas. A autonomia para analisar suas contas e decidir a partir delas, ao mesmo tempo em que é conquistada gradualmente, é imprescindível para a melhora dos problemas financeiros como o endividamento. Quando uma compra é oferecida a um cliente com as mais diversas soluções de pagamento possíveis, os responsáveis pela venda transcendem o seu papel de oferta de produtos: analisam as contas do sujeito, determinam o montante mensal de

comprometimento de sua renda, controlam o pagamento do financiamento. Ademais, é possível que se alegue que a decisão da compra neste exemplo tenha sido do sujeito que, pelo contrário, não exerceu autonomia sobre o seu orçamento.

Identificando em sua pesquisa que as situações de imprevisto constituem-se fator importante para o endividamento da população de baixa renda, Zerrenner (2007, p.43) afirma que “o planejamento orçamentário também pode ajudar estas pessoas a pensar no longo prazo e fazer com que se preparem contra imprevistos, ou incidentes, que levam a dificuldades orçamentárias para os endividados”. Da mesma forma, Costa (2004, p.8) considera que “o conhecimento das finanças pessoais (...) pode ajudar as pessoas a se prevenir de crises e a diminuir os riscos de investimento, obtendo, dessa maneira, a continuidade de seus recursos financeiros.”

Por outro lado, há autores que consideram que se planejar financeiramente não significa simplesmente cumprir com pagamentos de despesas mensais ou de dívidas. Pelo contrário, o planejamento deve levar em conta o ato de investir, fundamental tanto para garantia presente de liquidez como para o futuro. Sendo assim, criar um objetivo financeiro significa investir, seja para formar patrimônio, seja para, inclusive, angariar novas fontes de rendimento advindas das aplicações.

De acordo com Kiyosaki e Lechter (2000), o investimento deve ser a primeira destinação dos rendimentos mensais, antes mesmo do saldo de despesas e dívidas de manutenção. Isso significa que o montante a investir que tenha sido objetivado deve ser cumprido antes de qualquer outra destinação do dinheiro. Como os próprios autores dizem, “deve-se pagar-se a si (*sic*) mesmo com o seu dinheiro antes de se pagar aos outros”. Suas análises vão além: o rendimento advindo do trabalho remunerado idealmente não deve representar parcela significativa do total das entradas do indivíduo, mas sim a renda de investimentos realizados.

A educação financeira do indivíduo deveria, assim, contemplar elementos como a instrução para a garantia do equilíbrio de entradas e saídas no tempo, evitando os endividamentos de curto, médio e longo prazos, bem como, e, para alguns, principalmente, priorizando o papel do investimento como maneira de alavancagem de longo prazo da situação financeira pessoal e, inclusive, como fonte de rendimento alternativo aos proventos salariais.

Metodologia

Foi realizado levantamento nas cidades brasileiras de Belo Horizonte (MG), Natal (RN), Niterói (RJ), Poá (SP), Rio de Janeiro (RJ), São Paulo (SP) e Vitória (ES), a partir da aplicação de questionário com 12 questões – presencialmente e por meio da Internet – visando detectar as características de investimento de cada participante sob a ótica do planejamento financeiro pessoal. Deste modo, a pesquisa exploratória é o método utilizado.

O procedimento de medição da pontuação das questões que avaliam o grau de investidor dos sujeitos foi o da contagem de pontos de 0 a 2 para cinco questões (5, 7, 8, 9 e 11) e de 1 a 3 para a de número 10. Nos casos em que não consta resposta da questão, foi atribuído o valor zero para a mesma. Com relação àquelas cujas respostas compreendem mais de uma alternativa assinalada, foi feita a média para equivaler às demais. Desta forma, a pontuação mínima possível do questionário é de 1 ponto, porquanto há pelo menos uma questão (de número 10) em que não é possível zerar. A pontuação máxima possível, por sua vez, é de 13 pontos. Destaca-se que investidor é aqui compreendido de acordo com a natureza

e proporção de gastos e investimentos em relação à renda eleita pelo participante em vez do grau de sofisticação das aplicações escolhidas.

Para efeito de amostragem, adotamos uma população infinita. Assume-se também que a mensuração da variável é nominal, posto que o grau de investidor é a combinação das variáveis qualitativas traduzidas no questionário e tratadas numericamente, por meio de pontuação. Deste modo, para determinarmos o tamanho da amostra, temos:

$$n = \frac{Z^2 \cdot \hat{p} \cdot \hat{q}}{d^2}$$

Onde:

Z = abscissa da normal padrão

p = estimativa da proporção

q = 1 - p

d = erro amostral

Os critérios fixados são: erro amostral de 10% e intervalo de confiança (IC) de 90%, o que pela curva normal padrão implica em $Z = 1,645$. Frisamos que para a estimativa da proporção p o valor adotado é 0,5. Foi adotada a abordagem *conservativa*, “preferindo substituir a variância por um valor seguramente maior do que o real” (MAGALHÃES e LIMA, 2001).

Assim, o tamanho da amostra calculada é $n = 67,65$.

A classificação do perfil do investidor seguiu a seguinte escala:

Pontuação	Perfil
De 1 a 6	não investidor
de 6 a 8	investidor básico
de 8 a 10	investidor intermediário
de 10 a 13	investidor sofisticado

Tabela 1: Classificação do perfil de investidor

Por fim, considerou-se como nível básico de formação aquelas pessoas com até 8 anos de estudo, o que abrange os antigos fundamental e ginásial. O nível médio, por sua vez, compreende os anos de colegial. Foram classificados como graduação aqueles que freqüentam curso de bacharelado ou equivalente no ano de aplicação do questionário, bem como aqueles que já se formaram. Como nível de pós-graduação, entende-se tanto os cursos de *strictu sensu* como de *lato sensu*.

Resultados da Análise

Comparativamente aos dados do IBGE, na amostra coletada, foi verificado que os participantes majoritariamente (72%) possuem de 19 a 42 anos de idade, 79% apresentam 11 anos ou mais de estudo e 71% dos respondentes têm o rendimento mensal de até R\$ 6.000,00. Em relação ao rendimento médio mensal bruto do total de participantes, foi encontrada o valor de R\$ 5.289,71, fixando o salário máximo em R\$ 20.000,00. Ao contrapor tal média com os estudos do IBGE, verificamos uma diferença 50% menor, considerando o PIB *per*

capita da população em 2005 no valor de R\$ 10.520. Em relação ao universo analisado, 30% obtém ganhos brutos acima de R\$ 6.000,00, ou seja, 28% menor que a renda do 1% mais rico da população (R\$ 7.688,00 *per capita*).

Em relação aos gastos, 32% dos participantes do levantamento indicaram que o dinheiro proveniente do trabalho é destinado principalmente para manter-se mensalmente e apenas 3% destina esta renda para a previdência, ou seja, aposentadoria.

Com relação àqueles que julgam o seu salário satisfatório, tem-se 31%. Nesta parcela de respondentes, 61% têm rendimento maior que R\$ 6.000,00 mensais. Apenas 3% do total de respondentes consideram os rendimentos elevados, entre os quais, aqueles com rendimentos até R\$ 2.000,00 (1 participante) e com mais de R\$ 6.000,00 (1 participante).

Como resultado da tabulação das questões elaboradas para medir o grau de investidor dos sujeitos (perguntas de número 5, 7, 8, 9, 10 e 11), tem-se os seguintes resultados:

Perfil de investidor	Respondentes	(%)
não-investidor	37	54
investidor básico	19	28
investidor intermediário	8	12
investidor sofisticado	4	6
Total	68	100

Tabela 2: Perfil de investidor dos respondentes da pesquisa

Percebe-se a, partir da Tabela 2, que o percentual de não-investidores excede os 50% da amostra, sendo que, aqueles que tiveram como resultado o perfil de investidor sofisticado representam pequena minoria da população estudada (6%). Mesmo entre aqueles considerados investidores, predomina o perfil básico: dos 31 investidores, 19 se enquadram na classificação mais elementar.

Escolaridade/Área	não investidor	investidor básico	investidor intermediário	Investidor sofisticado	Total
Básico/Não-Financ.	3%	0%	0%	0%	3%
Básico/Financ.	1%	0%	0%	0%	1%
Médio/Não-Financ.	10%	0%	0%	0%	10%
Médio/Financ.	6%	0%	0%	0%	6%
Grad./Não-Financ.	15%	3%	0%	0%	18%
Grad./Financ.	13%	12%	3%	3%	31%
Pós/Não-Financ.	3%	1%	0%	0%	4%
Pós/Financ.	3%	12%	9%	3%	26%
Total	54%	28%	12%	6%	100%

Tabela 3: Perfil de investidor em função da conjugação do nível de formação com a área de atuação

Da Tabela 3, no que diz respeito ao nível de escolaridade, nota-se que o perfil de investidor aparece somente a partir da graduação, ou seja, aqueles com até 11 anos de estudo não são investidores. Investidores intermediários são detectados somente a partir daqueles que atuam ou são formados na área financeira, com nível superior, completo ou não. O perfil de investidor intermediário é predominante entre aqueles com pós-graduação na área financeira. Ressalta-se que os poucos investidores sofisticados possuem formação superior (graduação ou pós-graduação) na área financeira.

Escolaridade/Área	Respondentes (%)	Índice mínimo	Índice máximo	Índice médio de Investidor	Perfil médio
Básico/Não-Financ.	3	4,00	4,00	4,00	não investidor
Básico/Financ.	2	4,00	4,00	4,00	não investidor
Médio/Não-Financ.	10	1,33	5,00	3,48	não investidor
Médio/Financ.	6	2,83	5,00	4,05	não investidor
Grad./Não-Financ.	18	2,00	6,00	4,21	não investidor
Grad./Financ.	31	4,00	12,00	6,74	investidor básico
Pós/Não-Financ.	4	5,00	8,00	5,94	não investidor
Pós/Financ.	27	5,17	11,00	7,84	investidor básico
Média	100	3,54	6,88	5,03	não investidor

Tabela 4: Perfil e índice médio de investimento em função da escolaridade e área de atuação

As observações evidenciadas anteriormente se confirmam na Tabela 4, na medida em que aqui também se percebe um índice médio de investimento é muito mais baixo nos níveis iniciais de formação, em detrimento dos níveis superiores. Com relação às áreas de atuação, nota-se que o perfil de investidor básico somente aparece na média dos respondentes da área financeira, no caso, aqueles com nível superior.

Considerando-se que predomina o nível de graduação entre os respondentes, é neste grupo de participantes em que se constata a maior pontuação de investidor: 12 pontos, para formado em área financeira. A menor pontuação corresponde a participante com nível médio e que não atua na área financeira: 1,33 pontos. No entanto, chama a atenção o fato de que, no grupo de menor renda (até R\$ 400,00) consta indivíduo capaz de poupar entre 11% e 20% da renda e seus endividamento situa-se na primeira faixa, definida entre 0% e 15% do rendimento.

Com relação às premissas da pesquisa, pôde-se verificar que:

- A. isoladamente, a variável da área de atuação não determinou significativamente o grau de investidor da população dado que não foram em todos os estágios de formação em que houve a diferença de indicador entre aqueles que atuam na área ou não. Ressalta-se, entretanto, que nos níveis de educação superior (graduação e pós) houve uma distinção do perfil médio do investidor, sendo que o envolvimento com a área financeira contribuiu neste resultado (como mostra a **Tabela 4**).
- B. isoladamente, a variável de nível superior determinou o grau de investimento da população, dado que, mesmo aqueles que não eram da área financeira, mas tinham um nível maior de formação, atingiram maiores pontos. Percebeu-se, inclusive, que, comparando-se as classes, há um aumento do índice de investidor paralelamente ao aumento do estágio de formação dos participantes.
- C. a conjugação área/formação evidenciou ser um significativo parâmetro de relação com o grau de investimento na medida em que os maiores níveis de investimento encontra-se nos indivíduos que possuem nível superior e são da área financeira. Assim, a adição da variável área de atuação à de formação, contribuiu na análise de relação desta última com o grau de investidor, à medida em que se pôde verificar, por exemplo, que do total de respondentes com pós-graduação e que atuam na área de finanças, mais indivíduos são investidores (de básicos a sofisticados) em comparação com o total de participantes com pós-graduação em outras áreas e graduação na área de finanças e de outras áreas (conforme a **Tabela 3**).

Para corroborar as constatações evidenciadas pelas análises anteriores, procedeu-se adicionalmente ao estudo de correlação estatística entre as variáveis de pesquisa procurando perceber a relevância da relação entre elas. Como resultados, tiveram-se:

- A. a variável área de atuação tem uma correlação positiva de 0,55 com o grau de investidor. Considera-se, assim, que a área de atuação explique **medianamente bem** o grau de investidor.
- B. a variável nível de formação também tem uma correlação positiva de 0,55 com o grau de investidor. Considera-se, assim, que o estágio de formação explique **medianamente bem** o grau de investidor.
- C. a variável que conjuga o nível de formação com a área de atuação tem uma correlação positiva de 0,66 com o grau de investidor. Considera-se, assim, que a conjugação média das variáveis nível de formação e a área de atuação explique **razoavelmente bem** o grau de investidor.

Considerações finais

Ponderando o cenário econômico e social em que se vive no Brasil nos últimos 30 anos, não parece possível conceber um modelo de desenvolvimento sem discutir os padrões de consumo e poupança da população. Dado que mais de 50% dos pesquisados foram tidos como não-investidores e que a média geral dos investidores resultou no perfil mais básico, considera-se que o nível de planejamento financeiro pessoal do brasileiro pode ser caracterizado como não sofisticado à medida que não contempla itens básicos de investimento.

A partir dos dados coletados e das análises apresentadas, verificou-se que os fatores escolaridade e área de atuação (financeira ou não) explicam, em parte, o perfil de investidor dos indivíduos. Se por um lado as variáveis nível de formação e área de atuação têm um impacto médio, isoladamente, de 55% no grau de investidor, quando da conjugação delas, a influência aumenta para 66%, um patamar de correlação considerável. Outras variáveis que elucidem as razões destes patamares de investimentos poderão ser investigadas, tais como o nível da renda, a idade o tipo de gasto, enfim, as dimensões abordadas no questionário que embasou este estudo. Entretanto, por meio deste estudo, não nos parece possível dissociar a componente educacional do grau de investimento.

Apesar de o perfil de investidor básico ter sido encontrado apenas a partir daqueles com nível superior e de todos com níveis médio e básico de escolaridade terem sido classificados como não-investidores, entende-se que baixos níveis de formação não correspondem necessariamente a um baixo grau de investimento. A pesquisa mostra, entretanto, que a predominância dos altos graus de investidor encontram-se entre aqueles que têm nível de formação elevado. Essas relações reforçam a idéia de que seja necessário um aumento de qualidade na educação do país para que os indivíduos possam sofisticar o seu perfil de investimento.

Com relação à situação evidenciada pela pesquisa, considera-se fundamental a busca por propostas de melhoria que levem em conta a considerável relação existente entre o nível de formação conjugado com a área de atuação e a qualidade do planejamento financeiro pessoal da população. A inserção da educação financeira nos currículos escolares de todos os níveis bem como a promoção de programas populares de educação financeira nas empresas que promovam aprendizados ao brasileiro para que seja capaz de planejar suas finanças,

alcançando seus objetivos, parecem ser caminhos viáveis de transformação do panorama apresentado.

Referências

BRUSKY, Bonnie. FORTUNA, João Paulo. **Entendendo a Demanda para as Microfinanças no Brasil: um Estudo Qualitativo de Duas Cidades**. PDI/BNDES: 2002.

COSTA, Mayla C. **Finanças Pessoais: Um Estado de Arte**. São Paulo, 2004. Dissertação (Mestrado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade – USP. São Paulo, 2004.

CYSNE, Rubens Penha. **Aspectos macro e microeconômicos das reformas brasileiras**. Serie Reformas Económicas, nº 63, maio de 2000. Disponível em: <<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/4585/lcl1359p.pdf>>. Acesso em 18 fev. 2008

FRANKENBERG, Louis. **Seu futuro financeiro: você é o maior responsável**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

_____. **Guia prático para cuidar do seu orçamento: viva melhor sem dívidas**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

FREIRE, Paulo. **Pedagogia da autonomia: Saberes necessários à prática educativa**. São Paulo : Paz e Terra. 1996.

FURTADO, Celso. **Em busca de um novo modelo: Reflexões sobre a crise contemporânea**. São Paulo : Paz e Terra, 2002. ISBN 85-219-0446-0.

GOLDMARK *et al.* **Entendendo as Microfinanças no contexto brasileiro**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. IBGE. **Pesquisa Mensal de Emprego: Estimativas para o mês de dezembro de 2007**. 17 jan. 2008. Disponível em: <ftp://ftp.ibge.gov.br/Trabalho_e_Rendimento/Pesquisa_Mensal_de_Emprego/fasciculo_indicadores_ibge/pme_200712pubCompleta.zip> Acesso em 13 fev. 2008.

_____. **Síntese dos Indicadores Sociais 2003**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/13042004sintese2003html.shtm>> Acesso em: 22 fev. 2008.

_____. **Síntese dos Indicadores Sociais 2007: Uma Análise das Condições de Vida da População Brasileira**. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_visualiza.php?id_noticia=987&id_pagina=1> Acesso em: 20 fev. 2008.

KIYOSAKI, Robert T. LECHTER, Sharon L. **Pai rico, pai pobre: o que os ricos ensinam a seus filhos sobre dinheiro**. 56ª. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2000.

MAGALHÃES, Marcos Nascimento. LIMA, Antonio Carlos Pedroso de. **Noções de probabilidade e estatística**. 3ª. ed. São Paulo : IME-USP, 2001.

MARTINS, Gilberto de Andrade. **Manual para elaboração de monografias e dissertações**. São Paulo : Atlas, 2000.

PARENTE, Silvana. **O Mercado Financeiro e a população de baixa renda**. Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe-CEPAL. Escritório no Brasil. 2003

(LC/BRS/R.136) Disponível em:
<http://www.bcb.gov.br/pre/SeMicro/Trabalhos/02_4_Silvana.pdf> Acesso em: 22 fev. 2008.

REND *per capita* em 2005 ficou em R\$ 10.520. **Valor on Line**. Rio de Janeiro, 30 mar. 2006. Disponível em:
<[http://www.valoreconomico.com.br/valoronline/Geral/brasil/contas/Renda+per+capita+em+2005+ficou+em+R\\$+10520,,,28,3611450.html](http://www.valoreconomico.com.br/valoronline/Geral/brasil/contas/Renda+per+capita+em+2005+ficou+em+R$+10520,,,28,3611450.html)> Acesso em: 25 fev. 2008.

SILVA NETO, Lauro de Araújo. **Guia de investimentos. Planejando a poupança, avaliando o risco**. São Paulo : Atlas, 2003.

ZERRENNER, Sabrina Arruda. **Estudo sobre as razões para o endividamento das pessoas de baixa renda**. Dissertação (Mestrado). Universidade de São Paulo. São Paulo: Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, 2007.

Pesquisa sobre o planejamento financeiro pessoal do/a brasileiro/a.

(Obs: não é necessário identificar-se ou responder a todas as questões.)

Questionário (assinale mais de uma opção quando necessário):

1. Idade:

- a) Até 18 anos.
- b) De 19 a 25 anos.
- c) De 26 a 32 anos.
- d) De 32 a 42 anos.
- e) De 43 a 52 anos.
- f) Mais de 53 anos.

2. Cidade / Estado em que reside

- a) Brasília - DF
- b) Curitiba - PR
- c) João Pessoa - PB
- d) Porto Alegre - RS
- e) Natal - RN
- f) Recife - PE
- g) Rio de Janeiro - RJ
- h) Salvador - BA
- i) São Paulo - SP

outra (citar): _____

3. Escolaridade:

- a) Fundamental (1ª a 4ª série)
- b) Colegial (5ª a 8ª série)
- c) Ensino Médio (2ª grau)
- d) Superior incompleto
- e) Graduação
- f) Pós Graduação

4. Área(s) em que atua ou em que é formado:

- a) Administração
- b) Arquitetura
- c) Ciência da Computação
- d) Comunicação (Public./Jornal.)
- e) Contabilidade
- f) Direito
- g) Economia
- h) Enfermagem
- i) Engenharia
- j) Letras
- k) Matemática

outra (citar): _____

5. O dinheiro proveniente de seu trabalho é destinado principalmente para:

- a) Poupar para adquirir bens no futuro (imóvel, automóvel)
- b) Investir na própria carreira e/ou nos estudos
- c) Pagar financiamentos (bens duráveis)
- d) Pagar empréstimos e prestações (bancos, financeiras, cartões de crédito, carnês)
- e) Manter-se mensalmente (alimentação, roupas, diversão, transporte)
- f) Investir em produtos financeiros ou do mercado de capitais
- g) Pagar aluguel
- h) Previdência/Aposentadoria
- i) Gastos com filhos

6. Você considera o seu salário (incluídos benefícios e outras remunerações indiretas):

- a) Elevado
- b) Bom
- c) Satisfatório
- d) Razoável
- e) Baixo
- f) Insuficiente

7. Você possui outra renda além do seu salário? Caso positivo, qual? (Assinale mais de uma se necessário)

- a) Direitos autorais
- b) Locação de imóveis
- c) Venda de artigos pessoais (cosméticos, bijuterias)
- d) Venda de gêneros alimentícios
- e) Pensões ou ajuda de familiares
- f) Rendimento de produtos financeiros e do mercado de capitais

8. Seus gastos mensais com prestações e financiamentos consomem:

- a) entre 0% e 15% da minha renda
- b) entre 16% e 30% da minha renda
- c) entre 31% e 45% da minha renda
- d) entre 46% e 60% da minha renda
- e) entre 61% e 75% da minha renda
- f) entre 76% e 80% da minha renda
- g) mais de 80% da minha renda

9. Seu investimento mensal (aplicações) representa:

- a) entre 0% e 10% da minha renda
- b) entre 11% e 20% da minha renda
- c) entre 21% e 30% da minha renda
- d) entre 31% e 40% da minha renda
- e) entre 41% e 50% da minha renda
- f) entre 51% e 60% da minha renda
- g) mais que 60% da minha renda

10. Assinale em quais dos seguintes produtos abaixo você investe atualmente ou investiria caso quisesse destinar seu dinheiro a esse fim:

- a) Ações
- b) Poupança
- c) Fundos de renda fixa (CDB)
- d) Outras moedas (Dólar, Euro)
- e) Títulos Públicos

11. Com relação à questão anterior, assinale a principal razão que te motiva ou motivaria escolher esse(s) produto(s) indicado(s):

- a) Liquidez
- b) Segurança
- c) Rentabilidade
- d) Publicações Especializadas
- e) Não sei

12. O seu rendimento bruto mensal total é de:

- a) até R\$ 400
- b) de R\$ 400 a 600
- c) de R\$ 600 a 1000
- d) de R\$ 1000 a 1600
- e) de R\$ 1600 a 2000
- f) de R\$ 2000 a 3000
- g) de R\$ 3000 a 6000
- h) mais de R\$ 6000

Muito obrigado/a!