

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SOCIOECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS DA ADMINISTRAÇÃO**

**Gabriela Mazzini de Oliveira
Mayara Dettoni Modzinski**

**IDENTIFICAÇÃO DE ELEMENTOS PARA PROJETO DE CONSULTORIA E
ASSESSORAMENTO PARA REEDUCAÇÃO FINANCEIRA: um teste de
viabilidade no setor farmacêutico da Grande Florianópolis/SC**

**Florianópolis
2016**

Gabriela Mazzini de Oliveira
Mayara Dettoni Modzinski

IDENTIFICAÇÃO DE ELEMENTOS PARA PROJETO DE CONSULTORIA E
ASSESSORAMENTO PARA REEDUCAÇÃO FINANCEIRA: um teste de viabilidade
no setor farmacêutico da Grande Florianópolis/SC

Trabalho de Curso apresentado à disciplina CAD 7305 Laboratório de Gestão: Trabalho de Curso como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Administração pela Universidade Federal de Santa Catarina. Área de concentração: Administração Financeira.
Orientador: Prof. Eduardo Lobo Dr.

Florianópolis
2016

Gabriela Mazzini de Oliveira
Mayara Dettoni Modzinski

**IDENTIFICAÇÃO DE ELEMENTOS PARA PROJETO DE CONSULTORIA E
ASSESSORAMENTO PARA REEDUCAÇÃO FINANCEIRA: um teste de
viabilidade no setor farmacêutico da Grande Florianópolis/SC**

Este Trabalho de Curso foi julgado adequado e aprovado na sua forma final pela
Coordenadoria de Estágios e Monografias do Departamento de Ciências da
Administração da Universidade Federal de Santa Catarina.

Florianópolis, _____ de _____ de _____.

Prof.^a Evelize Welzel Dr.^a.
Coordenadora de Monografias

Professores Avaliadores:

Prof. Dr. Eduardo Lobo
Orientador
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Dr. Alexandre Moraes Ramos
Avaliador
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Dr. Rogério Tadeu de Oliveira Lacerda
Avaliador
Universidade Federal de Santa Catarina

AGRADECIMENTOS – Gabriela Mazzini de Oliveira

Em primeiro lugar, agradeço aos meus pais, Elton e Fernanda, por me educarem e me ensinarem os verdadeiros valores da vida. Sou grata por sempre me incentivarem e me apoiarem sem me pressionar, deixando-me livre para tomar as minhas próprias decisões.

Aos meus irmãos, que, nos últimos tempos, passaram menos finais de semana comigo, mas souberam entender a situação.

Ao meu namorado, Jorian, um agradecimento pela paciência de conseguir conviver e amar uma pessoa tão complicada como eu. Eu sei que não foram fáceis esses anos de convivência! Agradeço por cada sorriso tirado de mim quando eu achava que não podia sorrir.

Aos meus amigos, pela compreensão quanto às festas recusadas e pelo apoio que vocês me deram. Agradeço, especialmente, à Gabriela Lenzi e à Lara Hassen, por me fazerem sair desse meu “mundo de trabalhos” da faculdade de vez em quando, e ao Daniel Brandt, por ter me ajudado a seguir em frente, sempre me entendendo, me aconselhando e me fazendo rir. Também agradeço pelo apoio que recebi de toda a minha família, foi muito importante!

Um agradecimento especial à Fernanda Mazzini, que apoiou o nosso trabalho, nos ajudando na divulgação do questionário e nos dando inspiração em relação ao público estudado.

À Ana, do Sindicato dos Farmacêuticos de Santa Catarina (SindFar/SC), e à Elaine, do Conselho Regional de Farmácia de Santa Catarina (CRF/SC), pela divulgação da nossa pesquisa.

Aos professores da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), pelos ensinamentos transmitidos.

Ao Núcleo de Governança e Educação Corporativa (NugeCorp), pela ajuda na criação dos mapas mentais que facilitaram a nossa análise qualitativa.

Ao Programa de Pós-Graduação em Farmácia (PPGFar) da UFSC, pela contribuição com a divulgação dos questionários.

Ao Mateus, irmão da Mayara, pela ajuda que nos deu, nos ensinando a padronizar as figuras utilizadas neste trabalho.

Aos farmacêuticos que contribuíram respondendo ao nosso questionário, aos parceiros do CRF/SC que divulgaram a nossa pesquisa e às redes de farmácia que colaboraram enviando o questionário aos seus farmacêuticos.

Ao professor Eduardo Lobo, pela orientação excelente, pela dedicação e pelas conversas que nos nortearam e nos acalmaram, me dando a certeza de que fizemos a melhor escolha quanto ao orientador.

Por fim, agradeço à Mayara, pela dedicação ao trabalho, pelo auxílio, pela paciência, por ter acreditado junto comigo nessa ideia e por sonhar, comigo, com a implementação deste projeto!

Saibam que este texto não expressa o tamanho da importância que cada um teve e tem para mim, servindo apenas como uma lembrança de todas as histórias que eu vivi com vocês.

Muito obrigada!

AGRADECIMENTOS – Mayara Dettoni Modzinski

Agradeço aos meus pais, João e Bernardete, que nunca mediram esforços para que eu pudesse estudar, mesmo que isso significasse ficar longe fisicamente, porém presentes sempre. Eles, que têm uma palavra amiga de conforto para todos os momentos e que me ensinaram a não desistir e ter um caráter íntegro.

Aos meus irmãos, que, além de irmãos, são os parceiros que meus pais me deram para a vida. Pudemos aprender isso ao longo desses últimos anos em que moramos juntos. Obrigada, Angélica, pelo cuidado que tem comigo e por ser minha amiga. Mateus, obrigada por correr comigo na última hora para fazer o vestibular; se não fosse você, eu não estaria terminando esta Graduação neste momento.

À minha avó, Norma, que me ajudou em meus primeiros passos na vida escolar, auxiliando-me em minhas tarefas escolares. Aos meus avós, Achylles (em memória), Miescislau e Francisca, por serem avós incríveis e exemplos de vida.

Aos meus demais familiares, com quem sempre mantenho contato pela internet, pelos momentos de descontração ao longo desses anos de estudo. Agradeço, especialmente, ao meu tio Cláudio e à minha tia e madrinha, Nelsi, pelo período em que moramos juntos. Foi uma etapa muito importante para o meu crescimento tanto como pessoa quanto como estudante.

Ao meu namorado, Marcelo Balen, por me acompanhar desde o início dessa caminhada na Administração, entendendo, mesmo com dificuldade, os períodos em que eu precisava me afastar para concluir os trabalhos.

À minha amiga Vanessa Marafon, com quem os laços ficaram mais fortes durante os anos de faculdade. Agradeço pela atenção a mim dedicada nesse período. Estende-se, aqui, o agradecimento a todos os meus demais amigos, pela compreensão e pelos momentos de descontração que me proporcionaram nesses anos de Graduação.

A todos os locais que me acolheram para realizar estágio, Marpe Piscinas, ONG Transmissão da Cidadania e do Saber, Kimitachi e Tribunal de Contas de Santa Catarina, os quais foram essenciais para o meu crescimento profissional. Aprendi muito durante essa caminhada!

À Horus Aeronaves, por me permitir um maior tempo para a dedicação dos meus estudos.

Um agradecimento especial àqueles que nos auxiliaram no desenvolver deste trabalho: à Fernanda Mazzini; à Ana, do Sindicato dos Farmacêuticos de Santa Catarina (SindFar/SC); à Elaine, do Conselho Regional de Farmácia de Santa Catarina (CRF/SC); ao Programa de Pós-Graduação em Farmácia (PPGFar) da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC); aos parceiros do CRF/SC; e às redes de farmácia que nos auxiliaram divulgando a nossa pesquisa. Ao Núcleo de Governança e Educação Corporativa (NugeCorp), agradeço pela disponibilidade em auxiliar com a criação de mapas mentais para a nossa análise qualitativa. Ao Mateus, meu irmão, agradeço pelos ensinamentos para padronizar as figuras deste trabalho.

Agradeço, ainda, a todos os professores que fizeram parte desta caminhada, em especial, ao nosso orientador Eduardo Lobo, o qual sempre foi ágil em sanar nossas dúvidas e nos guiar pelo caminho correto. Concluímos este trabalho com a certeza de que escolhemos a pessoa certa para nos orientar.

Por fim, agradeço à Gabriela, uma parceira que descobri ao longo do curso, com quem passei noites em claro, não só por causa deste trabalho, mas também por outras matérias da Graduação. Gabi, podemos ter nos incomodado em algum momento uma com a outra, porém, acredito que tanto você quanto eu sempre tivemos a certeza de que a outra não nos deixaria na mão e, por isso, chegamos tão longe juntas. Obrigada!

“O único homem que está isento de erros
é aquele que não arrisca acertar.”

(ALBERT EINSTEIN)

RESUMO

Este trabalho configura-se como um teste de viabilidade de um projeto de consultoria e assessoramento para reeducação financeira no setor farmacêutico da Grande Florianópolis/SC. A primeira etapa do estudo traz a contextualização do tema, mostrando dados atuais, em níveis nacional, estadual e municipal. O objetivo geral da pesquisa é identificar elementos para propor um projeto genérico para reeducação financeira, apresentando, como objetivos específicos, analisar o entendimento do público estudado sobre finanças pessoais; identificar elementos relevantes para estruturar um modelo de projeto para reeducação financeira; e avaliar um segmento específico da sociedade, a fim de testar e validar o modelo de projeto proposto. A parte seguinte do trabalho trata da fundamentação teórica, desenvolvida a partir de material já publicado, sendo abordados temas como cenários industriais, administração de projetos, comportamento do consumidor, administração financeira e seus pontos – educação financeira, planejamento financeiro, planejador financeiro e equilíbrio financeiro –, trazendo, ao final, uma visão macroeconômica. Trata-se de uma pesquisa descritiva, cujo levantamento de campo foi realizado por meio da aplicação de um questionário para uma amostra de 221 farmacêuticos. A análise dos dados foi realizada através de ferramentas como Microsoft Excel, para a parte quantitativa, e do Núcleo de Governança e Educação Corporativa (NugeCorp), para a parte qualitativa. Em relação aos resultados encontrados, concluiu-se que o público estudado demonstrou pouco entendimento sobre o tema, sendo evidenciado o interesse em consultorias acessíveis sobre o referido assunto, entendendo-se, assim, que existe espaço para que o projeto seja realizado. Por fim, foram elencados os elementos necessários para a realização de dois projetos: o de criação de um programa de extensão e o de implementação de tal programa.

Palavras-chave: Projeto. Reeducação financeira. Farmacêuticos. Finanças pessoais. Planejamento financeiro.

ABSTRACT

This study is configured as a feasibility test of a project of consulting and advisory services for financial rehabilitation in the pharmaceutical sector in Florianópolis/SC. The first stage of this paper brings the contextualization of the subject, showing current data on the researched theme on the national, state and municipal levels. The general objective is to identify elements aiming to propose a generic project for financial reeducation; and the specific objectives: to analyze the understanding of the studied public on personal finances; identify relevant elements to organize the project model for financial reeducation; evaluate a particular segment of society, to test and validate the proposed project model. The following part of the paper constitute the theoretical foundation, with already published material, where are covered subjects such as industrial scenarios, project management, consumer behavior, financial management and their topics – financial education, financial planning, financial planner and financial balance – and finally a macro-economic view. This paper constitutes a descriptive research, where the field survey was conducted through application of a questionnaire to a sample of 221 pharmacists. The data analysis was performed using tools like Microsoft Excel, for the quantitative part, and through the Center for Governance and Corporate Education (NugeCorp), for the qualitative part. Regarding the results, it was concluded the public studied showed little understanding of the subject, the interviewed public showed interest in accessible consulting on the subject, so it was understood that there is room for the project to be realized. At last, we have listed up the necessary elements for the realization of two projects: the creation of an outreach program and the implementation of this program.

Keywords: Project. Financial reeducation. Pharmacists. Personal finances. Financial planning.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	Forças que governam a competição em um setor	25
Figura 2	Ciclo de vida do projeto para Valeriano e Carvalho	28
Figura 3	Ciclo de vida do projeto para Gray e Larson	29
Figura 4	Pirâmide de Maslow	35
Figura 5	Processo de motivação	37
Figura 6	Diagrama dos segmentos das Finanças	38
Figura 7	Ferramentas para a organização financeira pessoal	42
Figura 8	Fluxo de caixa dos pobres	44
Figura 9	Fluxo de caixa da classe média	44
Figura 10	Fluxo de caixa dos ricos.....	45
Figura 11	Alinhamento dos objetivos	46
Figura 12	Gráfico dinâmico das respostas qualitativas	57
Figura 13	Análise geral das respostas abertas do questionário.....	76
Figura 14	Palavra-chave “Organização”	78
Figura 15	Palavra-chave “Gastos”	79
Figura 16	Palavra-chave “Planejamento Financeiro”	80
Figura 17	Elementos do projeto de criação do escritório de projetos.....	89
Figura 18	Atores ligados à universidade	92

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Profissionais liberais x Planejamento financeiro pessoal	63
Gráfico 2	Profissionais liberais x Modalidades de crédito x Está ou não endividado.....	63
Gráfico 3	Profissionais liberais x Planejamento financeiro pessoal x Modalidades de crédito	66
Gráfico 4	Profissionais liberais x Modalidades de crédito x Você se considera	67
Gráfico 5	Profissionais liberais x Planejamento financeiro pessoal x Está ou não endividado.....	68
Gráfico 6	Empregados x Modalidades de crédito x Está ou não endividado.....	69
Gráfico 7	Empregados x Planejamento financeiro pessoal x Está ou não endividado.....	70
Gráfico 8	Empregados x Planejamento financeiro pessoal x Modalidades de crédito	71
Gráfico 9	Empregados x Está ou não endividado x Você se considera ou não adimplente.....	73
Gráfico 10	Empregados x Faixa etária x Planejamento financeiro pessoal	74

LISTA DE QUADROS

Quadro 1	Características de projeto e de operação corrente	27
Quadro 2	Responsabilidades das áreas de gerenciamento de projeto.....	31
Quadro 3	Perfil dos respondentes	61
Quadro 4	Competências da equipe do projeto.....	87
Quadro 5	Elementos do Projeto de Desenvolvimento do Escritório de Projetos.....	93

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BCB	Banco Central do Brasil
CET	Custo Efetivo Total
CNC	Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo
CNDL	Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas
CRF/SC	Conselho Regional de Farmácia de Santa Catarina
EAP	Estrutura Analítica do Projeto
Fecomércio/SC	Federação do Comércio de Bens e Serviços e Turismo de Santa Catarina
IBCPF	Instituto Brasileiro de Certificação de Profissionais Financeiros
ICF	Intenção de Consumo das Famílias
IRC	Indicador de Recuperação de Crédito
LIG	Laboratório de Inovação e Gestão
NugeCorp	Núcleo de Governança e Educação Corporativa
PEIC	Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor Catarinense
PIB	Produto Interno Bruto
PMBOK	<i>Project Management Body of Knowledge</i>
PMI	<i>Project Management Institute</i>
PPGFar	Programa de Pós-Graduação em Farmácia
PRAE	Pró-Reitoria de Assuntos Estudantis
PROEX	Pró-Reitoria de Extensão
PUC/RS	Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul
SC	Santa Catarina
Seppir/PR	Secretaria de Políticas de Promoção da Igualdade Racial da Presidência da República
SindFar/SC	Sindicato dos Farmacêuticos de Santa Catarina
SPC	Serviço de Proteção ao Crédito
TC	Trabalho de Curso
UFSC	Universidade Federal de Santa Catarina

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	16
1.1 Contextualização do tema e apresentação do problema	16
1.2 Objetivos	21
1.2.1 <i>Objetivo geral</i>	21
1.2.2 <i>Objetivos específicos</i>	21
1.3 Justificativa	21
1.3.1 <i>Quanto à originalidade</i>	22
1.3.2 <i>Quanto à relevância</i>	23
1.3.3 <i>Quanto à viabilidade</i>	23
1.4 Estrutura do trabalho	23
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	25
2.1 Cenários industriais	25
2.2 Administração de projetos	26
2.3 Comportamento de compra	33
2.4 Administração financeira	37
2.4.1 <i>Educação financeira</i>	39
2.4.2 <i>Planejamento financeiro</i>	39
2.4.3 <i>Planejador financeiro</i>	47
2.4.4 <i>Equilíbrio financeiro</i>	48
2.5 Visão macroeconômica	49
3 METODOLOGIA	51
3.1 Pesquisa descritiva	51
3.1.1 <i>Levantamento de campo</i>	51
3.1.2 <i>Instrumento para coleta de dados</i>	52

3.1.3 Amostra.....	53
3.1.4 Procedimentos	55
3.1.5 Análise dos dados.....	55
3.2 Delineamento da pesquisa	57
3.2.1 Fontes de papel	58
3.2.2 Pesquisa qualitativa	58
3.2.3 Pesquisa quantitativa	60
4 RESULTADOS E DISCUSSÃO	61
4.1 Análise quantitativa	61
4.1.1 Profissionais liberais	62
4.1.2 Profissionais empregados.....	69
4.2 Análise qualitativa.....	75
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	83
5.1 Elementos para elaboração do projeto	86
5.1.1 Projeto de criação do programa de extensão.....	86
5.1.2 Projeto de desenvolvimento do escritório de projetos.....	89
5.2 Respondendo aos objetivos.....	95
5.3 Recomendações finais com sugestões	97
REFERÊNCIAS.....	99
APÊNDICE A – Questionário sobre a identificação de elementos para projeto de consultoria e assessoramento para reeducação financeira	103

1 INTRODUÇÃO

A dificuldade em se planejar financeiramente é algo muito presente na população brasileira, conforme revelado por uma pesquisa do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) Brasil. Na referida pesquisa, divulgada em março de 2015, foi constatado que mais de 70% dos brasileiros não sabem o que é estar endividado: 52% dos consumidores acreditam que estar endividado é ter contas em atraso e 21% entendem que estar endividado é encontrar-se com o nome registrado em algum órgão de proteção ao crédito (SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO BRASIL, 2015a)¹.

Diante desse cenário, pretende-se, neste trabalho, realizar um teste de viabilidade de um projeto de consultoria e assessoramento para reeducação financeira, destacando um segmento específico da sociedade, qual seja os profissionais liberais da área farmacêutica da Grande Florianópolis/SC, considerando que, em janeiro de 2015, o estado de Santa Catarina possuía 8.910 profissionais farmacêuticos (CONSELHO REGIONAL DE FARMÁCIA DE SANTA CATARINA, 2015). Assim, almeja-se estudar esse público, a fim de validar a estruturação de um projeto com ênfase nas finanças pessoais.

Será abordada, a seguir, uma contextualização sobre a visão financeira dos brasileiros, bem como serão apresentados a pergunta de pesquisa, os objetivos deste estudo, a justificativa para a pesquisa e a estrutura do trabalho.

1.1 Contextualização do tema e apresentação do problema

Segundo Weiszflog (2009, sem paginação), no dicionário Michaelis, o termo finanças se refere ao estudo dos problemas financeiros, apresentando-se como “orçamento preventivo pelo qual são autorizadas as despesas e calculada a receita do Estado; ciência que ensina o manejo dos dinheiros públicos; o dinheiro de que se

¹ Por ser de extrema importância para este trabalho, e no intuito de melhor situar o leitor dentro do tema aqui pesquisado, cabe definir, em linhas gerais, o que se entende por endividado, adimplente e inadimplente. Endividado é aquele que possui dívida, que deve uma quantia de dinheiro, não importando, para essa definição, se ele está cumprindo ou não a sua obrigação de pagá-la em dia. Adimplente, por sua vez, refere-se a quem cumpre suas obrigações (paga as suas dívidas) no prazo determinado. Já o inadimplente é aquele que não cumpre suas obrigações no prazo determinado, ou seja, possui contas em atraso.

dispõe”. Ou seja, as finanças têm como foco o dinheiro e o estudo de suas utilizações, seja para fins públicos ou privados, para receitas ou despesas.

O mesmo dicionário traz a definição de pessoal, como aquilo que é “pertencente ou relativo à pessoa; que é próprio e particular de cada pessoa; exclusivo de certa pessoa; individual” (WEISZFLOG, 2009, sem paginação).

A partir dessas duas definições, que permitem a compreensão do que se entende por finanças pessoais, é possível delinear o tema que será trabalhado neste estudo.

Conforme publicação realizada em 24 de agosto de 2015 pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) (2015a), após dois meses de queda, a porcentagem de endividamento dos brasileiros voltou a crescer, atingindo 62,7% das famílias das capitais brasileiras. Segundo a pesquisa, esse número é menor do que o percentual atingido no mesmo mês do ano de 2014. A CNC acredita que a redução está ligada à concessão de crédito de maneira mais moderada. Apesar de tal explicação, a pesquisa apresentou aumento no percentual de famílias com contas em atraso, atingindo 22,4% em agosto de 2015, o maior número desde junho de 2011 (CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO, 2015a).

Ainda de acordo com os dados da pesquisa da CNC (2015a), ao mesmo tempo em que as condições são desfavoráveis para a contratação de novos empréstimos, também não são boas para a renegociação de dívidas. Além disso, há a redução no orçamento familiar, e, como consequência, a parcela média de renda comprometida com dívidas cresceu em relação ao mesmo mês no ano de 2014, atingindo 31,5% em agosto de 2015. Dentre os endividados, 43% estão com contas em atraso por mais de 90 dias (CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO, 2015a).

Ressalta-se que a CNC (2015b) considera como dívida os seguintes itens: cheque pré-datado, cartão de crédito, carnê de loja, empréstimo pessoal, prestação de carro e seguro. Em relação ao tipo de dívida das famílias, 77% apresentam dívidas com cartão de crédito, seguidas por 16,5% com dívidas com carnês e 13,9% com financiamento de carro. O cheque pré-datado apresenta o menor percentual, atingindo 1,9% (CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO, 2015b).

Por seu turno, o SPC Brasil (2015a) concluiu, em uma de suas pesquisas, divulgada em março de 2015, que 73% dos consumidores não sabem ao certo o que é estar endividado. Como já mencionado, segundo a pesquisa, 52% dos consumidores acreditam que estar endividado é estar com contas em atraso e 21% acreditam que estar endividado é estar com o nome registrado em algum órgão de proteção ao crédito (SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO BRASIL, 2015a).

A economista chefe do SPC Brasil, Marcela Kawauti, esclarece que, “[...] quando [...] parcelas ficam pendentes por conta de atraso, a pessoa passa de endividada para inadimplente, esteja o nome registrado em serviços de devedores em atraso ou não” (SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO BRASIL, 2015a, sem paginação).

Além disso, a pesquisa do SPC Brasil (2015a) indica que a percepção sobre o que é estar endividado afeta diretamente o controle do orçamento: 86% dos entrevistados que fazem o controle formal dos seus gastos não se consideram endividados; entre os que não fazem controle formal, esse número passa a ser de 66%.

Ainda em relação à pesquisa realizada pelo SPC Brasil (2015a), cabe notar que 41% dos entrevistados afirmam já ter atrasado pelo menos uma conta.

Outro fator pesquisado pelo SPC Brasil (2015b) foi o Indicador de Recuperação de Crédito (IRC). A pesquisa foi divulgada em julho de 2015 e apresentou 4,86% de queda, em comparação ao ano de 2014, no IRC acumulado dos seis primeiros meses do ano de 2015. Assim como o estudo realizado pelo CNC, citado linhas atrás, essa pesquisa também elucida que a queda no índice se explica com base nas altas taxas de juros e nos maiores níveis de desemprego, e acrescenta o fator de inflação elevada e a falta de cultura do planejamento (SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO BRASIL, 2015b).

A Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas (CNDL) (2015), por sua vez, divulgou uma pesquisa em junho de 2015, a qual descreve que cerca de 2 milhões de brasileiros encontram-se na lista de inadimplentes. Além dos dados comparativos com os anos anteriores, a pesquisa mostra que os brasileiros atrasam, na maioria das vezes, contas básicas, como as de água e luz, que atingiram alta de 13,31% na comparação anual. Em segundo lugar, com 12,02%, estão as contas de internet, telefonia e TV por assinatura; em terceiro lugar, aparecem as dívidas bancárias, com alta de 10,10%. As dívidas bancárias estão ligadas a dívidas no cartão de crédito,

empréstimos, financiamentos e seguros (CONFEDERAÇÃO NACIONAL DOS DIRIGENTES LOJISTAS, 2015).

Ainda em relação à pesquisa da CNDL (2015), foi constatado que os brasileiros com idade entre 30 e 49 anos representam 29,15% das dívidas atrasadas do país. Para os pesquisadores, a explicação se dá devido à compra de imóveis, carros e despesas com filhos. Outro fato interessante é que o maior crescimento de dívidas, com 10,18%, está concentrado na faixa de idade dos 85 aos 94 anos, o que pode ser explicado pela diminuição da renda real para aposentadoria, pelo aumento com despesas de saúde, pela facilidade de crédito consignado e pela cultura de emprestar nomes a terceiros (CONFEDERAÇÃO NACIONAL DOS DIRIGENTES LOJISTAS, 2015).

Em nível estadual, a Federação do Comércio de Bens e Serviços e Turismo de Santa Catarina (Fecomércio/SC) (2015) divulgou, em agosto de 2015, a Intenção de Consumo das Famílias (ICF) do estado de Santa Catarina. O índice aumentou em relação ao mês de julho de 2015, atingindo, em agosto, 102 pontos; entretanto, na comparação anual, o índice caiu. A escala do índice varia de 0 a 200 pontos e leva em consideração indicadores como emprego atual, perspectiva profissional, renda atual, acesso ao crédito, nível de consumo atual, perspectiva de consumo e momento para duráveis. Desses sete subitens utilizados na avaliação do índice, três deles apresentaram os seus piores resultados no mês de agosto de 2015, a saber: o nível de consumo atual, a perspectiva de consumo e o acesso ao crédito (FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE BENS E SERVIÇOS E TURISMO DE SANTA CATARINA, 2015).

Conforme exposto acima, o ICF do mês de agosto de 2015 estava situado entre o campo positivo e campo negativo, girando na casa dos 102 pontos, e a pesquisa realizada pela Fecomércio/SC (2015) expõe que esse valor demonstra um leve otimismo do consumidor catarinense em relação à sua intenção de compra. A Fecomércio/SC ainda acrescenta que as elevadas taxas de juros, o crédito mais caro e o aumento do desemprego têm provocado uma queda histórica no ICF, o qual já vem apresentando quedas desde 2003 (FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE BENS E SERVIÇOS E TURISMO DE SANTA CATARINA, 2015).

Abordando especificamente o endividamento no estado de Santa Catarina, de acordo com uma reportagem publicada pelo Diário Catarinense sobre a Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor Catarinense (PEIC), as famílias

catarinenses com renda superior a 10 salários mínimos estão mais endividadas do que as que têm renda inferior; o percentual para famílias que recebem mais chega a 55,2%. Assim como a população nacional, o maior índice de endividamento do catarinense tem relação com o cartão de crédito, seguido dos carnês, do financiamento de carro e do empréstimo pessoal. Em relação ao tempo em que os catarinenses possuem dívidas, a maioria está endividada há mais de um ano, contudo, a média é de 9,1 meses (ENDIVIDAMENTO..., 2015).

Ainda com base na reportagem supracitada, vale acrescentar que a cidade de Florianópolis possui 86,5% de sua população endividada, sendo a cidade com o maior índice de endividamento no estado. As cidades de Blumenau, com 49%, Itajaí, com 48,1%, e Joinville, com 36,5%, também possuem índices altos. A capital catarinense também lidera no quesito contas em atraso, com 26,8%, e no índice de muitos endividados, com 28,7%. A cidade de Joinville lidera em relação à porcentagem de famílias que não terão condições de pagar suas dívidas e Chapecó é a cidade com o menor percentual de muito endividados (ENDIVIDAMENTO..., 2015).

Apesar de Florianópolis ter os maiores índices em alguns aspectos de endividamento, a cidade tem a menor média de dias de atraso nas contas, 63 dias. Em relação ao comprometimento da renda com dívidas, a cidade de Itajaí lidera, com a maioria da população com mais de 50% da renda comprometida com dívidas (ENDIVIDAMENTO..., 2015).

Considerando todo o exposto, pode-se inferir que o brasileiro, de maneira geral, tem problemas no que tange ao planejamento das suas finanças pessoais. Conforme explicitado, o país enfrenta problemas com altos índices de inflação, taxa de juros cada vez maiores e aumento no desemprego, e, dessa forma, não obstante a concessão de crédito nos anos anteriores estar facilitada, o brasileiro, hoje, tem dificuldade de quitar as dívidas já adquiridas.

Com esse cenário crescente da população com dificuldades de planejar as suas finanças, formulou-se o seguinte problema de pesquisa: Quais são os elementos necessários para estruturar um projeto de consultoria e assessoramento para reeducação financeira?

1.2 Objetivos

Nesta etapa, serão abordados o objetivo geral e os objetivos específicos do presente trabalho. O primeiro foi traçado para orientar melhor a área de estudo, dando foco para a pesquisa, visto que o tema abordado é muito amplo. Já os últimos referem-se às questões que terão de ser respondidas para atingir o objetivo geral.

1.2.1 Objetivo geral

Identificar elementos para propor um projeto genérico para reeducação financeira.

1.2.2 Objetivos específicos

- Analisar o entendimento do público estudado sobre finanças pessoais;
- Identificar elementos relevantes para estruturar um modelo de projeto para reeducação financeira; e
- Avaliar um segmento específico da sociedade, a fim de testar e validar o modelo de projeto proposto.

1.3 Justificativa

Conforme divulgado no Portal G1, o dólar está subindo dia após dia e o consumo vem diminuindo, sendo possível perceber que se trata de um período de recessão econômica (DÓLAR..., 2015). Um exemplo disso é o índice do Produto Interno Bruto (PIB) do segundo trimestre de 2015, o qual marcou -2,6% em relação ao mesmo período de 2014 (INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA, 2015).

No cenário em que se encontra a economia brasileira, o endividamento das famílias vem aumentando. Conforme dados da Confederação Nacional do Comércio de Bens Serviços e Turismo (2015a), em agosto de 2015, esse endividamento alcançou 62,7% entre as famílias das capitais brasileiras e o percentual de famílias inadimplentes teve a sua maior alta desde junho de 2011, sendo registrado em 8,4%.

Com os números crescentes de endividamento e inadimplência dessas famílias, justifica-se o trabalho que será realizado. Nota-se a dificuldade do brasileiro em manter as suas finanças controladas, situação essa que constituirá o caso de estudo desta monografia.

1.3.1 Quanto à originalidade

A originalidade do presente trabalho está diretamente ligada ao tema de pesquisa. Se as pessoas, de forma geral, têm dificuldades de alcançar um equilíbrio financeiro, elas precisam de algum assessoramento para que consigam atingi-lo.

No *site* da revista Exame, Massaro (2014) descreve que os consultores financeiros, entre outras denominações, são como um membro auxiliar para o cliente organizar suas despesas, a fim de identificar oportunidades para ganhar dinheiro e também para reduzir custos.

Em relação à originalidade do tema dentro da academia, pode-se afirmar que há estudos realizados na área de finanças pessoais, como o trabalho de conclusão de curso de Bruno Nascimento Lovato (2011), intitulado “Finanças pessoais: investimentos de renda fixa e renda variável”. Entretanto, o foco da maioria dos trabalhos sobre finanças pessoais dentro da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) tem girado em torno de aposentadoria, independência financeira, contabilidade pessoal e formas de investimento.

Além disso, conforme constatado pelo Instituto de Educação Financeira (2015), a UFSC disponibiliza apenas uma disciplina sobre o tema, ofertada a todos os cursos, pois se trata de uma disciplina optativa.

Assim sendo, durante a Graduação no curso de Administração, notou-se uma lacuna entre a teoria e a prática, e foi tentando resolver esse problema, e também almejando conceder um retorno à população daquilo que ela investe na universidade pública, que surgiu a ideia de realizar um projeto de extensão voltado às finanças pessoais. Acredita-se que o estudo em questão possa servir de auxílio para entender melhor a necessidade da população de obter uma maior educação em finanças pessoais.

1.3.2 Quanto à relevância

Como já salientado, o cenário brasileiro de famílias endividadas e inadimplentes é alarmante. Cada vez mais as famílias brasileiras estão se endividando e comprometendo uma grande porcentagem da sua renda. Segundo a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (2015), 26% das famílias estudadas estão com mais da metade da renda comprometida com as contas a pagar.

Mas, infelizmente, esse é um tema que não possui muitas discussões a respeito. De acordo com uma pesquisa realizada pelo SPC Brasil, 32% dos entrevistados responderam que poderiam não estar inadimplentes se houvessem realizado um planejamento financeiro para controlar as despesas e receitas (MEU BOLSO FELIZ, 2014), o que demonstra que um projeto de reeducação nesse sentido poderia fazer a diferença.

1.3.3 Quanto à viabilidade

A viabilidade do estudo se dá pelo fato de que, atualmente, consultorias financeiras possuem um grande mercado. Além disso, conforme aponta o Meu Bolso Feliz (2014), uma iniciativa do SPC Brasil, há um grande espaço para a educação financeira no Brasil.

Cumprir observar que a Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUC-RS) (2015) já possui um projeto muito parecido com o que será realizado neste estudo, intitulado “Estúdio de Finanças”, tendo como foco a educação financeira.

1.4 Estrutura do trabalho

Neste primeiro momento, foi apresentada a parte introdutória da pesquisa. Esta etapa buscou mostrar ao leitor, em linhas gerais, o tema que será abordado no decorrer do trabalho. Nessa apresentação, foi feita a contextualização do tema em nível nacional, em nível estadual e em nível municipal, trazendo alguns dados específicos da cidade de Florianópolis. Após a apresentação e a contextualização do

tema, foram revelados o problema e a questão de pesquisa, bem como o objetivo geral, os objetivos específicos e as justificativas.

Na segunda parte da pesquisa, tem-se a fundamentação teórica, na qual se buscou apresentar conceitos, dados e teorias de autores que já se dedicaram a estudar sobre o tema. Nesta etapa, foram trazidos à baila assuntos como cenários industriais, administração de projetos, comportamento de compra dos consumidores, administração financeira e visão macroeconômica. O objetivo desta etapa foi justamente fundamentar o estudo do tema por meio de trabalhos já reconhecidos. Além disso, é importante observar que as considerações finais são pautadas na fundamentação teórica, juntamente com o que foi apresentado na etapa de resultados e discussão.

A terceira etapa refere-se à metodologia usada para a elaboração do presente trabalho. A importância desta etapa está no auxílio para a organização e o direcionamento do estudo. A presente pesquisa classifica-se como descritiva, utilizando-se de levantamento de campo pessoal e recrutamento *on-line*, tendo sido apresentado um questionário que permitiu a realização das análises qualitativa e quantitativa dos dados.

Os resultados e discussões constituem a quarta etapa do trabalho, a qual se baseou, sobretudo, no relato dos fatos estudados, na descrição dos projetos utilizados para a elaboração desta monografia, bem como no vínculo entre a prática e o que foi abordado na fundamentação teórica.

Na sequência, encontram-se as considerações finais. Nesta etapa, são apresentadas não só as conclusões do estudo realizado, mas também os fatores que contribuíram para que os objetivos fossem atingidos, bem como sugestões para trabalhos futuros. De maneira sucinta, concluiu-se que há espaço para que o projeto seja realizado, visto que o público estudado demonstrou defasagem no entendimento do tema, além de manifestar interesse em consultorias acessíveis sobre o referido assunto.

Por fim, são elencadas as referências bibliográficas e eletrônicas que foram utilizadas no estudo, seguidas de um apêndice com o questionário aplicado na pesquisa.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

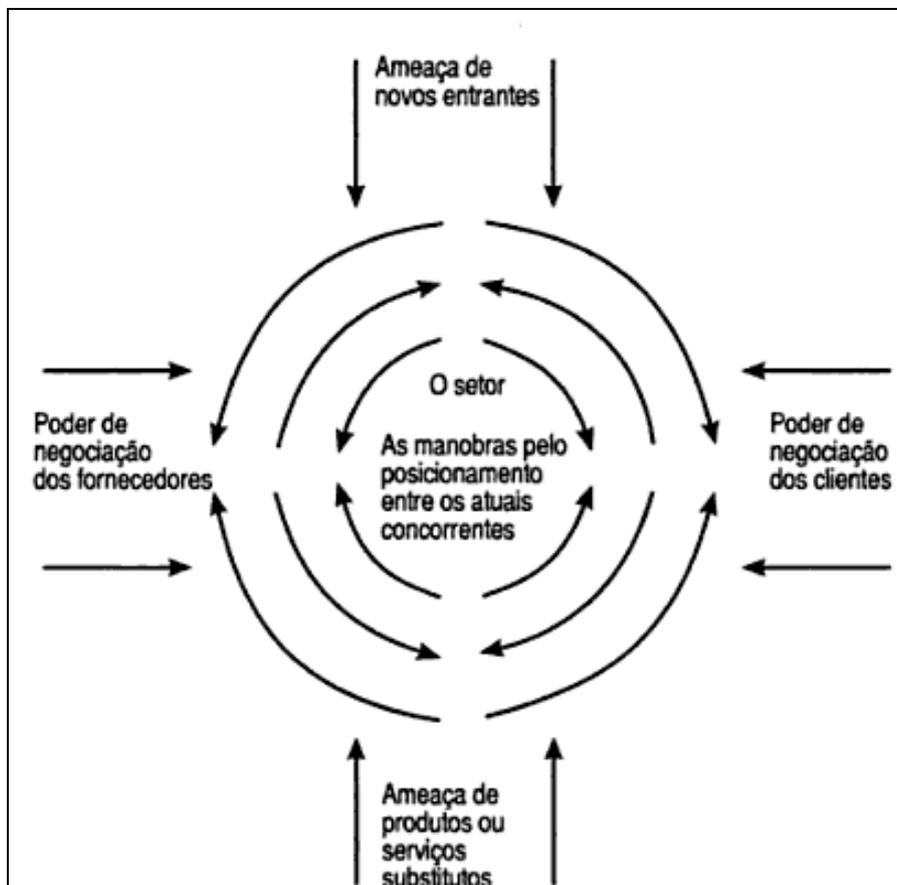
Para que seja possível realizar a análise a que este trabalho se propõe, é necessário compreender melhor os cenários industriais, a administração de projetos, o comportamento de compra dos consumidores, a administração financeira e o cenário macroeconômico.

2.1 Cenários industriais

Conforme Porter (2004), para que uma empresa possa delinear a sua estratégia competitiva, é necessário que ela conheça o ambiente no qual está inserida. Desse modo, é preciso que ela tenha conhecimento sobre o setor ou os setores nos quais atua.

Para Porter (1999), o grau de competitividade de uma empresa depende de cinco fatores, os quais estão elencados na Figura 1.

Figura 1 - Forças que governam a competição em um setor.



Fonte: Porter (1999, p. 28).

Para Porter (1999), o rendimento coletivo das forças exemplificadas na Figura 1 pode delinear o panorama de lucro da área. Quanto à sinergia dessas forças, cabe observar que: “Quanto mais fracas as forças em termos coletivos, maiores as oportunidades para o desempenho superior” (PORTER, 1999, p. 28).

Ainda segundo Porter (1999), é necessário que as empresas saibam lidar com essas forças, defendendo-se delas ou persuadindo-as a seu favor, pois assim será possível identificar os pontos fortes e fracos da instituição, a fim de traçar oportunidades e ameaças, auxiliando no planejamento estratégico da organização.

No entender de Moritz e Pereira (2005), é preciso que as empresas conheçam o cenário em que estão envolvidas para saber melhor como agir e responder prontamente a mudanças. Em suas palavras,

A análise de cenários permite às organizações, não só criar seus cenários futuros, como também, ao longo do desdobramento das suas cenas e trajetórias, construir respostas rápidas às mudanças do ambiente, o que significa considerar que sem ajustes contínuos a dificuldade de compreendê-lo é muito maior (MORITZ; PEREREIRA, 2005, p. 3).

2.2 Administração de projetos

“Um projeto é um esforço único, complexo e não rotineiro, limitado por tempo, orçamento, recursos e especificações de desempenho criadas de acordo com as necessidades do cliente” (GRAY; LARSON, 2009, p. 5).

Conforme Gray e Larson (2009), os projetos possuem cinco principais características, quais sejam: (i) um objetivo definido; (ii) espaço de tempo delimitado, ou seja, todo projeto deve possuir início e fim; (iii) envolvimento de diversas áreas e profissionais da organização; (iv) elaboração de algo inovador; e (v) tempo, custos e requerimentos de desempenho específicos.

Segundo o *Project Management Institute* (PMI) (2013 *apud* VALERIANO, 2015), diferentemente do projeto, a operação corrente, por sua vez, é um tipo de trabalho que realiza tarefas repetitivas. Valeriano (2015) constata que há diferenças entre o projeto e a operação corrente, como é possível observar no Quadro 1, a seguir.

Quadro 1 - Características de projeto e de operação corrente.

	Projeto	Operação Corrente
Finalidade	Criar	Reproduzir (bem ou serviço)
Duração	Transitória	Permanente
Atividade	Inovadora	Repetitiva
Equipe	Multidisciplinar	Funcional
Gerenciar/Administrar	Pessoas	Processos
Valoriza	Diversidade	Similaridade
Procura	Eficácia	Eficiência
Sincronização	Difícil	Fácil
Integração	Vários grupos especializados	Um grupo especializado

Fonte: Adaptado de Valeriano (2015).

De acordo com Gray e Larson (2009), cada projeto possui diferentes etapas, pois cada um deles é único e necessita de etapas específicas para a sua realização. Porém, essas fases serão parecidas em projetos parecidos, ou seja, terão um ciclo de vida semelhante.

A primeira etapa do ciclo de vida de um projeto é chamada de definição, por Gray e Larson (2009). Para esses autores, essa fase consiste em determinar as especificações do projeto, estabelecendo os objetivos, as equipes e as responsabilidades mais importantes. Valeriano (2015) dá a essa fase o nome de iniciação.

Gray e Larson (2009), assim como Valeriano (2015), chamam a segunda fase de planejamento. É nesse momento que os esforços são desenvolvidos e os planos colocados em prática, com o intuito de especificar o que o projeto deverá implicar, além de definir o seu cronograma, o seu orçamento e o nível de qualidade que deverá ser seguido.

Gray e Larson (2009) e Valeriano (2015) dão o nome de execução à terceira parte do ciclo de vida do projeto. Esse é o momento que tem a maior duração de

tempo no projeto e também a que exige o maior nível de esforço. Ocorre, nessa fase, a produção do produto físico. Métricas de tempo e indicadores de custos e de especificações são utilizados para realizar o controle do projeto.

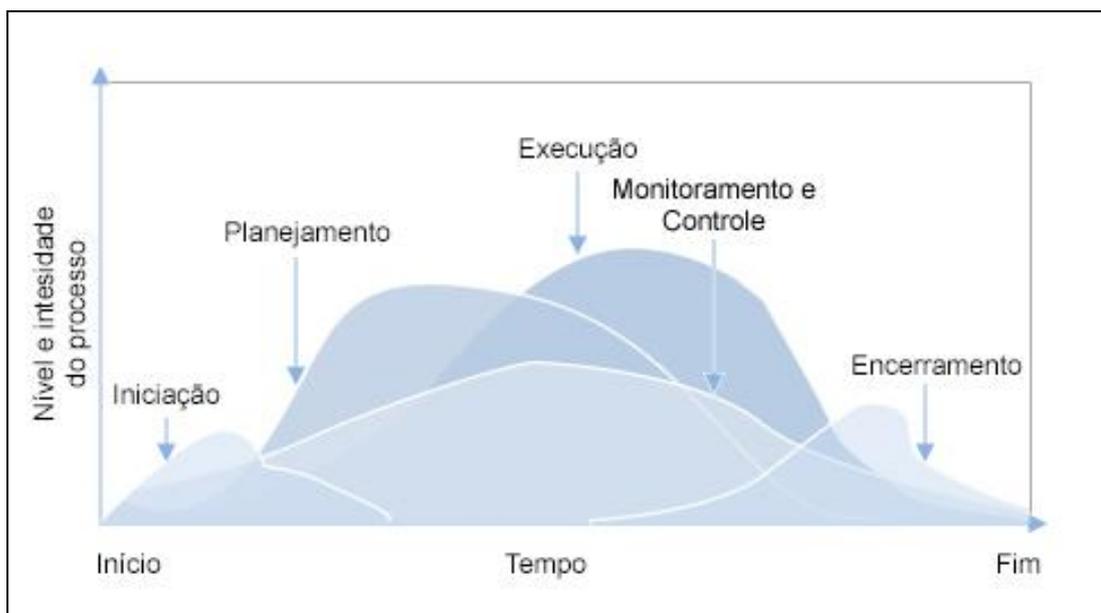
Valeriano (2015) entende que, durante a etapa de execução, ocorre também uma fase chamada de monitoramento e controle, a qual Gray e Larson (2009) englobam dentro da fase de execução, como se fosse uma só etapa. Nessa fase é que ocorrem as medições de métricas e indicadores para controlar o projeto e, se necessário, para redefinir o seu escopo, a fim de alinhá-lo ao tempo e ao recurso ainda existente.

Conforme Gray e Larson (2009), a última etapa do ciclo de vida do projeto é a entrega, chamada por Valeriano (2015) de encerramento, a qual consiste, como o próprio nome diz, na entrega para o cliente do produto do projeto, compreendendo o treinamento necessário e a transferência de documentos referentes ao projeto para o cliente.

Cabe notar que Carvalho (2015) concorda com Valeriano (2015) quanto aos estágios do ciclo de vida do projeto.

Para melhor compreensão de todo o exposto, as fases do ciclo de vida do projeto na visão de Valeriano (2015) e Carvalho (2015), e de Gray e Larson (2009) podem ser observadas nas Figuras 2 e 3, respectivamente.

Figura 2 - Ciclo de vida do projeto para Valeriano e Carvalho.



Fonte: Adaptado de Carvalho (2015).

Figura 3 - Ciclo de vida do projeto para Gray e Larson.



Fonte: Adaptado de Gray e Larson (2009).

Para Gray e Larson (2009), o encarregado pelo projeto é chamado de gerente de projetos. Ele é responsável por realizar o controle, o planejamento e a administração de tempo, bem como por motivar a equipe de trabalho. Além disso, ainda está incumbido de criar a equipe de projeto. Outra responsabilidade do gerente é a tomada de decisão de como os procedimentos devem ser realizados, além de supervisionar todo o projeto em si. Porém, é necessário deixar claro que a figura do gerente de projetos não deve realizar o projeto, mas sim coordenar a equipe para realizá-lo.

Carvalho (2015) chama o gerente de projeto de gestor. Para ele, além dos pontos elencados por Gray e Larson (2009), o gestor também é o principal responsável pela comunicação, ou seja, ele deve manter a equipe informada sobre todos os aspectos do projeto.

Carvalho (2015) elenca as 10 áreas do conhecimento constantes no *Project Management Body of Knowledge* (PMBOK), que incluem os procedimentos indispensáveis para um gerenciamento efetivo do projeto. Essas áreas serão descritas a seguir.

Carvalho (2015) aponta o gerenciamento da integração como a primeira área. O gerenciamento da integração é baseado em procedimentos que visam a garantir a coordenação correta dos elementos do projeto.

A segunda área é o gerenciamento do escopo do projeto, o qual se fundamenta em processos que garantam que o projeto abranja todo o trabalho necessário para ser desenvolvido e terminado com sucesso. Além disso, o escopo pode conter a descrição do trabalho que não será de responsabilidade da equipe de projeto (CARVALHO, 2015).

A terceira área que Carvalho (2015) aponta é o gerenciamento do tempo do projeto, que se atenta aos procedimentos que assegurem o término do projeto de acordo com o cronograma.

O gerenciamento de custo é a quarta área, que visa a realizar processos que garantam que os custos do projeto estejam de acordo com o orçamento adotado (CARVALHO, 2015).

Carvalho (2015) elenca o gerenciamento da qualidade do projeto como a quinta área contemplada pelo PMBOK, a qual se responsabiliza pelos procedimentos que asseguram que o projeto irá atender aos requisitos, às especificações e às necessidades do cliente.

O sexto ponto levantado pelo autor contempla os procedimentos responsáveis por garantir a distribuição da equipe de projeto nos locais adequados, de modo a otimizar os processos realizados pelo projeto, tornando-os efetivos (CARVALHO, 2015).

O sétimo ponto indicado por Carvalho (2015) é o gerenciamento das comunicações do projeto, o qual contempla processos que possibilitem o recolhimento e a difusão correta das informações de que o projeto necessita.

Já o gerenciamento dos riscos é a próxima área levantada pelo autor, a qual trabalha com “[...] processos relacionados com a identificação, análise, e elaboração de respostas para riscos e incertezas do projeto” (CARVALHO, 2015, p. 36).

O nono ponto é o gerenciamento das aquisições do projeto, que aborda procedimentos necessários para planejar e executar as contratações de serviços terceirizados, bem como a compra de bens essenciais para o projeto (CARVALHO, 2015).

Por fim, Carvalho (2015) aponta o gerenciamento das partes interessadas como a última área de conhecimento, a qual consiste em procedimentos necessários

para realizar a identificação, o planejamento, o gerenciamento e o controle de todos os elementos de interesse do projeto.

O autor ratifica que todas essas áreas possuem responsabilidades e as divide pelas fases do ciclo de vida do projeto (CARVALHO, 2015). Essas responsabilidades estão expostas no Quadro 2.

Quadro 2 - Responsabilidades das áreas de gerenciamento de projeto.

(continua)

Áreas de conhecimento	Processos de gestão de projetos				
	Iniciação	Planejamento	Execução	Monitoramento e controle	Encerramento
1 Gerenciamento da integração do projeto	1.1 Desenvolver o termo de abertura do projeto	1.2 Desenvolver o plano de gerenciamento do projeto	1.3 Orientar e gerenciar o trabalho do projeto	1.4 Monitorar e controlar o trabalho do projeto 1.5 Realizar o controle integrado de mudanças	1.6 Encerrar o projeto
2 Gerenciamento do escopo do projeto		2.1 Planejar o gerenciamento do escopo 2.2 Coletar os requisitos 2.3 Definir o escopo 2.4 Criar a Estrutura Analítica do Projeto (EAP)		2.5 Validar o escopo 2.6 Controlar o escopo	
3 Gerenciamento do tempo do projeto		3.1 Planejar o gerenciamento do cronograma 3.2 Definir as atividades 3.3 Sequenciar as atividades 3.4 Estimar os recursos das atividades 3.5 Estimar a duração das atividades 3.6 Desenvolver o cronograma		3.7 Controlar o cronograma	

(continuação)

Áreas de conhecimento	Processos de gestão de projetos				
	Iniciação	Planejamento	Execução	Monitoramento e controle	Encerramento
4 Gerenciamento do custo do projeto		4.1 Planejar o gerenciamento dos custos 4.2 Estimar os custos 4.3 Determinar o orçamento		4.4 Controlar os custos	
5 Gerenciamento da qualidade do projeto		5.1 Planejar o gerenciamento da qualidade	5.2 Realizar a garantia da qualidade	5.3 Controlar a qualidade	
6 Gerenciamento dos recursos humanos do projeto		6.1 Planejar o gerenciamento dos recursos humanos	6.2 Mobilizar a equipe do projeto 6.3 Desenvolver a equipe do projeto 6.4 Gerenciar a equipe do projeto		
7 Gerenciamento das comunicações do projeto		7.1 Planejar o gerenciamento das comunicações	7.2 Gerenciar as comunicações do projeto	7.3 Controlar as comunicações	
8 Gerenciamento dos riscos do projeto		8.1 Planejar o gerenciamento dos riscos 8.2 Identificar os riscos 8.3 Realizar a análise qualitativa dos riscos 8.4 Realizar a análise quantitativa dos riscos 8.5 Planejar as respostas aos riscos		8.6 Controlar os riscos	
9 Gerenciamento das aquisições do projeto		9.1 Planejar o gerenciamento das aquisições	9.2 Conduzir as aquisições	9.3 Controlar aquisições	9.4 Encerrar as aquisições

(conclusão)

Áreas de conhecimento	Processos de gestão de projetos				
	Iniciação	Planejamento	Execução	Monitoramento e controle	Encerramento
10 Gerenciamento das partes interessadas do projeto	10.1 Identificar as partes interessadas	10.2 Planejar o gerenciamento das partes interessadas	10.3 Gerenciar o envolvimento das partes interessadas	10.4 Controlar o envolvimento das partes interessadas	

Fonte: Adaptado de Carvalho (2015).

Cumprе ressaltar que as responsabilidades elencadas anteriormente por Carvalho (2015) são importantes para guiar a realização de um projeto genérico.

Ainda dentro da seara de projetos, cabe acrescentar que o escritório de projetos é, para Valeriano (2015), um elemento estável, que tem como função amparar e coordenar diversos projetos ao mesmo tempo. O PMI (2014 *apud* Carvalho, 2015) define o escritório de projetos como uma instituição da organização que normaliza os procedimentos de governança que estão ligados aos processos, realizando a partilha de recursos, métodos, instrumentos e técnicas.

Para Carvalho (2015), o escritório de projetos ainda permite aos projetos terem um direcionamento para que ocorra o menor número de falhas entre um projeto e outro, bem como para que seja possível uma utilização efetiva dos recursos materiais, da equipe de projeto e do tempo disponível para o projeto ocorrer, o que faz com que o projeto seja mais produtivo. No entender de Valeriano (2015), os escritórios de projeto variam de acordo com as organizações onde estão instalados, a necessidade e a complexidade das mesmas.

2.3 Comportamento de compra

De acordo com Vieira (2002), a área de estudo do comportamento de compra dos consumidores é um assunto que ganhou espaço em 1968. Conforme o autor, essa área estuda os aspectos comportamentais dos consumidores frente a todo o processo de compra, seja para procurar um produto, adquirir, utilizar, avaliar ou determinar produtos, serviços e ideias.

“O comportamento de compra do consumidor é influenciado por fatores culturais, sociais, pessoais e psicológicos” (KOTLER; KELLER, 2006, p. 172).

Para Kotler e Keller (2006), os fatores culturais são decisivos para o consumidor na hora da compra. Segundo os autores, o consumidor tende a agir conforme os seus valores, os quais são formados ao longo da vida, bem como de acordo com a classe social, as influências religiosas, o país e a região a que pertence, entre outros grupos de subculturas.

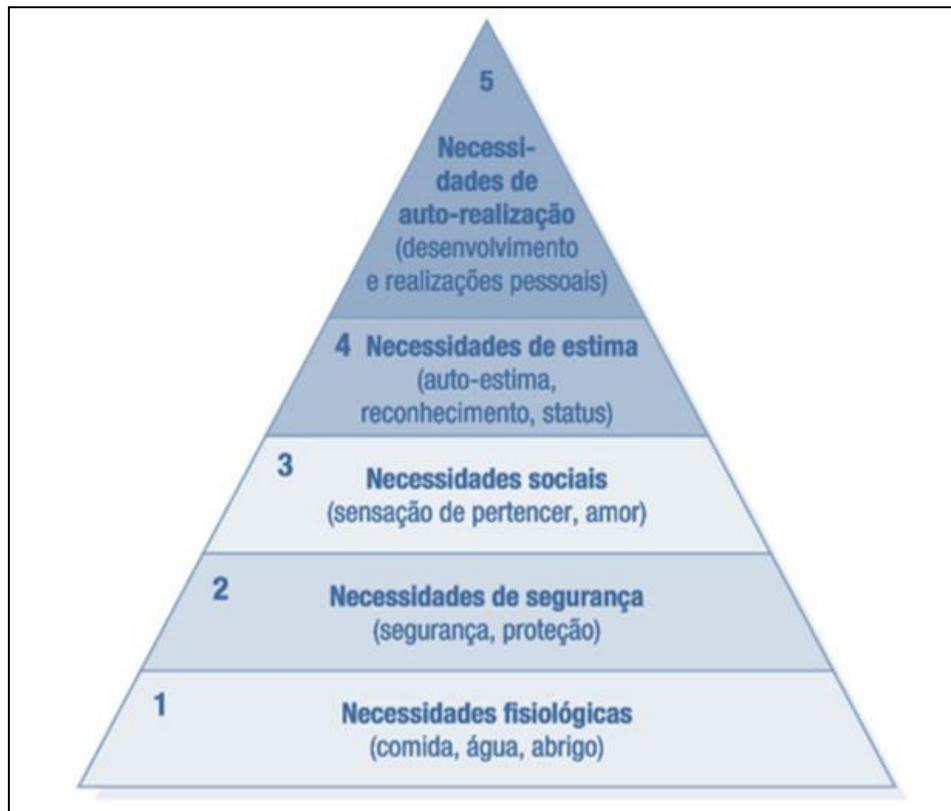
Os fatores sociais citados por Kotler e Keller (2006) têm como base a influência de familiares e dos papéis sociais, assim como a influência da religião e do *status*. Para os autores, esses grupos de influência podem ser tanto aqueles aos quais o consumidor pertence quanto aqueles aos que não pertence, influenciando de uma maneira negativa frente a um produto ou marca. Além disso, as compras realizadas pelos consumidores estarão de acordo com os grupos de influência, encontrando-se diretamente ligadas à escolha de marcas e de produtos (KOTLER; KELLER, 2006).

Kotler e Keller (2006) trazem como fatores pessoais a faixa etária do consumidor, o seu momento no ciclo de vida, a sua ocupação, as suas finanças, a sua personalidade, os seus valores, o seu estilo de vida, entre outros. Os autores comentam que as transições no ciclo de vida também são importantes para entender o processo de compra, como um casamento, o nascimento de um filho e uma mudança de emprego, por exemplo.

Por fim, o último fator que influencia o comportamento de compra dos consumidores são os fatores psicológicos, os quais são compostos por motivação, percepção, aprendizagem e memória. Para exemplificar a motivação, Kotler e Keller (2006) trazem os estudos de Freud, Maslow e Herzberg. Os autores explicam que Freud defende a ideia de que o comportamento do indivíduo é inconsciente, de modo que ele não possui um entendimento total das motivações. Ademais, aspectos como forma, tamanho, cor, entre outros, conseguem incitar ligações e emoções.

O segundo estudo citado por Kotler e Keller (2006), de autoria de Maslow, aponta que o indivíduo possui diferentes necessidades conforme o momento que está vivendo. O estudo de Maslow indica que há uma hierarquia de necessidades fazendo com que o indivíduo consuma, em primeiro lugar, aquilo que lhe é prioritário, para somente depois passar para o próximo nível hierárquico. Esses níveis hierárquicos são demonstrados na Figura 4, sendo o nível 1 o prioritário.

Figura 4 - Pirâmide de Maslow.



Fonte: Adaptado de Kotler e Keller (2006).

Por fim, a teoria de Herzberg, comentada por Kotler e Keller (2006), discorre sobre fatores satisfatores e insatisfatores. Para que uma compra seja realizada, necessita-se que os fatores satisfatores estejam presentes, ou seja, apenas a falta de insatisfatores não é suficiente para que uma compra seja realizada.

Para Larentis (2012), o comportamento de compra que o consumidor possui depende, também, do conhecimento que ele tem sobre determinado produto, marca, preço etc. Nesse sentido, o autor explica que os consumidores apresentam dois tipos de características, as demográficas e as psicográficas, sendo que as últimas se referem aos valores do consumidor, estilo de vida, autoconceito e personalidade.

As percepções são outro fator de influência no comportamento de compra do consumidor. Segundo Larentis (2012), as percepções estão ligadas aos aspectos físicos, como visão, olfato, toque, gosto e audição; entretanto, esse tipo de estímulo pode ser ambíguo, fazendo com que cada pessoa capte de maneira diferente, dependendo de suas experiências.

Outro elemento de influência são as atitudes. Para o autor, as atitudes estão ligadas aos gostos do consumidor, ou seja, ao fato de ele gostar ou não de determinada coisa (LARENTIS, 2012).

O envolvimento também exerce influência no comportamento de compra e diz respeito ao grau de importância que determinado objeto ou situação tem frente ao consumidor, ou seja, “[...] é a percepção da relevância pessoal em relação a determinado produto ou serviço” (LARENTIS, 2012, p.73)

Larentis (2009) também traz o fator motivação como influência do processo de compra do consumidor. Dessa forma, o autor explica como pode acontecer o processo de motivação. Esse procedimento se inicia com o estímulo, que pode ser cognitivo, autônomo ou emocional.

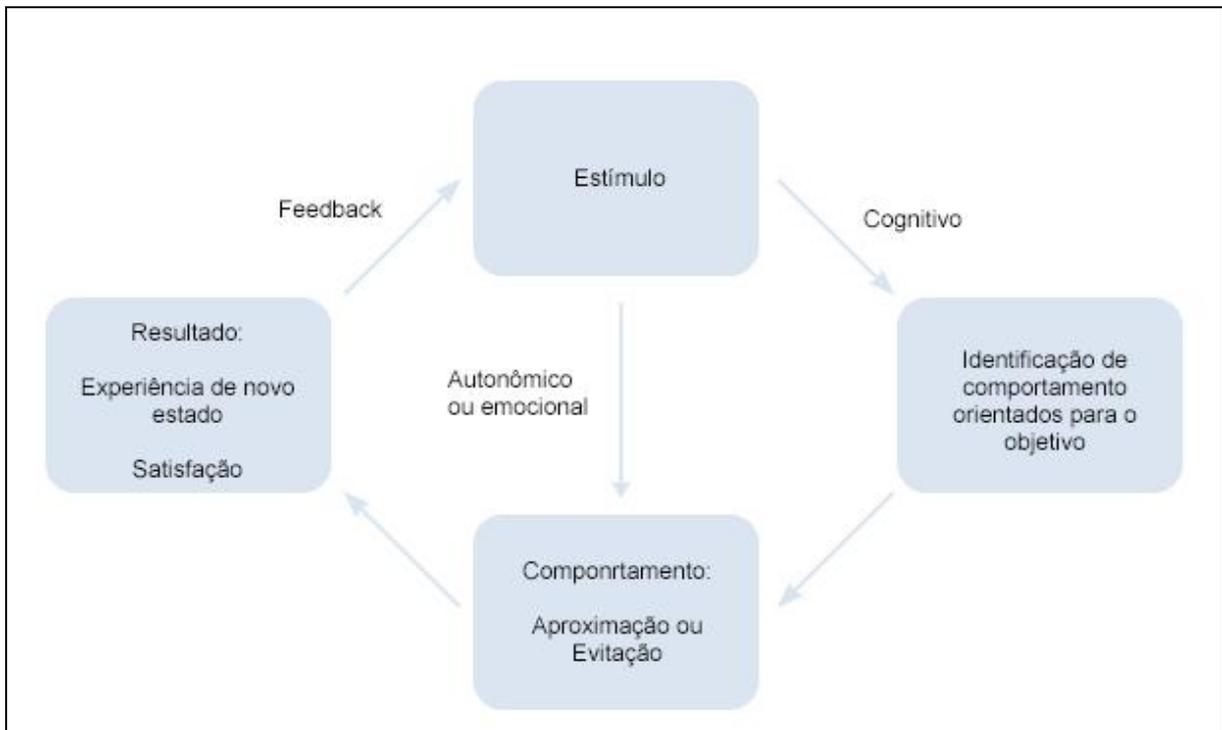
A segunda etapa está relacionada à identificação de comportamentos perante o objetivo. Quando o estímulo é autônomo ou emocional, o processo pode levar direto ao comportamento, contudo, se o estímulo for cognitivo, há um processo de identificação que busca alcançar os objetivos (LARENTIS, 2009).

A terceira parte do processo de motivação, segundo Larentis (2009), diz respeito ao comportamento orientado para o objetivo, podendo ser de aproximação (buscar atingir o objetivo) ou evitação (proteger-se para atingir o objetivo, como evitar multas de trânsito).

Após o comportamento, tem início a etapa final, a fase da experiência e da (in)satisfação, na qual o resultado será utilizado como *feedback*. Se o resultado for positivo (gerando satisfação), o estímulo que gerou a ação é acalmado; caso o resultado seja negativo, o processo se inicia novamente (LARENTIS, 2009).

O processo de motivação pode ser visualizado na Figura 5, a seguir.

Figura 5 - Processo de motivação.



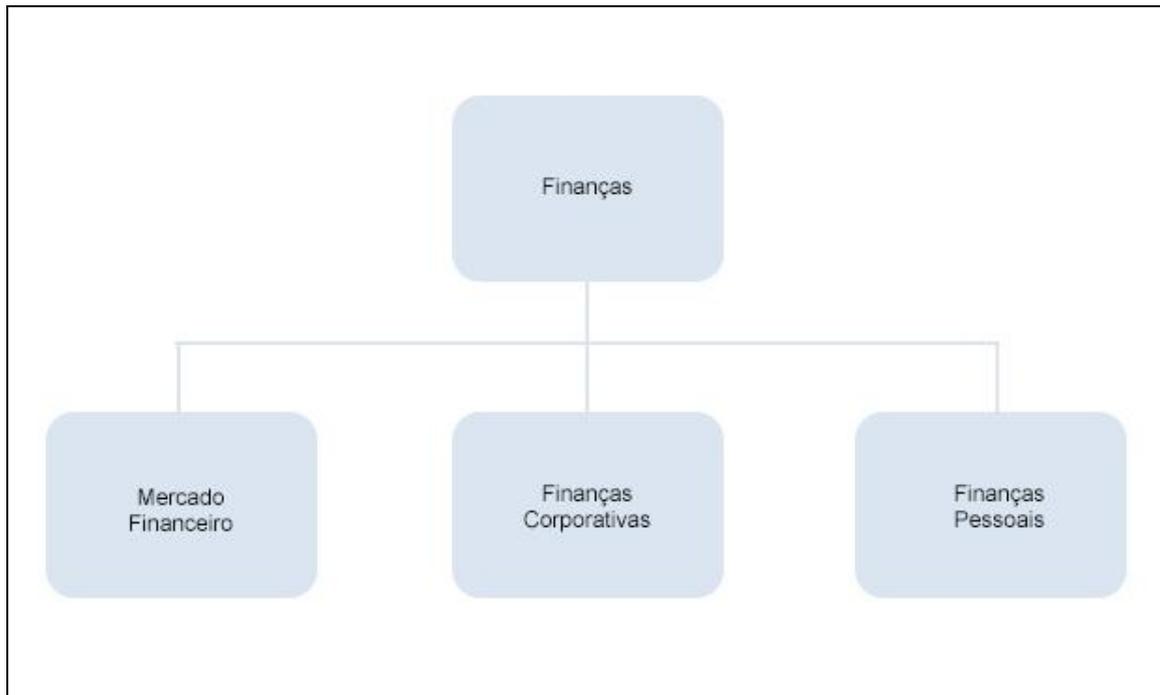
Fonte: Adaptado de Larentis (2009).

2.4 Administração financeira

Assaf Neto e Lima (2014) sustentam que, como qualquer ciência, as Finanças trazem, em sua evolução, o desenvolvimento do mundo contemporâneo. O seu conteúdo passou a ser mais abrangente e houve uma maior necessidade da figura do administrador financeiro.

Para os autores, é possível subdividir as Finanças em três grandes segmentos: Mercado Financeiro, Finanças Corporativas e Finanças Pessoais (ASSAF NETO; LIMA, 2014). Para uma melhor visualização, é possível observar o diagrama da Figura 6.

Figura 6 - Diagrama dos segmentos das Finanças.



Fonte: Adaptado Assaf Neto e Lima (2014).

Segundo Assaf Neto e Lima (2014), o estudo do mercado financeiro abrange o comportamento dos mercados, seus valores mobiliários e títulos negociados, e, obviamente, as instituições que atuam nesse mercado. Já o segmento que estuda os processos e tomadas de decisões nas organizações é o das finanças corporativas. Por fim, os autores trazem as finanças pessoais, que, para eles, é um segmento relativamente novo, que vem ganhando importância com os estudos relacionados aos investimentos e financiamentos das pessoas físicas. Além disso, vale dizer que Assaf Neto e Lima (2014) entendem que há uma ligação entre finanças pessoais e mercado financeiro.

Os referidos autores tratam as finanças pessoais como sinônimo das finanças comportamentais, e explicam que foi a partir dos trabalhos de Kahneman e Tversky que as finanças comportamentais ganharam força, pois, nesses estudos, foi introduzida a ideia de união entre os comportamentos econômicos e psicológicos (ASSAF NETO; LIMA, 2014).

O gerenciamento dos ganhos e das despesas de cada pessoa é, para Assaf Neto e Lima (2014), o que se estuda no campo das Finanças Pessoais. Na visão dos autores, são poucos os brasileiros que fazem o controle das despesas e receitas, ação essa necessária para se ter a real dimensão da sua saúde financeira.

No seu entender, antes de começar a controlar os gastos, é preciso entendê-los, e, para isso, Assaf Neto e Lima (2014) sugerem a seguinte fórmula:

$$\textit{Sobras (poupança)} = \textit{Receitas} - \textit{Despesas}$$

Os autores ainda expõem que um dos maiores desafios das pessoas é saber onde o dinheiro foi usado. Para isso, sugerem que seja realizado o planejamento, pelo qual é possível saber “por onde escoar hoje boa parte da sua renda” (ASSAF NETO; LIMA, 2014, p. 11).

2.4.1 Educação financeira

“O princípio da educação financeira é: saber como ganhar, gastar, poupar e investir seu dinheiro para melhorar a sua qualidade de vida” (SILVA, 2013, p. 6).

Segundo Silva (2013), para que uma educação financeira seja efetiva, é imprescindível que haja o equilíbrio nas finanças, ou seja, saber direcionar os recursos para estabilizar as contas e também estabelecer reservas. Para que isso ocorra, faz-se necessário um planejamento, ou seja, ser organizado ao lidar com o dinheiro, agindo racionalmente e mensurando os objetivos e as metas a serem cumpridas pelo plano.

Para realizar o planejamento, é essencial elaborar um controle de receitas e despesas, ou seja, obter um orçamento financeiro, como explica Silva (2013, p. 7): “Um bom orçamento familiar é o primeiro passo no processo da educação financeira. Possibilita tirar proveito do momento econômico e político, gerar a satisfação pessoal, promover equilíbrio e controle, enfim, assumir um projeto de vida”.

2.4.2 Planejamento financeiro

Para Macedo Junior (2013), planejamento financeiro é um assunto bastante discutido, inclusive há bastante tempo. Como exemplo, o autor ressalta que, no século XVII, Jean de La Fontaine, com a fábula da cigarra e da formiga, já trazia a ideia de se pensar no futuro ou no presente.

Macedo Junior (2013) ainda salienta que a mitologia grega também trazia o dilema “previdente *versus* imprudente”, com a história de Prometeu e Epimeteu.

O autor afirma que “o processo de gerenciar seu dinheiro com o objetivo de atingir a satisfação pessoal” nada mais é do que o planejamento financeiro (MACEDO JUNIOR, 2013, p. 41). Tal processo permite o controle da situação financeira, proporcionando o atendimento das necessidades e o alcance dos objetivos pessoais. O planejamento inclui “[...] programação do orçamento, racionalização dos gastos e otimização dos investimentos” (MACEDO JUNIOR, 2013, p. 41).

Quanto aos investimentos, um índice importante a ser levado em consideração é a rentabilidade, que, segundo o Banco Central do Brasil (BCB) (2013) é o retorno do investimento, o quanto se espera obter de dinheiro com aquele investimento. A rentabilidade é proporcional ao risco existente, e, por isso, o BCB (2013) coloca como importante a análise da rentabilidade prometida com a média do mercado.

Conforme Silva (2013), as pessoas que se planejam financeiramente aumentam as probabilidades de usufruir melhor as oportunidades e solucionar fatos inesperados mais facilmente.

Trindade, Righi e Vieira (2012), no resultado de uma pesquisa sobre o endividamento feminino, por exemplo, afirmam que, quanto maior o controle financeiro orçamentário, menos o grupo estudado estava preocupado com o dinheiro.

Na visão de Macedo Junior (2013), um planejamento financeiro bom é mais eficiente do que anos de trabalho, pois o planejamento não busca apenas o sucesso material, mas também o pessoal e o profissional.

Segundo o Banco Central do Brasil (2013), há uma dificuldade para que as pessoas se planejem financeiramente, devido à busca de prazer imediato, à pouca formação financeira e à memória inflacionária, por conta do período de hiperinflação vivido pelo país em 1994.

Macedo Junior (2013) explica que, com o planejamento, é possível gastar conforme as suas possibilidades, o que permite começar a poupar. O autor acredita que mesmo quem não gosta de controlar seus gastos tem eles controlados pela impossibilidade de crédito, e sugere que não é possível se gastar mais do que se ganha, pois, “a partir do momento em que essa pessoa passar a possuir dívidas superiores a seus ganhos, ela deixará de ter crédito e ficará impossibilitada de consumir ainda mais” (MACEDO JUNIOR, 2013, p. 42).

Outro fator abordado por Macedo Junior (2013) é em relação aos empréstimos. Para o autor, empréstimo não é sinônimo de problemas, visto que, quando há o uso de forma planejada, pode-se até economizar, como no caso em que um indivíduo solicita um empréstimo para comprar a casa própria e deixar de pagar aluguel.

O BCB (2013) também destaca vantagens no uso do crédito planejado, como a antecipação do consumo, quando necessário, para atender a emergências, como um acidente sofrido com o veículo, ou um problema de saúde inesperado, e também para aproveitar oportunidades, como fechar um negócio. Além das vantagens, o BCB (2013) elenca as seguintes desvantagens: limite de consumo futuro, risco de endividamento excessivo e custo da antecipação do consumo implicando em pagamento de juros. Ademais, para adquirir um empréstimo, é essencial que seja avaliado o custo efetivo total (CET) do financiamento, para assim fazer a melhor escolha frente às diferentes taxas de juros que os bancos propõem (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2013).

Fazer o planejamento financeiro somente quando há dívidas é considerado um erro, segundo Macedo Junior (2013), pois, nesse momento, o planejamento tem como consequência cortes de gastos e desgaste familiar. O ideal, para o autor, é fazer o planejamento quando não há problemas financeiros, já que assim é possível redirecionar gastos para um determinado objetivo.

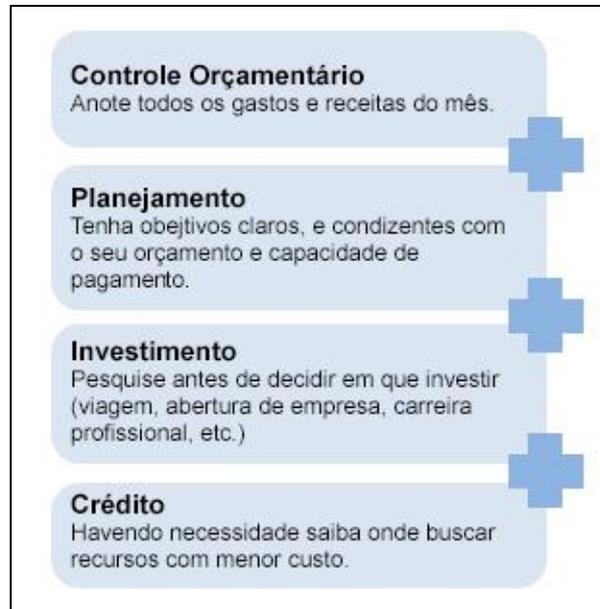
Na mesma linha de Macedo Junior (2013), Silva (2013, p. 14-15) considera importante o planejamento financeiro pessoal, a fim de programar o futuro:

Planejamento é um guia que deve ser seguido a fim de se alcançar os mais diversos objetivos pretendidos. Seja um objetivo específico para comprar um bem, investir na carreira profissional, montar um negócio, ou mesmo direcionar as suas ações. As nossas escolhas determinam o nosso futuro [...] não há como desvincular o planejamento e o controle financeiro dos projetos futuros. Elaborar um bom planejamento significa utilizar ferramentas fundamentais para a concretização dos planos.

Silva (2013) discorre que, para realizar um planejamento financeiro, é necessário avaliar os objetivos de vida; aprender a comprar, no sentido de saber escolher os produtos e serviços; evitar desperdícios; e avaliar as necessidades e prioridades. Além disso, a autora sustenta que as bases do planejamento são: estabelecer objetivos, notar as oportunidades, realizar orçamentos e elaborar planos de ação.

De forma simplificada, Silva (2013) elenca as ferramentas tratadas como essenciais para a realização de planos, como pode ser visualizado na Figura 7.

Figura 7 - Ferramentas para a organização financeira pessoal.



Fonte: Adaptado de Silva (2013).

De acordo com Silva (2013), essas ferramentas para a organização financeira pessoal, ilustradas na Figura 7, podem fazer com que o seu usuário gere uma poupança, faça uma reserva para se aposentar, entre outras finalidades de médio e longo prazos, como viagens e aquisição de bens.

No entender de Silva (2013), é importante traçar um plano de ação contendo todo o planejamento das ações necessárias para o alcance dos objetivos almejados. Para elaborar um plano de ação, é necessário responder a seis perguntas: (i) o que fazer? – que é respondida pelo objetivo almejado; (ii) por que fazer? – que deve ser respondida pela razão de ser; (iii) quem vai fazer? – elencando-se o responsável pela ação; (iv) quando? – que deve ser respondida com o prazo para que o objetivo seja alcançado; (v) como? – cuja resposta são os meios e métodos para alcançar o objetivo; e, por fim, (vi) quanto vai custar? – que traz os valores necessários para atingir o objetivo.

Macedo Junior (2013) elucida que o primeiro passo para a criação do planejamento financeiro é determinar a atual situação financeira. Para isso, é necessário fazer o seu balanço patrimonial, no qual é listado tudo o que o indivíduo possui, além de suas despesas e receitas mensais. Com o balanço patrimonial, é

possível verificar o patrimônio líquido do indivíduo através das diferenças de ativos e passivos.

Reis (2009) afirma que, para a contabilidade tradicional, os ativos são constituídos pelos bens e direitos que o indivíduo (ou empresa) possui; já os passivos estão ligados aos deveres e às dívidas contraídas, o que o autor chama de obrigações. Entretanto, para Kiyosaki (2000), quando os ativos geram despesas, eles devem ser considerados passivos ou falsos ativos. Assim, por exemplo, um imóvel, por gerar despesas, é considerado um falso ativo; contudo, se ele for alugado para um terceiro, vai gerar receitas e será considerado um ativo.

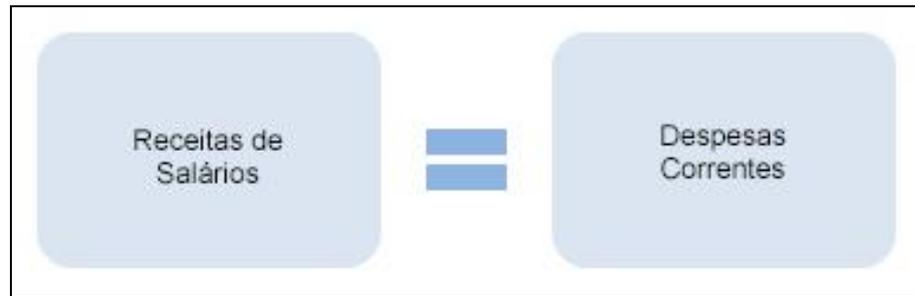
Macedo Junior (2013) também aborda a questão da liquidez dos ativos, que está ligada à facilidade de venda daquele bem, ou seja, bens que são vendidos mais rapidamente têm maior liquidez. Conforme o Banco Central do Brasil (2013), a liquidez é a capacidade de um artigo ou investimento ser transformado em dinheiro, em qualquer instante e por um valor justo.

O controle de orçamento familiar, conforme Macedo Junior (2013), pode ser feito por meio da criação de um fluxo de caixa, no qual se tem o controle das entradas e saídas de capital. O autor considera a elaboração do fluxo de caixa essencial, visto que possibilita a verificação dos hábitos de consumo, afinal, há a descrição da sua renda, bem como uma estimativa de gastos, sejam eles fixos ou variáveis. Macedo Junior (2013) sugere que o fluxo de caixa seja dividido em categorias, tais como alimentação, moradia, transporte, saúde, lazer etc. O autor exemplifica balanço patrimonial e fluxo de caixa da seguinte maneira: “O balanço é como uma foto, que registra um momento da sua vida. O fluxo de caixa é como um filme do que está acontecendo nas suas finanças” (MACEDO JUNIOR, 2013, p. 53).

Vale notar que o orçamento é deficitário quando as receitas são menores do que as despesas; neutro, ou equilibrado, quando as receitas são iguais às despesas; e superavitário quando as receitas são maiores do que as despesas. A gestão orçamentária deve demonstrar o estado das finanças, e, a partir disso, ao longo do tempo, o orçamento deve ajudar as pessoas a serem superavitárias (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2013).

Para Kiyosaki (2000), há três modelos de fluxo de caixa. Um deles é o fluxo de caixa dos pobres, no qual todo o salário é consumido em despesas correntes, não possuindo acesso ao crédito e com conquistas baseadas em pequenas poupanças. Este fluxo de caixa pode ser evidenciado na Figura 8.

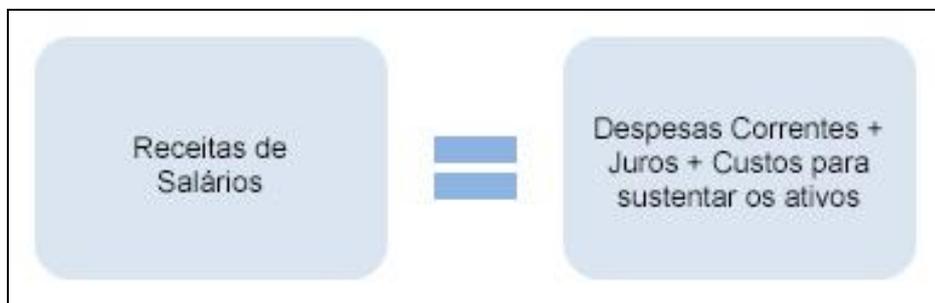
Figura 8 - Fluxo de caixa dos pobres.



Fonte: Adaptado de Macedo Junior (2013).

O segundo fluxo de caixa exposto por Kiyosaki (2000) é o fluxo de caixa da classe média, no qual as receitas são provenientes de um emprego, de uma atividade de autônomo ou de rendas geradas por pequenas empresas, porém as despesas são realizadas com ativos que geram gastos (falsos ativos), além das despesas correntes. Normalmente, neste caso, os falsos ativos são adquiridos por meio de crédito, e o passivo é constituído por uma vasta lista de gastos, como condomínio, diarista, financiamentos etc. Tal situação pode ser exemplificada na Figura 9.

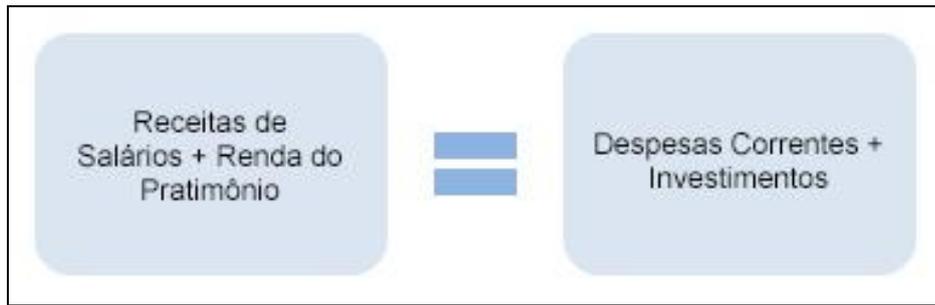
Figura 9 - Fluxo de caixa da classe média.



Fonte: Adaptado de Macedo Junior (2013).

Por fim, Kiyosaki (2000) apresenta o terceiro modelo de fluxo de caixa, o fluxo de caixa dos ricos. Neste caso, as receitas são provenientes dos salários e dos investimentos realizados, sejam mobiliários ou imobiliários. A maior parte dos ativos desse grupo de pessoas gera renda, sendo que parte dela é consumida e parte é reinvestida. Este fluxo de caixa pode ser exemplificado na Figura 10.

Figura 10 - Fluxo de caixa dos ricos.



Fonte: Adaptado de Macedo Junior (2013).

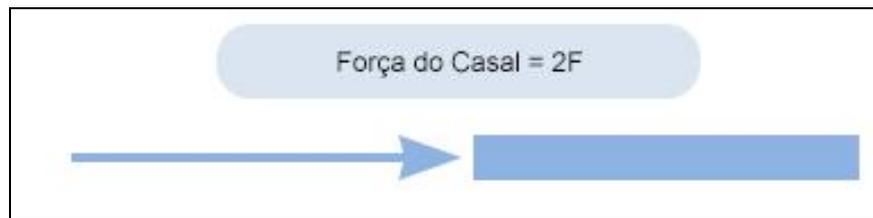
O segundo passo do planejamento financeiro, segundo Macedo Junior (2013), é a definição dos objetivos. É preciso saber aonde se quer chegar daqui a 5, 10 ou 30 anos. Para isso, o autor sustenta que os objetivos precisam ser possíveis de atingir, específicos, mensuráveis, previsíveis e priorizados. Ou seja, é necessário saber o que se quer, quando se quer, o que é preciso para alcançar o objetivo e, caso tenha mais de um objetivo, qual será realizado primeiro.

Cumprir mencionar que o Banco Central do Brasil (2013) também traz esse passo como essencial, porém fala em transformar sonhos em projetos, e, para isso, é necessário determinar qual é precisamente o objeto do sonho.

Ademais, Macedo Junior (2013) acredita que é importante criar metas para que se alcancem os objetivos. Para tanto, o autor sugere metas de curto prazo, médio prazo e longo prazo. Macedo Junior (2013) acredita que o curto prazo é um período de até um ano, o médio prazo está entre 2 a 5 anos e o longo prazo é daqui a 5 anos ou mais. Esse é também o segundo passo para o BCB (2013), pois somente com o estabelecimento de metas claras e objetivas é que o indivíduo consegue saber quando será capaz de realizar o seu sonho.

O terceiro passo trazido por Macedo Junior (2013) é a criação de metas de curto prazo para cada objetivo. É necessário pensar em como atingir os objetivos e como eles serão incluídos no orçamento. É interessante que o indivíduo tenha um plano, que pode envolver o momento atual, mas que também pode ter a sua rota alterada. O autor ainda expõe a necessidade de se ter os objetivos alinhados com os demais familiares, entendendo que fazer esse alinhamento funciona como um vetor, posto que, se eles estiverem na mesma direção e sentido, há mais força para alcançar o objetivo. Macedo Junior (2013) traz o seguinte exemplo, ilustrado na Figura 11:

Figura 11 - Alinhamento dos objetivos.



Fonte: Adaptado de Macedo Junior (2013).

É relevante ressaltar, também, que, para o BCB (2013), assim como para Macedo Junior (2013), a participação dos familiares, bem como o comprometimento de cada membro, é imprescindível para o sucesso da gestão financeira familiar. É necessário compreender que cada membro possui um comportamento diferente, e, a partir do momento em que são compreendidos os perfis de cada um deles, pode-se seguir uma abordagem apropriada de orçamento, fazendo com que o processo seja harmônico e que os membros trabalhem em conjunto.

O quarto passo do processo de planejamento financeiro consiste em avaliar a melhor forma de atingir as metas. Macedo Junior (2013) coloca que esta fase é bastante pessoal, pois cada pessoa estabelece a maneira que melhor lhe atende, mas o ideal é trabalhar com pequenas ações diárias, as quais acabam encurtando o caminho. Uma das estratégias utilizada é fazer regularmente o orçamento, tentando-se manter o equilíbrio entre receitas e despesas e estabelecendo uma poupança mensal como meta. Outra estratégia abordada pelo autor é separar mensalmente uma quantia fixa para reservar para investimentos. A terceira estratégia abordada é a “falsa noção de escassez”, quando um membro da família é responsável pelo dinheiro, porém, muitas vezes, pode não repassar a real situação financeira para os demais (MACEDO JUNIOR, 2013).

O quinto passo se refere à execução dos passos anteriores. Macedo Junior (2013) explica que é fundamental ter anotado suas metas e objetivos para que se saiba por onde seguir e para que se possa executar o último passo, que se refere à revisão constante das estratégias.

Para o BCB (2013), as vantagens em se planejar o consumo são as seguintes: controlar o endividamento pessoal – mesmo que haja dificuldades, a pessoa que possui um planejamento consegue sair mais rápido das dívidas do que quem não possui um planejamento; auxiliar na preservação e no aumento do patrimônio, pois o planejamento ajuda as pessoas a serem disciplinadas; eliminar os

gastos desnecessários, visto que há um planejamento que diminui o risco de ocorrer situações inesperadas; utilizar os juros a seu favor, pois é possível otimizar a utilização de crédito, reduzindo os juros; e maximizar recursos disponíveis, realizando as atitudes apresentadas a seguir.

O BCB (2013) elenca algumas atitudes que podem ser tomadas pelo consumidor para que ele não gaste mais do que ganha na hora das compras. Para o comércio: pesquisar preço; negociar; tentar conseguir desconto por pagar com dinheiro no lugar do cartão; atentar-se ao real valor dos produtos e não somente ao das suas parcelas. Para o supermercado: ter uma lista de compras com os preços médios que costuma pagar; se levar crianças, combinar o que será comprado por elas antes mesmo de sair de casa; comparar preços; comprar produtos da época; experimentar marcas diferentes; aproveitar promoções; entre outras atitudes.

Ainda no que tange ao planejamento financeiro, Assaf Neto e Lima (2014) trazem uma visão empresarial. Para os autores, o planejamento procura evidenciar as necessidades de crescimento, bem como identificar dificuldades, de modo que, com ele, é possível selecionar com segurança os ativos mais rentáveis.

Não obstante estarem abordando o âmbito empresarial, Assaf Neto e Lima (2014) expõem, também, a ideia de controle financeiro, entendendo que acompanhar e avaliar o desempenho financeiro (despesas, receitas, endividamento, etc.) faz com que se torne viável adotar possíveis medidas corretivas para desvios que venham a ocorrer em relação ao que foi previsto e o que foi de fato realizado.

Cabe observar que Assaf Neto e Lima (2014) ainda apresentam a importância da administração de ativos e passivos. Com a realização dessa gestão, é possível tomar medidas para redução de custos, acompanhamento de liquidez, e até definir alguns investimentos.

2.4.3 Planejador financeiro

Segundo o Instituto Brasileiro de Certificação de Profissionais Financeiros (IBCPF) (2015), a profissão do planejador financeiro é relativamente nova no Brasil, o que proporciona um amplo campo de atuação. Os planejadores financeiros devem ser certificados e podem atuar em empresas de planejamento financeiro, como consultores de investimento, em *multi-family offices*, e em bancos e instituições financeiras.

De acordo com o IBCPF (2015), os planejadores financeiros possuem a capacitação adequada para prestarem serviços de planejamento financeiro pessoal e podem trabalhar com especialidade em determinadas áreas ou com tipos específicos de clientes. Além disso, o IBCPF (2015) considera que esse profissional deve ser multiespecialista, possuir uma visão estratégica, além de ter conhecimentos relacionados a investimento, gerenciamento de risco, previdência complementar, seguros e planejamento, seja financeiro, fiscal ou sucessório.

Em síntese, o planejador financeiro atua como consultor, avaliando os objetivos, as necessidades e as expectativas de cada cliente, com o intuito de fornecer a melhor estratégia de acordo com o perfil do cliente (INSTITUTO BRASILEIRO DE CERTIFICAÇÃO DE PROFISSIONAIS FINANCEIROS, 2015).

Pires (2005) salienta que o planejador financeiro, ou consultor, auxilia não só no planejamento, mas no gerenciamento e no controle das finanças pessoais. O autor explica que o objetivo é tornar o patrimônio da pessoa física mais rentável com o menor custo. Para Pires (2005), quando se busca orientação para investimentos, pode-se procurar informações em instituições financeiras; entretanto, é necessário ter ciência de que os gerentes de bancos e os funcionários de corretoras devem atingir metas vendendo produtos.

Nas palavras de Frankenberg (1999, p. 32),

A escolha do planejador financeiro pessoal deve ser dada a mesma importância que se dá ao médico da família. Quanto mais ele conhecer você, sua família e suas finanças, melhor. Ele tanto pode ser um gerente de contas (*account manager*) de alguma instituição financeira ou entidade de previdência complementar como uma pessoa ou empresa independente. De qualquer forma, conhecimento profissional, idoneidade, experiência, empatia, etc. são elementos fundamentais para determinar a escolha da empresa ou indivíduo que deve cuidar de seu patrimônio.

2.4.4 Equilíbrio financeiro

Conforme Kiyosaki (2000), uma das causas de muitos problemas financeiros parte do desejo das pessoas de acompanharem a maioria.

Vilain (2011) explica que isso faz parte do sempre querer ter mais e da ideia de que pertencer a determinado nível social é algo diretamente ligado aos bens que se possui. Segundo a autora, o desejo de possuir bens que vão alterar o nível social é um dos fatores que afeta o equilíbrio financeiro de muitas famílias, fazendo com que o indivíduo se torne um escravo das próprias dívidas.

Torraca (2010) entende que o equilíbrio financeiro está ligado ao saldo final quando se faz a diferença entre as receitas e as despesas do sistema. A autora explica que o equilíbrio financeiro existe quando se possui saldo final zero ou positivo, logo, o saldo negativo demonstra uma situação de desequilíbrio financeiro. Ou seja, após o recebimento das receitas, é necessário que se desembolse um valor para pagamento das despesas, e, no final, possuir um saldo positivo ou zero.

2.5 Visão macroeconômica

Sen (2010), em sua obra “Desenvolvimento como liberdade”, apresenta ao leitor uma nova concepção sobre miséria, pobreza e bem-estar social. O autor procura trazer uma abordagem mais ampla sobre desenvolvimento, explicitando que o mesmo não está somente ligado aos fatores econômicos, ou ao Produto Interno Bruto (PIB), devendo estar associado, também, com a melhoria na vida dos indivíduos da sociedade, bem como com a fortificação de suas liberdades – serviços de educação, saúde, direitos civis, liberdade política etc.

Com a restrição de suas liberdades, Sen (2010) expõe que o indivíduo está sujeito a não alcançar idades mais avançadas, não participar ativamente da política, entre outras limitações, o que é uma condição degradante, segundo o autor. “O que as pessoas conseguem realizar é influenciado por oportunidades econômicas, liberdades políticas, poderes sociais e por condições habilitadoras, como boa saúde, educação básica e incentivo e aperfeiçoamento de iniciativas” (SEN, 2010, p. 18).

Outro fator apontado por Sen (2010) é que poder usufruir de suas liberdades não só contribui para o desenvolvimento, mas também para a fortificação de liberdades constitutivas. Seguindo o mesmo raciocínio, o autor ressalta que a privação de uma liberdade, por exemplo, a liberdade econômica, contribui ativamente para a limitação de outras naturezas de liberdade.

Sen (2010) defende a ideia de expansão de capacidades, ou seja, que as pessoas devem ter o tipo de vida que valorizam e que o Estado deve proporcionar isso. Sobre os mercados, o autor entende que “A contribuição do mecanismo de mercado para o crescimento econômico é obviamente importante, mas vem depois do reconhecimento da importância direta da liberdade de troca – de palavras, bens, presentes” (SEN, 2010, p. 20).

Para Porter (1999), em algumas ocasiões, a escassez de insumos pode se tornar uma vantagem competitiva, pois, no momento em que as empresas se vêem obrigadas a lutar contra um fator que as atrapalha, a produtividade, a criatividade e a inovação começam a se desenvolver, fazendo com que seja criada uma nova tecnologia, a fim de resolver um problema, como é o caso, por exemplo, da carência de disponibilidade de terra e da questão do clima não tão favorável para a Holanda e sua produção de flores, onde foi criado “[...] um sistema de alta tecnologia de cultivo em estufas durante todo o ano. Os holandeses aprimoraram continuamente a tecnologia exclusiva e especializada que assegura a alta produtividade dos recursos e sustenta a competitividade” (PORTER, 1999 p. 373).

Ainda de acordo com Porter (1999), a abundância de recursos naturais, ou de mão de obra, faz com que as empresas gastem de forma inútil esses recursos, o que pode ser explicado pela vantagem que a escassez proporciona, ou seja, essa abundância pode proporcionar uma falta de vantagem competitiva. A abundância pode gerar um comodismo que se torna improdutivo, aplicando-se, assim, mão de obra e recursos naturais em vão, desperdiçando-os.

Diante de todo o exposto, vale lembrar que este capítulo tratou dos cenários industriais, ressaltando a importância do estudo do ambiente. Também foi exposta, durante o capítulo, a questão de administração de projetos, elencando-se os elementos que fazem parte de projetos, a função do gerente de projetos e a definição de escritórios de projetos. Na parte de comportamento de compra, foram colocados diversos fatores que influenciam o consumidor, abrangendo fatores culturais, sociais, motivação, entre outros. Já na etapa de administração financeira, foram tratados desde conceitos básicos sobre o tema finanças pessoais até assuntos mais pontuais, como educação financeira, planejamento financeiro, o papel do planejador financeiro e equilíbrio financeiro. Por fim, foi abordada a visão macroeconômica, na qual se trouxe o entendimento de Sen (2010) acerca do desenvolvimento como liberdade e o raciocínio de Porter (1999) sobre a questão de abundância.

3 METODOLOGIA

“Pode-se definir método como caminho para se chegar a determinado fim. E método científico como o conjunto de procedimentos intelectuais e técnicos adotados para atingir o conhecimento” (GIL, 2008, p. 8).

3.1 Pesquisa descritiva

De acordo com Malhotra *et al.* (2005), a pesquisa descritiva é um tipo de pesquisa conclusiva, que tem como finalidade a descrição de algo.

No caso deste trabalho, trata-se da descrição dos dados referentes à educação financeira do setor farmacêutico de Florianópolis.

Malhotra *et al.* (2005) afirmam ser necessário que uma pesquisa descritiva esteja atrelada a um conhecimento já existente sobre o assunto, e, por conta disso, esse tipo de pesquisa deve ser antecedida de uma questão-problema. A etapa descritiva consiste em três métodos de realização: o levantamento de campo, a observação e o experimento.

Gil (2008) entende que a pesquisa descritiva tem como objetivo a descrição de características de determinado fenômeno ou população, bem como o estabelecimento de relações entre determinadas variáveis. O autor explica que diversos estudos podem possuir tal classificação e que uma de suas principais características está no uso de técnicas padronizadas de coleta de dados.

3.1.1 Levantamento de campo

Conforme Malhotra *et al.* (2005), utiliza-se o método de levantamento de campo quando se possui um extenso número de pessoas possíveis a entrevistar e também quando a entrevista apresenta diversas perguntas, ou seja, o método acontece por meio de questionamentos sobre um assunto que atinge diversas pessoas. Os indivíduos podem ser entrevistados por diversos meios, como pessoalmente, telefone, internet, e também pelo correio.

Devido aos objetivos do presente trabalho, optou-se pela realização do levantamento de campo, com a finalidade de conhecer a opinião, o perfil e as opiniões dos farmacêuticos (profissionais liberais) de Florianópolis a respeito da

própria educação financeira. Para Malhotra *et al.* (2005), o levantamento de campo é de fácil aplicação e os dados são confiáveis, devido à limitação de resposta que ele permite, por meio de questões fechadas. Contudo, nesta pesquisa, houve, também, questões abertas para a realização da análise qualitativa a respeito do assunto.

Cabe elucidar, ainda, que, no levantamento de campo, é feita a utilização de perguntas e de respostas fixas, o que restringe a variabilidade nos resultados, fazendo com que a codificação, a análise e a interpretação dos dados sejam relativamente simples. Além disso, trata-se do único dos três métodos possíveis de aplicação de questionário.

3.1.2 Instrumento para coleta de dados

Como demonstrado por Malhotra *et al.* (2005), a coleta de dados para este trabalho foi realizada por meio eletrônico, através da internet. Vale notar que existem vantagens no método eletrônico; algumas delas são: o baixo custo, a ausência de problemas com equipe de campo e a falta de tendenciosidade por parte do entrevistador, deixando assim o entrevistado livre para a sua resposta, não sendo influenciado a responder aquilo que o entrevistador deseja (MALHOTRA *et al.*, 2005).

Além do método eletrônico, também foi utilizado o levantamento de campo pessoal, que, conforme Malhotra *et al.* (2005), consiste na abordagem de pessoas em seu domicílio ou em locais públicos.

Segundo Gil (2008), o questionário nada mais é do que uma técnica de investigação que abrange diversas questões que são levadas aos indivíduos com o propósito de colher informações do público-alvo, seja sobre crenças, comportamentos, sentimentos etc.

Para a elaboração e aplicação do questionário, foi utilizado o *software* livre da empresa Google, intitulado Google Forms. O questionário apresentou as seguintes variedades de perguntas, definidas por Malhotra *et al.* (2005):

- dicotômicas fechadas, as quais são formadas por apenas duas opções, opostas entre si;
- fechadas de múltipla escolha, que podem ser de escala intervalar ou de escala nominal, caracterizadas, respectivamente, por possuir distâncias

numericamente iguais na escala, comparando diferenças, e números como rótulos ou etiquetas para identificar e classificar objetos;

- fechadas de *check-list*, as quais admitem que o respondente assinale mais de uma opção; e
- abertas, permitindo que os entrevistados respondam com as suas próprias palavras.

A entrevista foi, portanto, de cunho qualitativo e quantitativo: qualitativo, referente à análise de perguntas abertas; quantitativo, no que tange às perguntas fechadas, com o intuito de levantar números e cruzar dados, a fim de mostrar resultados concordantes entre si, e também discordantes (MALHOTRA *et al.*, 2005).

3.1.3 Amostra

Para definir a amostra, foi necessário determinar a população. Para Malhotra *et al.* (2005) e Gil (2008), uma população é um conjunto constituído por pessoas que compartilham de um fator em comum, e uma amostra é caracterizada por ser um subgrupo dos elementos de uma população.

No presente trabalho, a população considerada é formada pelos farmacêuticos profissionais liberais da cidade de Florianópolis, capital do estado de Santa Catarina, e a amostra utilizada deveria atender a um subgrupo de 221 pessoas.

Entretanto, como o questionário aplicado foi divulgado por órgãos representantes dos farmacêuticos em Santa Catarina, nem todos os respondentes residem ou trabalham na região da Grande Florianópolis/SC. Além disso, também não houve adesão somente de profissionais liberais, e foi somado um total de 238 respondentes.

A amostra utilizada, de acordo com Malhotra *et al.* (2005), foi a não probabilística, a qual faz uso de um grupo de pessoas respondentes restrito. Para a realização da escolha da amostra desta pesquisa, foi utilizado o julgamento, também nomeado de intencional, no qual os respondentes são escolhidos segundo um fator predeterminado pelo pesquisador. Por não se utilizar de uma seleção aleatória simples para escolha dos respondentes, trata-se de um método não probabilístico.

O fator preestabelecido pelas pesquisadoras para a participação dos farmacêuticos, profissionais liberais, como respondentes da pesquisa foi o fato de

uma das acadêmicas ter contato direto com uma profissional farmacêutica, facilitando o envio dos questionários para os profissionais da área, caracterizando, assim, uma amostragem por acessibilidade, ou por conveniência, a qual é definida por Gil (2008) como um método menos criterioso de amostragem, desprovida de rigor estatístico, na qual o investigador busca por elementos aos quais possui acesso, aceitando que, de alguma maneira, a amostra possa representar o todo.

Como a população escolhida foi composta pelos farmacêuticos profissionais liberais da Grande Florianópolis/SC, os dados foram calculados com base nos números registrados pelo Conselho Regional de Farmácia de Santa Catarina (CRF/SC) e repassados via *e-mail* para as pesquisadoras. Conforme dados do CRF/SC, enviados por *e-mail*, Florianópolis possui 1.287 profissionais farmacêuticos, porém, não foi possível obter de fato a quantidade de profissionais liberais da Grande Florianópolis².

Para realizar o cálculo sobre a amostra necessária para atingir dados satisfatórios, foi utilizada a fórmula a seguir, sugerida por Gil (2008):

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{e^2(N - 1) + z^2 * p * q}$$

Onde:

n = número de elementos da amostra;

N = número de elementos da população;

z = valor da variável z para o nível de confiabilidade adotado (i.c = 95%, z = 1,96);

p = proporção de ocorrência da variável em estudo na população;

q = proporção de não ocorrência da variável em estudo na população Q = (1-P);

e = precisão da amostra ou erro máximo admitido.

$$n = \frac{1,96^2 \times 0,5 \times 0,5 \times 1287}{0,06^2 (1287 - 1) + 1,96^2 \times 0,5 \times 0,5}$$

² Dados enviados por *e-mail* diretamente às pesquisadoras pelo CRF/SC.

$$n = \frac{1236,0348}{5,59}$$

$$n = 221,11$$

Sendo assim, a amostra ideal é de 221 pessoas ou mais para a realização da pesquisa.

3.1.4 Procedimentos

A elaboração das perguntas do questionário foi feita através de dados secundários coletados durante a elaboração da contextualização e da fundamentação teórica do presente trabalho. As questões foram apresentadas e discutidas com o orientador do trabalho de curso (TC), proporcionando melhorias e reformulação de algumas questões.

Como um dos métodos utilizados para a realização deste TCC foi o recrutamento *on-line*, o questionário foi divulgado com a ajuda do Sindicato dos Farmacêuticos de Santa Catarina (SindFar/SC), do Conselho Regional de Farmácia de Santa Catarina (CRF/SC), do Programa de Pós-Graduação em Farmácia (PPGFAR) da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), bem como em redes sociais e através da intranet de algumas redes farmacêuticas.

Além do recrutamento eletrônico, foi utilizado o levantamento de campo pessoal, e, nesse caso, devido ao público estudado, a abordagem para obter parte dos respondentes foi realizada em farmácias da Grande Florianópolis/SC.

3.1.5 Análise dos dados

Para realizar a compilação e a análise dos dados, foram empregados a ferramenta *on-line* Google Forms e o programa Microsoft Excel.

A ferramenta Google Forms foi utilizada para a aplicação do questionário, Ela recebe as respostas e automaticamente as grava em uma planilha. Desse modo, a utilidade dessa ferramenta está nas necessidades iniciais em relação à análise e compilação dos dados.

De uma maneira geral, a ferramenta disponível pelo Google Forms foi utilizada para realizar a tabulação simples dos dados, que “[...] consiste na simples contagem das frequências das categorias de cada conjunto” (GIL, 2008, p. 159). Já o Excel foi utilizado para realizar a tabulação dos dados cruzados, que “[...] consiste na contagem das frequências que ocorrem juntamente em dois ou mais conjuntos de categorias” (GIL, 2008, p. 159). Foram gerados gráficos e tabelas tanto no Google Forms quanto no Excel.

Para a realização de análise dos dados do questionário, foram empregados métodos como tabelas de frequências de respostas, gráficos e cruzamento dos dados. A escolha desses métodos se deu devido à clareza e objetividade que essas ferramentas transmitem, facilitando, assim, o entendimento para que a análise fosse feita de maneira mais eficiente.

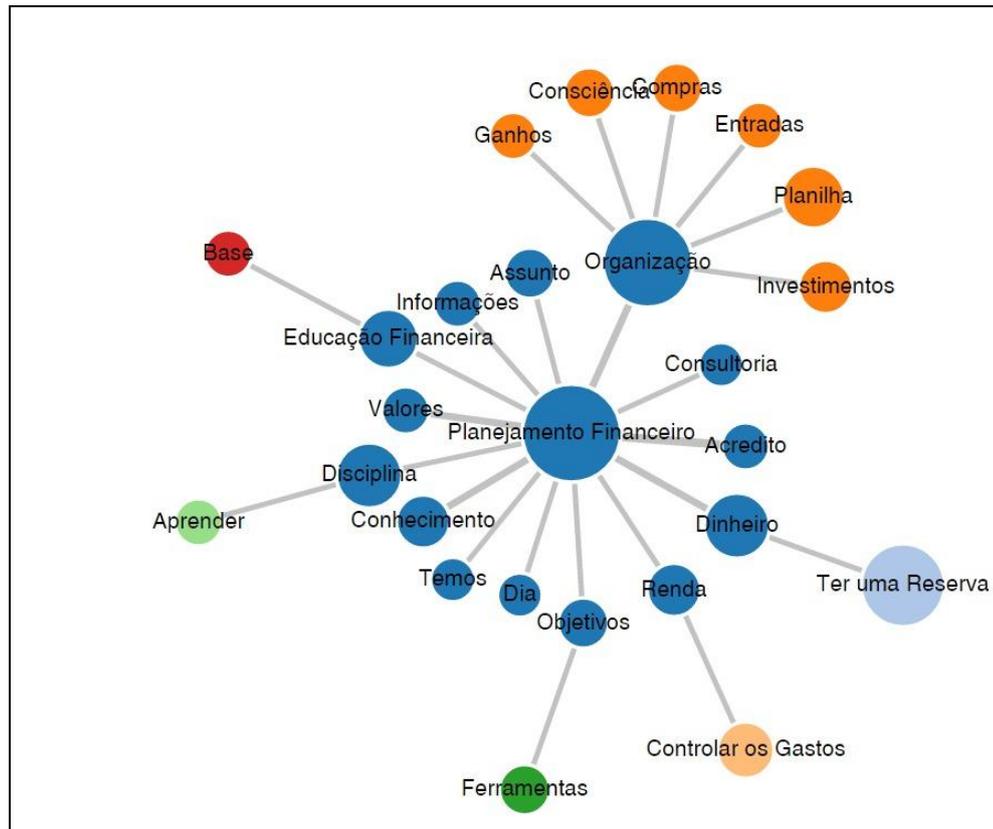
Em relação aos dados qualitativos, foi utilizado o Núcleo de Governança e Educação Corporativa (Nugecorp), que, em atendimento à demanda específica da antiga Secretaria de Políticas de Promoção da Igualdade Racial da Presidência da República (Seppir/PR), desenvolveu uma ferramenta computacional, a partir de algoritmo matemático, para a análise de propostas que gerariam políticas públicas para a promoção da igualdade racial.

Conforme entrevista³ realizada com um dos pesquisadores do referido núcleo da UFSC, a ferramenta em questão permite sistematizar dados de pesquisas e destacar palavras-chave com maior ou menor incidência, relacionando-as entre si.

O algoritmo gerou um gráfico dinâmico, a partir de um arquivo contendo as respostas (amostra), conforme descrito na Figura 12, a seguir:

³ Entrevista realizada com Eduardo Lobo, coordenador de projetos, em 27 de abril de 2016, no *campus* da Universidade Federal de Santa Catarina, exclusivamente para este estudo.

Figura 12 - Gráfico dinâmico das respostas qualitativas.



Fonte: Elaborada pela ferramenta computacional desenvolvida pelo Nugecorp.

Cumprе acrescentar que ainda há filtros que podem ser aplicados, de modo a refinar os resultados e interações.

3.2 Delineamento da pesquisa

Nas palavras de Gil (2008, p. 49),

O delineamento refere-se ao planejamento da pesquisa em sua dimensão mais ampla, envolvendo tanto a sua diagramação quanto a previsão de análise e interpretação dos dados. Entre outros aspectos, o delineamento considera o ambiente em que são coletados os dados, bem como as formas de controle das variáveis envolvidas.

Gil (2008) considera o procedimento adotado para coleta de dados o principal meio para a identificação do delineamento da pesquisa. O autor define dois grandes grupos, sendo o primeiro composto pelas chamadas fontes de “papel”, e o segundo grupo é aquele cujos dados provêm de pessoas. O autor explica que, no primeiro grupo, estão situadas a pesquisa bibliográfica e a pesquisa documental. Já no segundo grupo, encontram-se as pesquisas *ex-post-facto*: a pesquisa experimental, o levantamento, o estudo de campo e o estudo de caso (GIL, 2008).

3.2.1 Fontes de papel

Segundo Gil (2008) e Severino (2007), a pesquisa bibliográfica utiliza material que já foi elaborado, sendo constituída principalmente de artigos acadêmicos e livros, materiais assim classificados que foram utilizados na introdução e, sobretudo, na fundamentação teórica do presente trabalho. Entretanto, vale ressaltar que este trabalho não foi desenvolvido utilizando exclusivamente fontes bibliográficas.

No que tange à pesquisa documental, Gil (2008) explica que ela se diferencia da pesquisa bibliográfica principalmente devido à fonte das informações. Severino (2007) afirma que a pesquisa documental provém de materiais que ainda não receberam um tratamento analítico. Por sua vez, Gil (2008) sustenta que existem os documentos de primeira mão e os documentos de segunda mão. O primeiro grupo é constituído por documentos que ainda não receberam o tratamento analítico, como contratos, gravações, vídeos, reportagens, cartas, entre outros. Já o segundo grupo recebeu algum tratamento, como relatórios de empresas, relatórios de pesquisa, tabelas estatísticas etc. (GIL, 2008).

Com base no que foi exposto, é possível constatar que o presente trabalho também se enquadra no que se refere à pesquisa documental, devido, principalmente, à fonte de dados utilizada para escrever a contextualização do tema. A maioria das fontes utilizadas provinha de relatórios de pesquisa, como foi o caso dos dados do SPC Brasil (2015a, 2015b), da CNC (2015) e da Fecomércio/SC (2015).

3.2.2 Pesquisa qualitativa

Conforme Gil (2008), os estudos de campo são essencialmente qualitativos, não havendo procedimentos definidos anteriormente para guiar os pesquisadores. Esse estilo de análise depende completamente da capacidade dos pesquisadores. Chizzotti (2010) concorda com Gil (2008) quando relata que os procedimentos de análise estão acoplados com as concepções do pesquisador, bem como com os seus valores e objetivos.

De acordo com Chizzotti (2010), as pesquisas qualitativas entendem que a realidade é fluente e contraditória. Para o autor, há de se trilhar um caminho para

elucidar o problema estudado e sistematizar uma afirmativa autêntica sobre ele. É por meio desse caminho que se decidirá quais serão os métodos, as estratégias e as técnicas utilizadas para responder à pergunta-tema. A escolha dos itens elencados se dará de forma que os mesmos contemplem responder da melhor forma possível à pergunta-alvo da pesquisa.

São três as etapas citadas por Gil (2008) para a realização da análise qualitativa: a redução, a apresentação e a conclusão. A redução dos dados incide no procedimento de triagem e na posterior simplificação dos dados que existem nas notas registradas no trabalho de campo. “Esta etapa envolve a seleção, a focalização, a simplificação, a abstração e a transformação dos dados originais em sumários organizados de acordo com os temas ou padrões definidos nos objetivos originais da pesquisa” (GIL, 2008, p. 175).

Ainda quanto à redução, Gil (2008) afirma que se trata de uma fase que ocorre durante todo o procedimento de pesquisa, mesmo sendo o ponto de partida da análise. É nessa parte do processo analítico que será elencada a maneira como serão codificadas as categorias analisadas, além de reunir e organizar essas categorias, a fim de que seja possível processar as conclusões.

A próxima etapa, apresentação, incide na organização dos dados e na forma como eles irão ser apresentados, e, conforme Gil (2008), pode fazer uso de diversos métodos, como textos, mapas e diagramas.

A última fase, de acordo com Gil (2008), é a conclusão, na qual são verificados os dados coletados quanto ao significado, às regularidades, aos padrões e aos esclarecimentos. É necessário, então, testar os dados quanto à validade dos mesmos, e, nesse caso, validade se refere ao fato de “[...] que as conclusões obtidas dos dados são dignas de crédito, defensáveis, garantidas e capazes de suportar explicações alternativas” (GIL, 2008, p. 176).

Neste trabalho, foi utilizada a análise qualitativa dos dados por conta do estudo que foi realizado. Houve uma análise profunda dos dados elencados por meio de um questionário, a fim de checar as respostas dos pesquisados, afazendo-se uso da redução, da apresentação e da conclusão citadas por Gil (2008). Tal análise foi realizada para compreender o que é realizado de fato pelos farmacêuticos e o que eles acreditam estar correto, confrontando, assim, crenças e realidade.

3.2.3 Pesquisa quantitativa

Fonseca (2002) ressalta que, conforme a sua nomenclatura, ao contrário da pesquisa qualitativa, os resultados da pesquisa quantitativa podem ser quantificados.

O autor esclarece que, nesse tipo de pesquisa, as amostras costumam ser grandes, e, por isso, consideradas representativas. Assim, pode-se considerar que os resultados da pesquisa demonstram a realidade de toda a população que está sendo usada na pesquisa.

Para Fonseca (2002), os dados analisados devem ser recolhidos de maneira padronizada e neutra, pois assim é possível considerar que o resultado da pesquisa representa a população. A pesquisa quantitativa utiliza de meios estatísticos para explicar situações, fenômenos, relações entre variáveis etc.

No presente estudo, foram utilizadas em conjunto a pesquisa quantitativa e a pesquisa qualitativa, visto que, conforme explica Fonseca (2002), a junção das duas permite recolher mais informações do que se conseguiria utilizando apenas um dos tipos de pesquisa.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Para elaborar os resultados e a discussão do presente trabalho, é necessário conhecer o questionário aplicado, que se encontra disponível no Apêndice A.

4.1 Análise quantitativa

Ao realizar o levantamento de campo, foram obtidos 238 questionários respondidos, dos quais 146 foram de profissionais empregados, 45 foram de profissionais liberais, 9 respondentes atuam tanto como empregados quanto como profissionais liberais, e 38 não se enquadram em nenhuma das alternativas. Além disso, as faixas etárias dos respondentes podem ser verificadas no Quadro 3, abaixo:

Quadro 3 - Perfil dos respondentes.

	Profissional liberal	Empregado	Ambos	Não se aplica	Total
Menos de 20 anos	1	1	0	2	4
De 20 a 25 anos	1	15	0	7	23
De 26 a 30 anos	8	55	0	14	77
De 31 a 35 anos	8	44	2	11	65
De 35 a 40 anos	6	17	3	1	27
De 41 a 45 anos	13	5	1	1	20
De 46 a 50 anos	1	6	2	1	10
De 51 a 55 anos	3	1	1	1	6
De 56 a 60 anos	3	1	0	0	4
Mais de 60 anos	1	1	0	0	2
Total	45	146	9	38	238

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Em relação ao local de residência ou exercício da profissão dos respondentes, aproximadamente 53% trabalham ou residem na Grande Florianópolis/SC. Kotler e Keller (2006) salientam que os fatores culturais são de grande influência na hora da compra, de modo que o consumidor tende a agir conforme grupos de influência, influências religiosas, e até mesmo conforme o país e/ou a região a que pertence.

No que se refere aos tipos de crédito concedidos, a maioria, 78%, utiliza cartão de crédito. Somente um respondente afirmou utilizar consórcio, item não abordado no questionário e elencado na opção “outro”. Outras respostas que apareceram na opção em que o respondente poderia preencher foram: “dinheiro” ou “débito”, entretanto, por não se tratarem de opções de crédito, não foram elencadas entre as alternativas disponíveis.

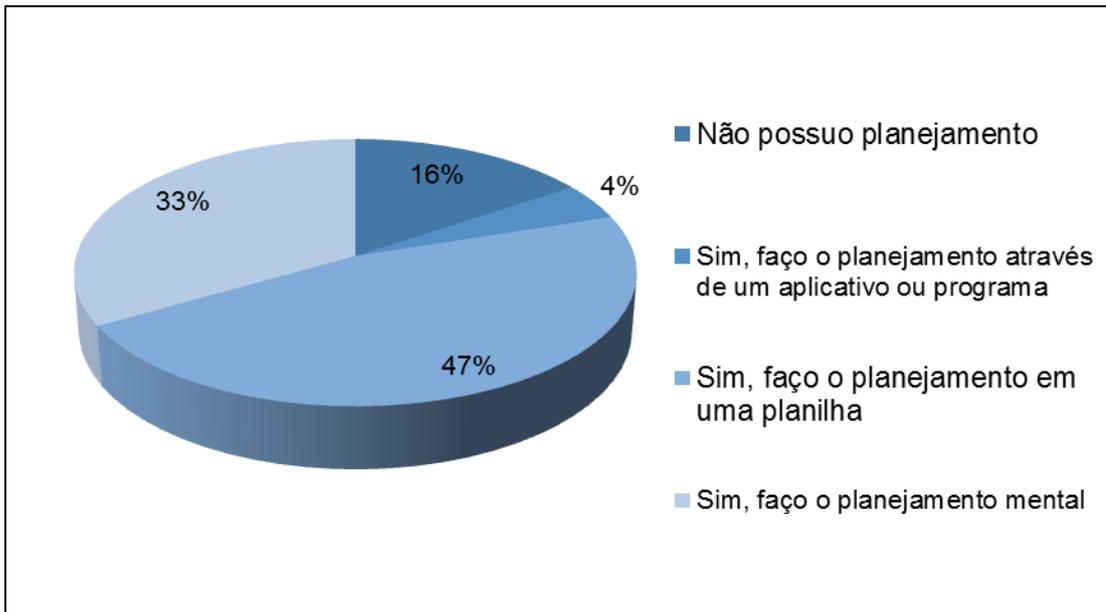
A maioria dos respondentes, em torno de 84%, considera-se não endividado, e 97% entendem-se como adimplentes. Silva (2013) expõe que, para que o equilíbrio nas finanças ocorra, é necessário um planejamento, agindo racionalmente ao mensurar os objetivos e as metas que devem ser cumpridas pelo plano. Dos participantes da pesquisa, apenas dois não acreditam que um planejamento financeiro pessoal contribui para um equilíbrio financeiro, contrariando a si mesmos, quando afirmam fazer o planejamento mental. Mesmo acreditando que um planejamento financeiro pessoal contribui para um equilíbrio financeiro, 39 pessoas afirmaram não possuir planejamento.

4.1.1 Profissionais liberais

Dos profissionais liberais respondentes da pesquisa, 47% afirmam que fazem o planejamento em uma planilha, seguidos por 33% que fazem o planejamento mentalmente, 16% que não possuem planejamento e, por fim, 4% que fazem o planejamento através de aplicativo ou programa. Tais dados podem ser observados no Gráfico 1, a seguir.

Porter (1999), ainda que se referindo às empresas, sustenta que conhecer o ambiente é extremamente relevante para um melhor resultado. Moritz e Pereira (2005) complementam esse raciocínio, dizendo que o conhecimento do cenário em questão auxilia não só para futuros cenários, mas também durante a trajetória, proporcionando opções caso haja mudanças no decorrer do caminho.

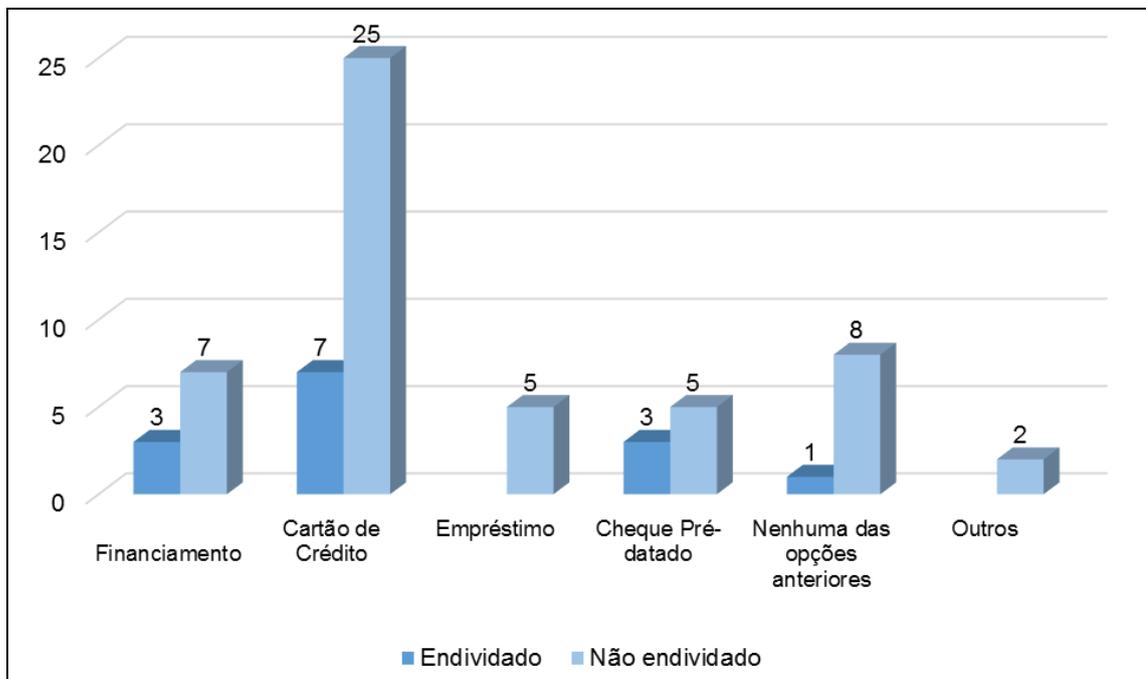
Gráfico 1 - Profissionais liberais x Planejamento financeiro pessoal.



Fonte: Elaborado pelas autoras.

Dos respondentes que são profissionais liberais, 18% afirmam estar endividados, como mostra o Gráfico 2. Apenas um entrevistado desses 18% alega que não utiliza nenhuma das opções de crédito disponíveis no questionário.

Gráfico 2 - Profissionais liberais x Modalidades de crédito x Está ou não endividado.



Fonte: Elaborado pelas autoras.

Dos 82% que não se consideram endividados, apenas 11 respondentes não utilizam nenhuma das opções de crédito disponíveis no questionário, enquanto 34 respondentes declaram fazer uso de pelo menos uma das modalidades de crédito elencadas. Além disso, é possível observar que, dentre as opções de crédito citadas no questionário, a que teve maior incidência de uso foi o cartão de crédito, seguido do financiamento. A alternativa com menor incidência de respostas foi a opção “outro”, na qual os dois respondentes que optaram por essa alternativa afirmaram utilizar dinheiro ou débito.

Dos respondentes que afirmaram utilizar cartão de crédito, a maioria está na faixa etária dos 31 a 35 anos, e dos 41 aos 45 anos. Para os que utilizam financiamento, a faixa etária fica entre 41 e 45 anos de idade.

Todos os profissionais liberais que responderam ao questionário declaram acreditar que um planejamento financeiro pessoal contribui para um equilíbrio financeiro. Contudo, sete profissionais alegam não possuir nenhum tipo de planejamento financeiro pessoal, sendo que, dentre as faixas etárias, o maior índice de incidência dessa alternativa encontra-se entre os 31 e os 35 anos. Outros 15 respondentes afirmam fazer o planejamento “mental”, sem qualquer tipo de anotação, 21 dizem fazer o planejamento em uma planilha, e um terço desses possui idade entre 41 e 45 anos.

Conforme Assaf Neto e Lima (2014), o número de brasileiros que fazem o controle das receitas e despesas é muito pequeno, e é através desse controle que se consegue ter a real situação da sua saúde financeira.

Apenas oito profissionais liberais se autodeclararam endividados e somente um se autodeclarou inadimplente. Dentre esses profissionais, a maioria se encontra na faixa etária dos 26 aos 30 anos, e dos 31 aos 35 anos. Porém, a faixa etária com o maior número de respondentes é a de 41 a 45 anos, com 13 pesquisados. Desses 13 entrevistados, 12 se declaram não endividados e todos se consideram adimplentes.

Kotler e Keller (2006) explicitam que o comportamento de compra do consumidor sofre influências de fatores culturais, sociais, pessoais e psicológicos. Em relação aos fatores pessoais, os autores mencionam a faixa etária, o momento do ciclo da vida, as finanças, entre outros aspectos. Pode-se observar que os fatores pessoais estão inter-relacionados. Assim, por exemplo, é possível relacionar faixa etária com ocupação e ocupação com finanças, e assim por diante. Além disso, é

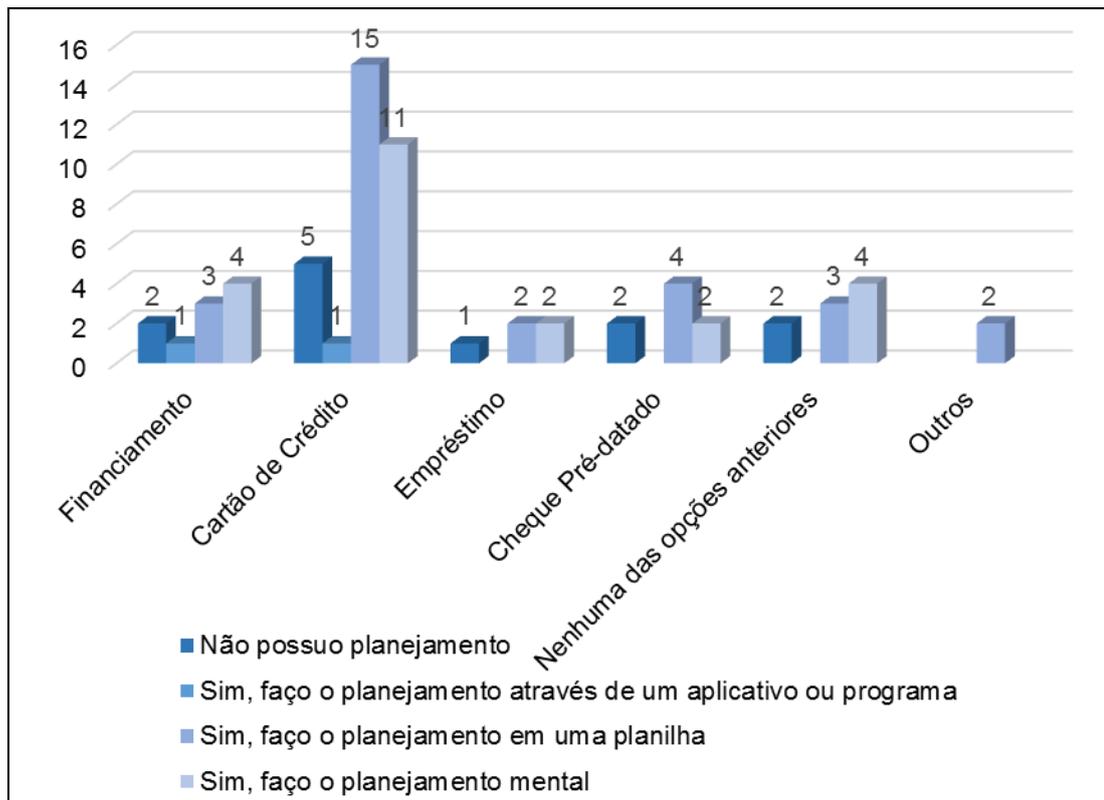
possível relacionar fatos como casamento e nascimento de um filho com determinado ciclo de vida (KOTLER; KELLER, 2006). Kiyosaki (2000) traz como uma das causas dos problemas financeiros o desejo de acompanhar a maioria, e Vilain (2011) elenca a ideia de que pertencer a um nível social está diretamente ligado aos bens que se possui, fazendo com que as pessoas sempre queiram ter mais, o que afeta o equilíbrio financeiro familiar.

Complementando a ideia de Vilain (2011) sobre o equilíbrio financeiro familiar, tanto para o BCB (2013) quanto para Macedo Junior (2013), é indispensável a participação dos familiares para que uma gestão financeira familiar obtenha sucesso. Para tanto, é necessário conhecer o perfil de cada componente da família, e, assim, adotar um enfoque apropriado, a fim de que o procedimento seja harmônico. Silva (2013), por seu turno, acredita que o primeiro passo para o processo de educação financeira é possuir um bom orçamento familiar.

No Gráfico 3, a seguir, é possível observar que a maior parte dos respondentes que afirmaram não possuir nenhum tipo de planejamento utiliza o cartão de crédito, seguidos da utilização de financiamentos e de cheques pré-datados. Silva (2013) ressalta que, para elaborar um planejamento, é primordial realizar um controle de receitas e despesas, ou seja, ter um orçamento financeiro.

Com base em Gray e Larson (2009), os projetos possuem algumas características, um objetivo definido e um espaço de tempo delimitado. Para os autores, o indivíduo que administra um projeto é chamado de gerente de projetos, ou gestor. Conforme Carvalho (2015), é ele que realiza o controle, o planejamento e a administração de tempo, além de realizar a tomada de decisão, no entender de Gray e Larson (2009). Segundo Silva (2013), é possível assumir um projeto de vida, conseguindo tirar proveito do momento econômico e político, gerando satisfação pessoal e promovendo o controle e o equilíbrio através de um bom orçamento familiar.

Gráfico 3 - Profissionais liberais x Planejamento financeiro pessoal x Modalidades de crédito.



Fonte: Elaborado pelas autoras.

Foram poucos os profissionais liberais que afirmaram fazer o seu planejamento através de algum tipo de aplicativo ou programa, totalizando apenas duas respostas. Um deles faz uso de algum tipo de financiamento, enquanto o outro afirma fazer a utilização do cartão de crédito. Silva (2013) acredita que as pessoas que se planejam financeiramente possuem chances maiores de poder usufruir das oportunidades, além de poderem solucionar fatos inesperados de maneira mais fácil.

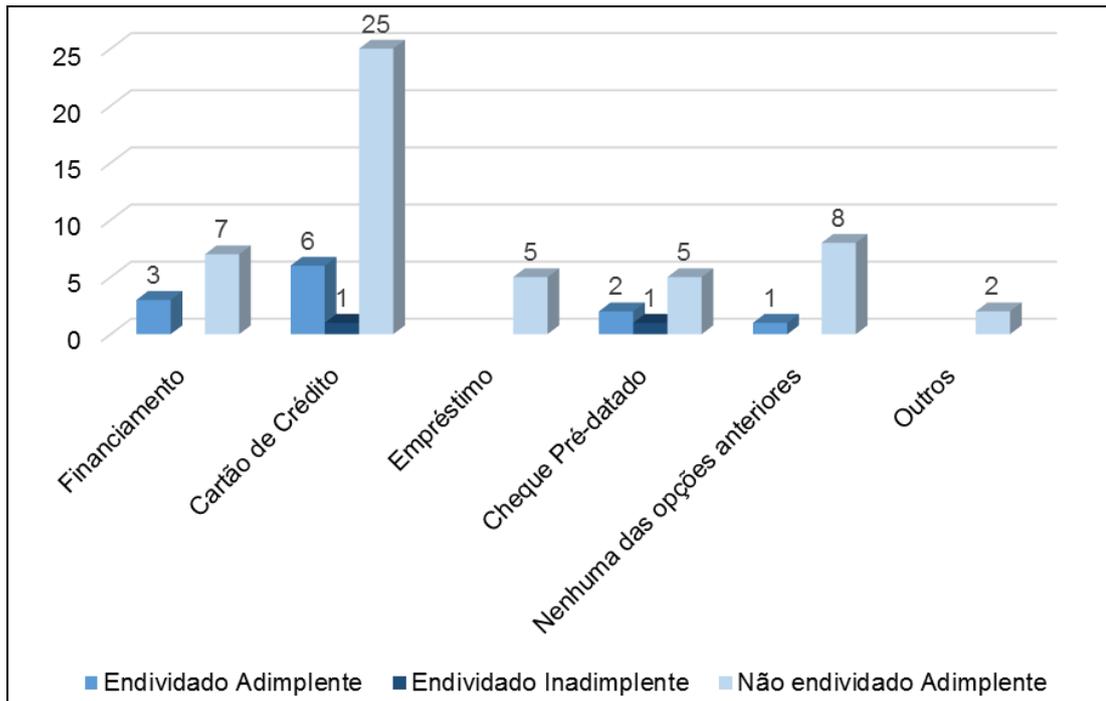
Em relação aos participantes que utilizam uma planilha para planejamento financeiro, é interessante o fato de fazerem uso de todas as modalidades de crédito citadas no questionário, entretanto, o maior número de respostas é, novamente, o cartão de crédito. O BCB (2013) aponta vantagens na utilização de crédito planejado, como a antecipação para casos emergenciais (problemas de saúde, por exemplo), porém, sustenta que há o risco de endividamento excessivo e implicação de juros. Por isso, o BCB (2013) indica que seja avaliado o custo efetivo total para realizar a melhor escolha.

Os farmacêuticos profissionais liberais que afirmaram fazer o planejamento mentalmente também têm a maior parte de suas respostas no item “cartão de

crédito”, seguido de “financiamento” e de “nenhuma das opções anteriores”. Com o menor número de respostas, ficaram “empréstimos” e “cheques pré-datados”.

O Gráfico 4 apresenta a relação entre as modalidades de crédito utilizadas pelos respondentes e a concepção que os respondentes têm sobre si mesmos no que tange à inadimplência e ao endividamento.

Gráfico 4 - Profissionais liberais x Modalidades de crédito x Você se considera.

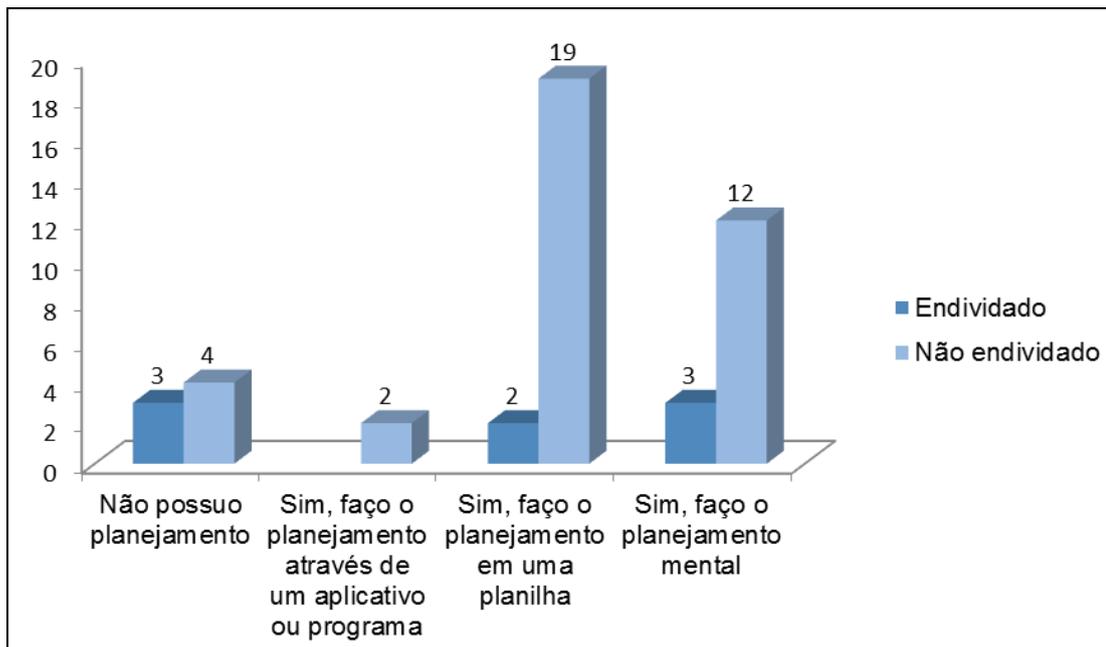


Fonte: Elaborado pelas autoras.

Nenhum, dentre os profissionais liberais, se considera não endividado e inadimplente, porém, a maioria dos respondentes afirma se considerar não endividada e adimplente, com um total de 27 respostas, apesar de fazerem uso de uma ou mais opções de crédito elencadas no questionário. Apenas um respondente afirma estar endividado e inadimplente, confessando, também, fazer a utilização do cartão de crédito e do cheque pré-datado. Sete profissionais liberais acreditam estarem endividados adimplentes, sendo que, dentre esses profissionais, nenhum deles utiliza empréstimos, e seis entre os sete utilizam cartão de crédito.

A seguir, é apresentado o Gráfico 5, que elucida a concepção de endividamento que o respondente tem sobre si juntamente com a maneira que o profissional liberal acredita fazer o seu planejamento.

Gráfico 5 - Profissionais liberais x Planejamento financeiro pessoal x Está ou não endividado.



Fonte: Elaborado pelas autoras.

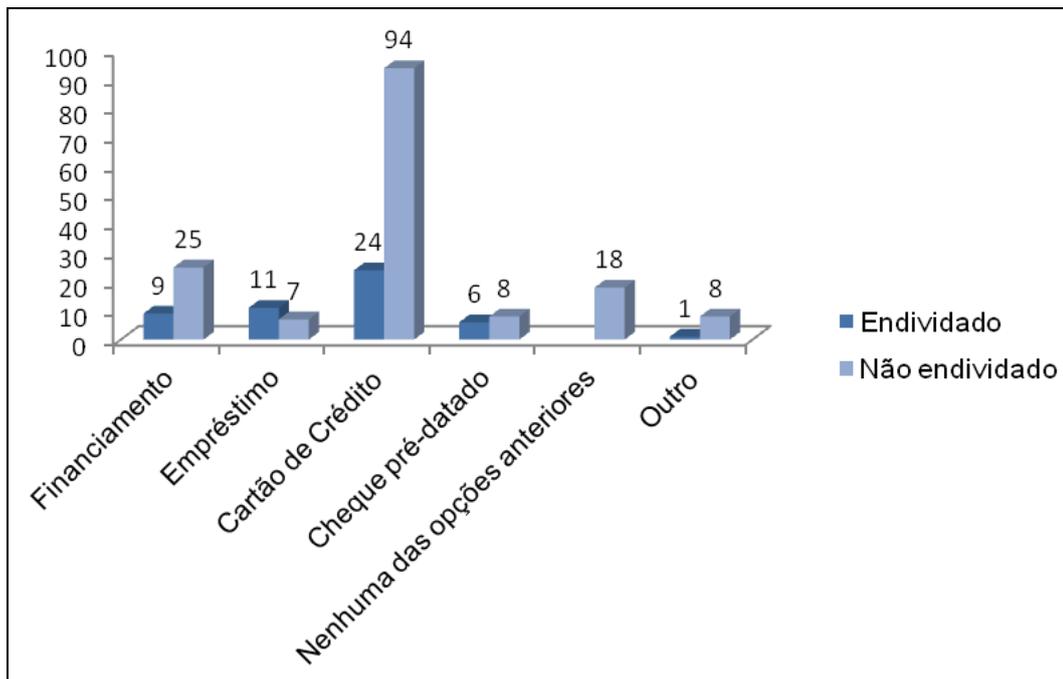
Apenas oito profissionais liberais afirmam estarem endividados, sendo que três deles não possuem planejamento, e, dos cinco restantes, três declaram fazer o planejamento mentalmente. Constata-se que a maioria dos entrevistados tem a concepção de que não está endividada, ou seja, não possui dívidas. Desses profissionais, apenas quatro afirmam não fazer um planejamento. A maioria dos respondentes que se consideram não endividados faz o seu planejamento com a utilização de uma planilha, 12 fazem o planejamento de forma mental e dois utilizam programas ou aplicativos para planejarem as suas finanças.

Para Macedo Junior (2013), o planejamento financeiro nada mais é do que fazer o gerenciamento do seu dinheiro com um objetivo: atingir a satisfação pessoal. Conseguir fazer o planejamento não só permite o controle da situação, mas também possibilita o alcance das necessidades e o atingimento dos objetivos. Conforme o autor, a programação do orçamento, a otimização dos investimentos e a racionalização dos gastos são itens elencados no processo de planejamento (MACEDO JUNIOR, 2013).

4.1.2 Profissionais empregados

Quanto aos profissionais empregados, observa-se que a maioria, aproximadamente 76% dos respondentes, utiliza algum tipo de crédito, repetindo o que foi constatado quanto aos profissionais liberais. Aqui, também, a opção mais frequente é o cartão de crédito, como mostra o Gráfico 6.

Gráfico 6 - Empregados x Modalidades de crédito x Está ou não endividado.



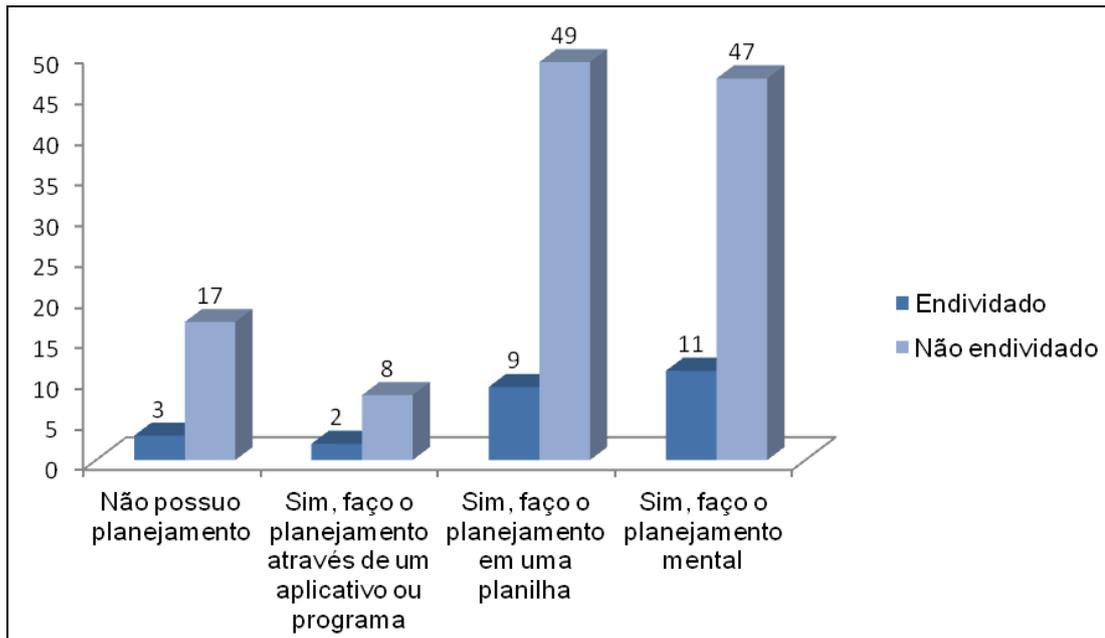
Fonte: Elaborado pelas autoras.

Em relação aos profissionais empregados, nota-se que, na opção “empréstimo”, 61% dos respondentes afirmam estarem endividados. Essa relação é divergente das que foram expostas até o momento, visto que a maioria dos profissionais declara não estar endividada. Todos os participantes que responderam “nenhuma das opções anteriores” consideram-se não endividados.

Daqueles que utilizam financiamento, nove se consideram endividados e 20 se veem como não endividados. Dos que utilizam cartão de crédito, são 24 os que se consideram endividados e 94 se dizem não endividados. Seis respondentes que utilizam cheque pré-datado assinalaram a opção “endividado”, e oito marcaram “não endividado”. Dos que responderam “outro”, um considera-se endividado e oito se dizem não endividados.

Retomando o segundo fluxo de caixa de Kiyosaki (2000), encontra-se o fluxo de caixa da classe média, no qual a renda pode ser proveniente de um emprego. Nele, as despesas podem ser gastas com falsos ativos e despesas correntes. Os falsos ativos podem ser obtidos por meio de crédito, e o passivo provém de uma extensa lista de gastos, como financiamento, por exemplo.

Gráfico 7 - Empregados x Planejamento financeiro pessoal x Está ou não endividado.



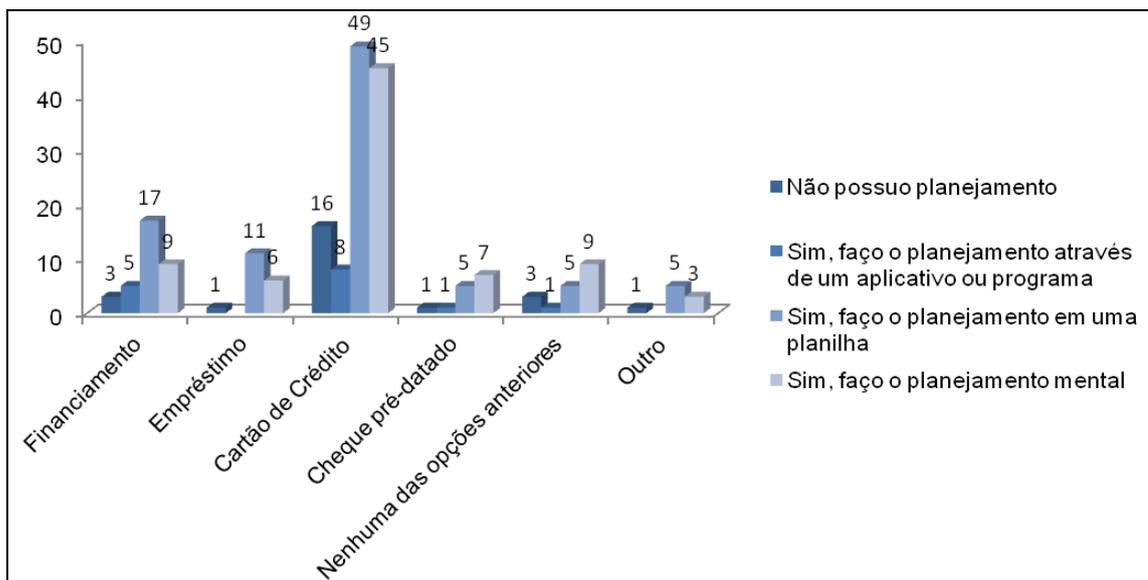
Fonte: Elaborado pelas autoras.

Pode-se visualizar, no Gráfico 7, que, dos 25 respondentes que se consideram endividados, três não possuem planejamento, dois realizam o planejamento através de um aplicativo ou programa, nove o realizam em uma planilha e 11 fazem o planejamento mentalmente. Dos respondentes que se consideram não endividados, aproximadamente 40,5% realizam o planejamento em uma planilha, 38,8% fazem o planejamento mental, 14% não possuem planejamento e apenas 6,6% fazem o planejamento através de um aplicativo ou programa.

Silva (2013) considera o planejamento como um guia, ou seja, as pessoas devem acompanhá-lo para conseguir atingir os objetivos traçados, indiferentemente de qual objetivo for. Para a autora, é impossível separar o planejamento e o controle orçamentário dos planos porvindouros. Para o BCB (2013), a gestão orçamentária necessita explicar a situação das finanças, pois é essa gestão que, ao longo do tempo, auxilia as pessoas a se tornarem superavitárias. Ainda conforme o BCB

(2013), existem vantagens em se planejar o consumo, e, dentre elas, estão o controle do endividamento, o auxílio no aumento do patrimônio, a eliminação dos gastos desnecessários, a maximização dos recursos disponíveis e a utilização dos juros a favor do planejador. O BCB (2013) indica algumas atitudes que auxiliam no controle dos gastos na hora da compra, como a pesquisa de preço e tentar conseguir desconto para pagamento em dinheiro no lugar do cartão de crédito.

Gráfico 8 - Empregados x Planejamento financeiro pessoal x Modalidades de crédito.



Fonte: Elaborado pelas autoras.

Quanto aos empregados que utilizam financiamento, o Gráfico 8 ilustra que a metade possui planejamento em uma planilha. Em seguida, com nove respostas, vêm os que realizam planejamento mental; com cinco votos, estão os que realizam em um aplicativo ou programa; e três respondentes não possuem um planejamento. Conforme o BCB (2013), é interessante levar em conta a rentabilidade, pois ela é proporcional ao risco que existe ao realizar um investimento.

Daqueles empregados que utilizam empréstimo, apenas um não possui planejamento, 11 realizam o planejamento em uma planilha e cinco fazem o planejamento mentalmente. Segundo Macedo Junior (2013), o empréstimo não é sinônimo de problemas, visto que, quando a utilização do empréstimo é realizada de forma planejada, pode ser uma vantagem para quem o aproveita, sendo possível economizar, como é o caso de empréstimos para a compra da casa própria, os quais podem fazer com que se deixe de pagar aluguel.

Dezesseis empregados que utilizam cartão de crédito não possuem planejamento, oito realizam o planejamento através de aplicativo ou programa, 49 empregam uma planilha para se organizar e 45 realizam o planejamento mental.

A opção de cheque pré-datado foi assinalada por uma pessoa que afirma não possuir planejamento, uma que realiza o planejamento com auxílio de um aplicativo ou programa, cinco que utilizam uma planilha e sete que afirmam fazer um planejamento mental. Daqueles que declararam não utilizar nenhuma opção de crédito concedida no questionário, três não possuem planejamento, um o realiza em aplicativo ou programa, cinco controlam suas contas por meio de planilha e nove utilizam planejamento mental. Dos que assinalaram a opção “outro”, um não possui planejamento, cinco o realizam em planilha e três controlam suas contas mentalmente.

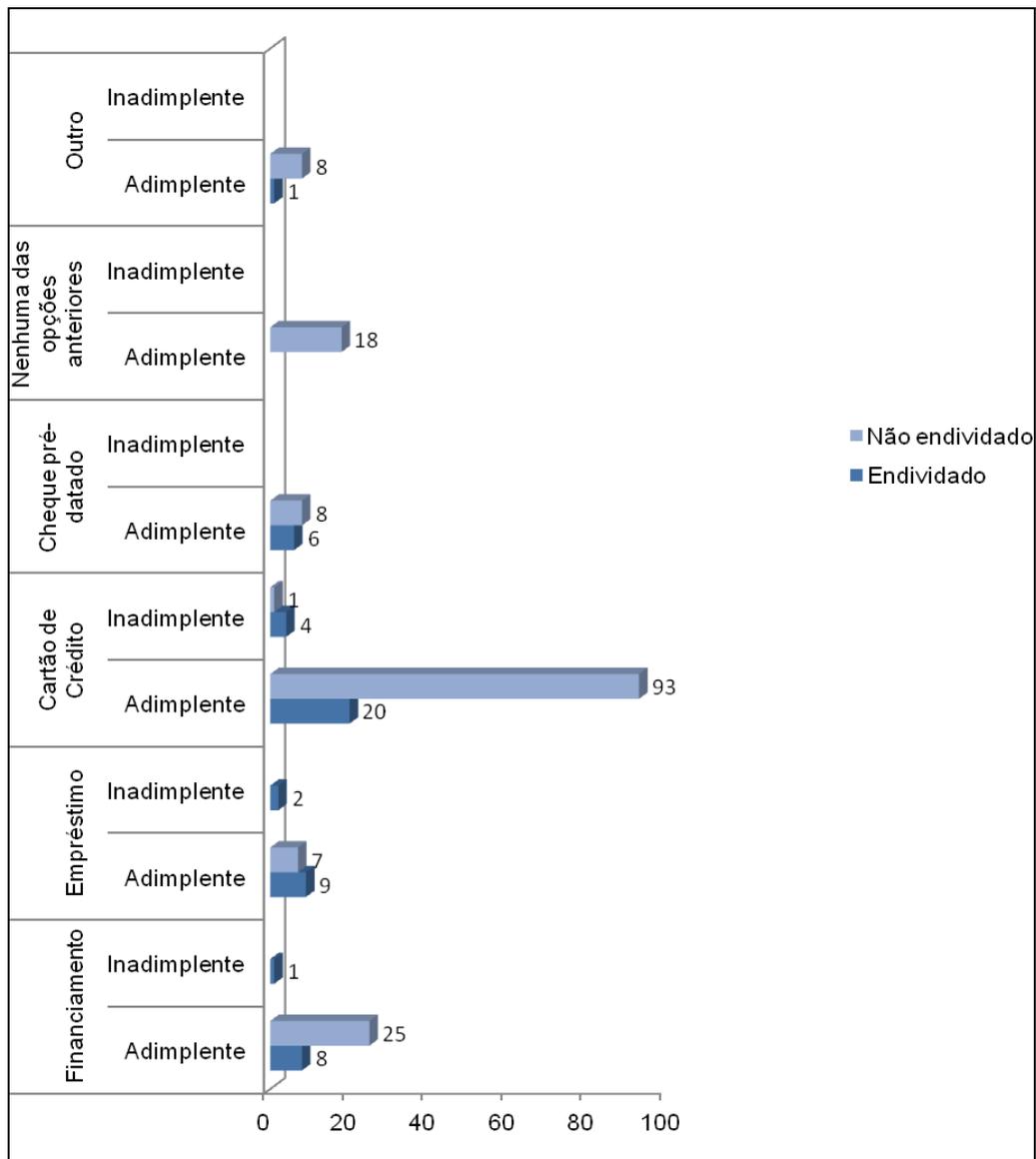
Macedo Junior (2013) explica que o planejamento financeiro não deve ser utilizado apenas quando há dívidas, posto que, nessa situação, a consequência será corte de gastos e desgaste familiar. Para o autor, o planejamento deve ser feito quando não há problemas financeiros, pois assim é possível direcionar os gastos para um objetivo (MACEDO JUNIOR, 2013).

No Gráfico 9, a seguir, observa-se que apenas um dos respondentes se considera inadimplente e não endividado. Esse participante utiliza cartão de crédito. Outros quatro respondentes que se beneficiam do cartão de crédito consideram-se inadimplentes e endividados; 93 participantes que assinalaram a opção cartão de crédito consideram-se adimplentes e não endividados; e 20 afirmam que são adimplentes e endividados.

Verifica-se, ainda, que todos os respondentes que assinalaram nenhuma das opções anteriores consideram-se adimplentes e não endividados. Há 25 respondentes que utilizam financiamento e se consideram não endividados e adimplentes; dos que utilizam financiamento, oito se consideram endividados, mas adimplentes; e um se vê como inadimplente e endividado.

Oito beneficiadores do cheque pré-datado consideram-se adimplentes e não endividados, e os outros seis se veem adimplentes e endividados. Duas pessoas que assinalaram utilizar empréstimo afirmam estarem inadimplentes e endividadas; outras 16 se consideram adimplentes, sendo sete não endividadas e nove endividadas. Dos nove respondentes que assinalaram a opção “outro”, oito consideram-se não endividados e um se vê como endividado.

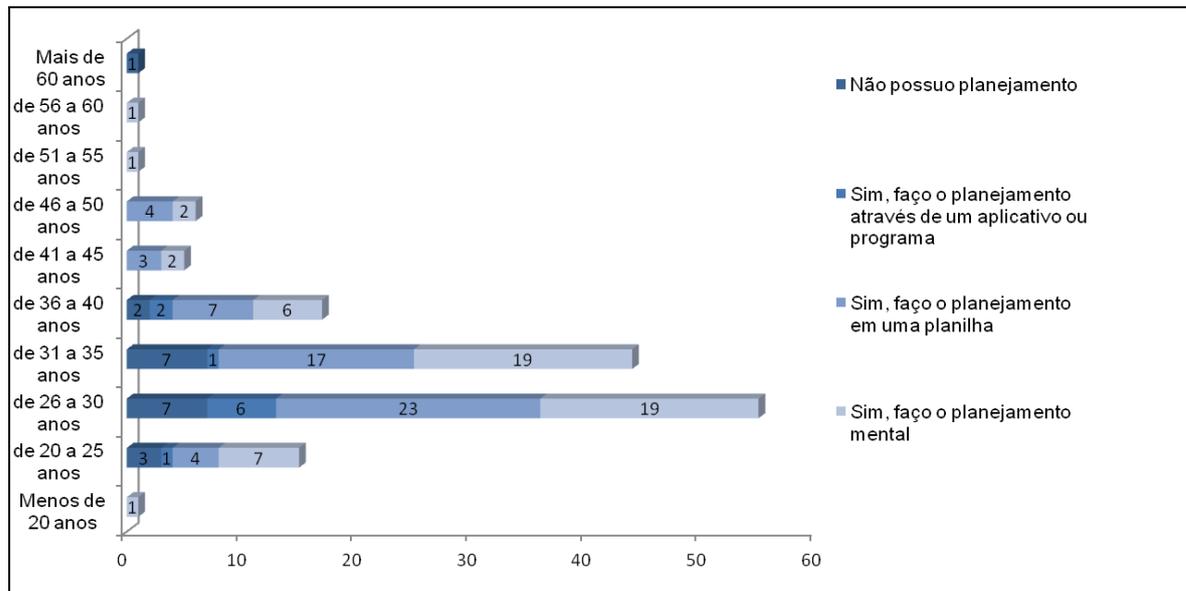
Gráfico 9 - Empregados x Está ou não endividado x Você se considera ou não adimplente.



Fonte: Elaborado pelas autoras.

Torraca (2010) diz que, quando se faz a diferença entre receitas e despesas, é que se pode encontrar o saldo, ou a falta dele, definindo se existe ou não equilíbrio financeiro. A autora elucida que, quando se tem saldo nulo (zero) ou positivo, existe o equilíbrio financeiro; logo, entende-se que, quando o saldo está negativo, não há um equilíbrio. Ou seja, o ideal é que não se tenha uma situação de desequilíbrio financeiro, para evitar situações de inadimplência.

Gráfico 10 - Empregados x Faixa etária x Planejamento financeiro pessoal.



Fonte: Elaborado pelas autoras.

Pela análise do Gráfico 10, acima, nota-se que o respondente que possui mais de 60 anos afirmou não possuir planejamento. Assaf Neto e Lima (2014) consideram que uma das maiores dificuldades das pessoas é saber onde foi gasto o seu dinheiro, e, por isso, recomendam que seja realizado o planejamento, pois, assim, as pessoas saberão onde elas estão gastando a sua renda.

Os participantes nas faixas etárias de 56 a 60 anos, de 51 a 55 anos e de menos de 20 anos afirmaram fazer o planejamento mental. Dos respondentes de 46 a 50 anos, quatro afirmaram fazer o planejamento em uma planilha e dois, mentalmente. Na faixa etária de 41 a 45 anos, três afirmaram fazer o planejamento em planilha, e dois, mentalmente.

Conforme o BCB (2013), as pessoas têm dificuldade em realizarem um planejamento financeiro por conta da procura da satisfação instantânea, da falta de formação financeira e do período hiperinflacionário vivido em 1994 no Brasil.

Dos participantes de 36 a 40 anos, dois afirmaram não possuir planejamento e também dois participantes disseram fazer o planejamento através de um aplicativo ou programa; por sua vez, sete realizam o planejamento através de uma planilha e seis o fazem mentalmente. De 31 a 35 anos, um respondente realiza o planejamento através de programa ou aplicativo, 17 o fazem através de planilha, 19 elaboram mentalmente e sete respondentes não possuem planejamento.

Sete pessoas de 26 a 30 anos não realizam planejamento, seis utilizam aplicativos ou programa, 23 o fazem através de planilha e 19 elaboram mentalmente. Por fim, três respondentes de 20 a 25 anos não faz planejamento, um faz por meio de aplicativo ou programa, quatro elaboram em planilha e sete fazem planejamento mental.

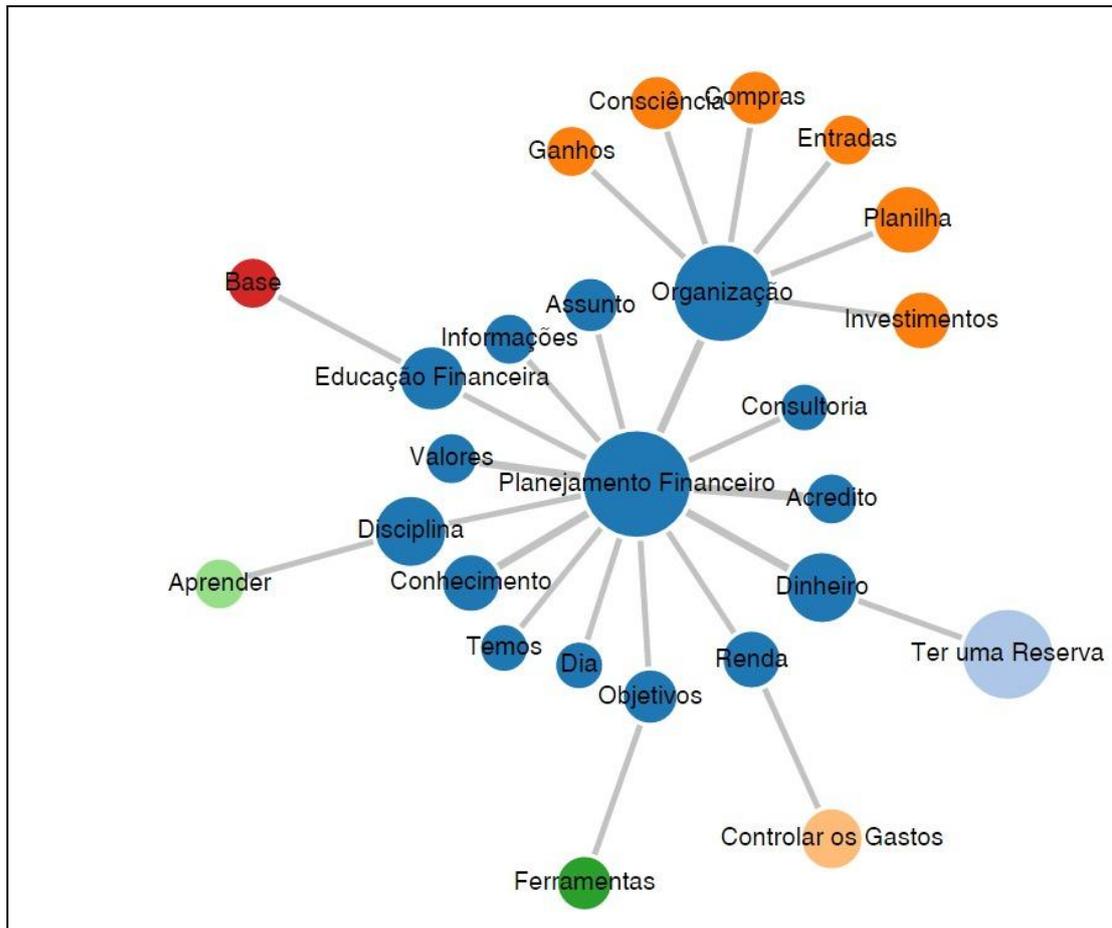
Macedo Junior (2013) explana que o planejamento permite que as pessoas gastem de acordo com as suas possibilidades, havendo, desse modo, a possibilidade de reservar uma quantia de dinheiro. O autor recomenda que não é plausível ter gastos superiores à sua renda, por conta do acarretamento da falta de crédito (MACEDO JUNIOR, 2013).

4.2 Análise qualitativa

A análise qualitativa foi realizada levando em consideração a única pergunta aberta do questionário, visto que todas as demais perguntas foram elencadas na análise quantitativa deste trabalho. A pergunta em questão é a de número 9 do questionário aplicado: “Na sua visão, o que seria necessário para que qualquer pessoa com o seu perfil tenha um bom planejamento financeiro?”.

Conforme essa pergunta, é possível observar que a Figura 13, a qual elenca a análise geral das respostas abertas do questionário, tem como um ponto central a palavra “planejamento financeiro”.

Figura 13 - Análise geral das respostas abertas do questionário.



Fonte: Elaborada pela ferramenta computacional desenvolvida pelo Nugecorp.

Ao planejamento financeiro estão ligadas as seguintes expressões: “assunto”, “informações”, “educação financeira”, “valores”, “disciplina”, “conhecimento”, “temos”, “dia”, “objetivos”, “renda”, “dinheiro”, “acredito”, “consultoria” e “organização”. Dentre elas, não serão utilizadas as expressões “temos”, “dia” e “acredito”, por se tratarem de palavras escritas para completar o sentido da frase, como, por exemplo, na seguinte resposta obtida: “Acredito que se todos tivessem mais acesso à educação, em especial acesso ao terceiro grau de escolaridade, um planejamento financeiro seria mais fácil de ser realizado, independente da profissão”.

Para Silva (2013), é necessário avaliar os objetivos da vida, aprender a fazer compras, avaliar as necessidades e prioridades e evitar desperdícios, para que se realize um planejamento financeiro. Ainda segundo a autora, o planejamento financeiro tem como base estabelecer objetivos, observar as oportunidades, criar planos de ação e realizar orçamentos (SILVA, 2013).

Daqueles que afirmaram ser necessário ter “disciplina” para que uma pessoa com o seu perfil realize um bom planejamento financeiro, alguns citaram a palavra “aprender”.

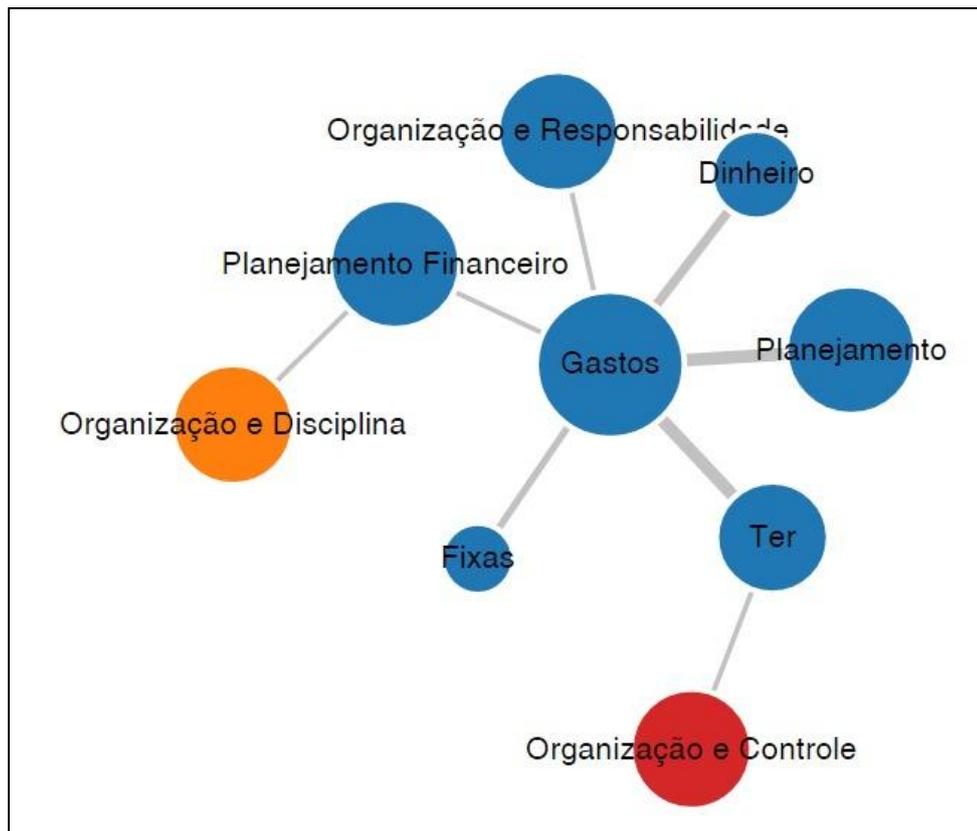
A palavra com maior incidência após “planejamento financeiro” foi “organização”, a qual foi citada em conjunto com as palavras “ganhos”, “consciência”, “compras”, “entradas”, “planilha” e “investimentos”. Quanto à expressão “educação financeira”, a palavra recorrente nas respostas ao seu lado foi “base”.

Macedo Junior (2013) sustenta que o controle do orçamento familiar pode ser feito através da elaboração de um fluxo de caixa, no qual se consegue controlar as entradas e saídas de dinheiro. Por meio da elaboração do fluxo de caixa, o autor acredita que é possível observar os hábitos de consumo, pois, além da descrição da sua renda, enxerga-se com o que se está gastando. Para uma melhor visualização desses hábitos de consumo, o autor sugere a criação de categorias, como alimentação, saúde, lazer, moradia, e assim por diante (MACEDO JUNIOR, 2013).

Alguns dos que citaram a palavra “objetivos” elencaram também a palavra “ferramentas”. Parte daqueles que falaram em “renda” disseram ser necessário “controlar os gastos”. Dos que trouxeram a palavra “dinheiro”, uma parte falou também em “ter uma reserva”.

Com relação às ferramentas, Silva (2013) menciona as que acredita serem essenciais para a elaboração de planos. A primeira ferramenta mencionada pela autora é o controle orçamentário. Nessa etapa, é necessário anotar todas as receitas e os gastos do mês. A segunda ferramenta é o planejamento, sendo preciso ter objetivos claros e condizentes com o seu orçamento. A terceira ferramenta seria o investimento, com a necessidade de pesquisar as opções antes de realizar o investimento de fato. Por fim, a última ferramenta elencada é o crédito, não se excluindo essa possibilidade, apenas explicando que se deve buscar recursos com os menores custos. A utilização dessas ferramentas pode auxiliar na geração de poupança, reserva para aposentadoria, dentre outras finalidades (SILVA, 2013).

Figura 14 - Palavra-chave “Organização”.

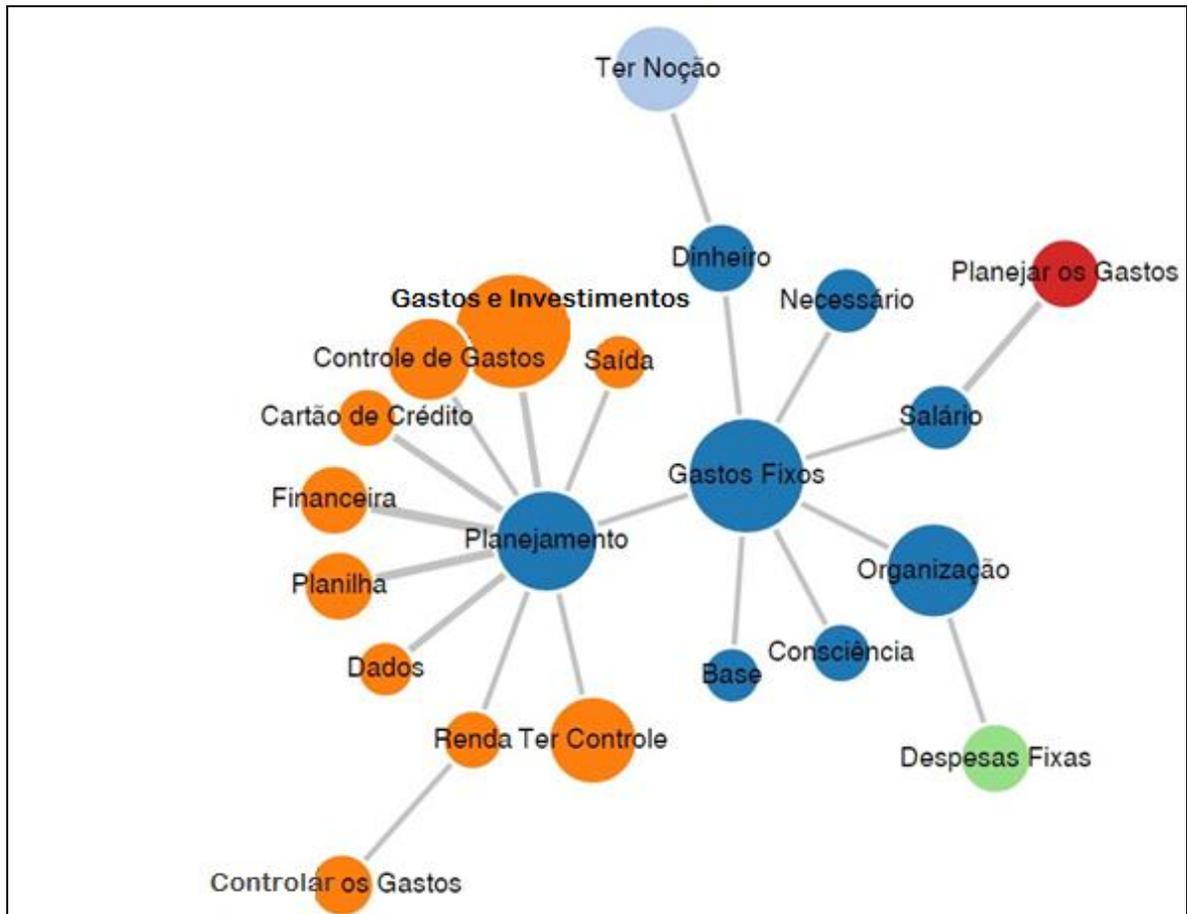


Fonte: Elaborada pela ferramenta computacional desenvolvida pelo Nugecorp.

Como mostra a Figura 14, a partir da palavra “organização”, a qual se pode observar ter a maior frequência quando abordada a nona pergunta do questionário, vê-se como ponto central a palavra “gastos”. Expressões como “organização e disciplina”, “ter organização e controle” e “organização e responsabilidade” também foram elencadas. O “planejamento” e o “planejamento financeiro” também aparecem citados ao se falar da “organização”. Por fim, encontram-se as palavras “dinheiro” e “fixas”, sendo mencionadas, por exemplo, na seguinte frase retirada das respostas do questionário: “Organização das despesas fixas”.

É importante salientar que uma das etapas da elaboração de um planejamento financeiro, segundo Macedo Junior (2013), é a definição dos objetivos. O autor explica que os objetivos devem ser específicos, mensuráveis, possíveis de atingir, priorizados e previsíveis. O BCB (2013) também traz a elaboração de objetivos como uma etapa essencial do planejamento financeiro.

Figura 15 - Palavra-chave “Gastos”.



Fonte: Elaborada pela ferramenta computacional desenvolvida pelo Nugecorp.

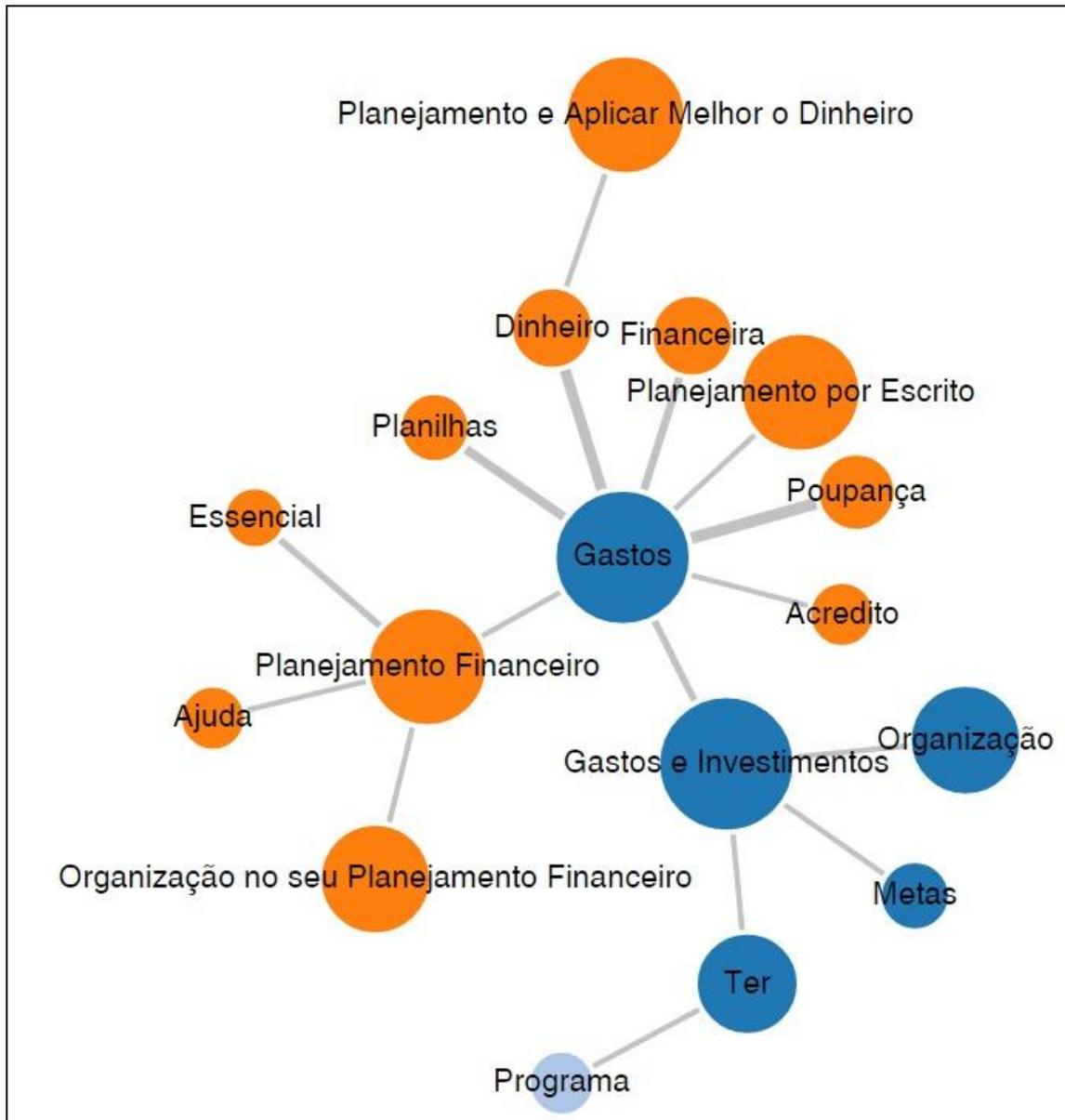
Tendo como palavra-chave “gastos”, observa-se a frequência das expressões “gastos fixos”, “dinheiro”, “necessário”, “salário”, “organização”, “consciência”, “base” e “planejamento”. Quando foi elencado “salário”, notou-se a presença da expressão “planejar os gastos”. Ao falar de “organização”, as “despesas fixas” também surgiram. Quanto ao aparecimento do “dinheiro” como resposta, foi frequente o acompanhamento da expressão “ter noção”.

Cumprido considerar que o IBCPF (2015) expõe que um planejador financeiro atua como consultor; ele avalia as expectativas, os objetivos e as necessidades de cada cliente e, a partir daí, pode delinear a melhor estratégia de acordo com cada perfil.

As palavras que acompanharam o “planejamento” e a palavra-chave “gastos” foram “saída”, “gastos e investimentos”, “controle de gastos”, “cartão de crédito”, “financeira”, “planilha”, “dados”, “ter controle”, “renda”, e acompanhando “renda”, “controlar os gastos”.

Assaf Neto e Lima (2014) destacam a importância do controle financeiro. Avaliar e acompanhar o desempenho financeiro faz com que seja possível tomar medidas corretivas para possíveis desvios que venham a surgir, ainda que tenha havido um planejamento, pois nem sempre é possível prever o que será de fato realizado (ASSAF NETO; LIMA, 2014).

Figura 16 - Palavra-chave “Planejamento Financeiro”.



Fonte: Elaborada pela ferramenta computacional desenvolvida pelo Nugecorp.

Sendo a palavra-chave “planejamento financeiro”, as expressões recorrentes foram “gastos”, “gastos e investimentos”, “organização”, “metas” e “ter”, essa última juntamente com “programa”.

Kiyosaki (2000) explica que, no modelo de fluxo de caixa dos ricos, as receitas são originárias dos salários e dos investimentos realizados. O autor ainda ressalta que os investimentos podem ser mobiliários ou imobiliários. Nessa situação, os ativos geram renda, que pode ser consumida ou reinvestida (KIYOSAKI, 2000).

A partir da palavra “gastos”, surgiram também os seguintes termos: “acredito”, “poupança”, “planejamento por escrito”, “financeira”, “planilhas” e “planejamento financeiro”, o qual foi acompanhado dos termos “essencial”, “ajuda”, “organização no seu planejamento financeiro” e “dinheiro”, seguidos por “planejamento e aplicar melhor o dinheiro”.

No entender de Pires (2005), o planejador financeiro auxilia, também, no gerenciamento e no controle das finanças pessoais. Para o autor, o objetivo é tornar o patrimônio do cliente mais rentável com o menor custo possível, alertando que, ao se buscar auxílio em instituições financeiras, é necessário estar atento ao fato de que gerentes de bancos e colaboradores de corretoras devem atingir metas de vendas de produtos (PIRES, 2005).

Conforme exposto no capítulo de metodologia, foi realizada a entrega de questionários em redes de farmácias, para que os farmacêuticos respondessem à pesquisa. Ao recolher esses questionários, houve eventos em que alguns respondentes questionaram as pesquisadoras se existe algum tipo de projeto que auxilie em finanças pessoais, fornecido pela Universidade Federal de Santa Catarina, ou então por alunos de cursos afins. Tal fato demonstrou interesse dos respondentes em auxílio financeiro.

Além disso, nas respostas à pergunta de número 9 do questionário, a qual fundamenta a análise qualitativa, foram obtidas respostas que têm, em sua essência, a educação. Alguns exemplos são: “Educação financeira desde a base”; “A educação financeira deveria ser ensinada nas escolas, para que desde cedo fosse dado valor ao dinheiro”; “[...] Acredito que seja necessário mais acesso à educação financeira, e incentivo para que as pessoas participem, e ponham em prática”. Sen (2010) afirma que o desenvolvimento não está somente ligado aos fatores econômicos, mas também à melhoria da vida dos indivíduos da sociedade, onde se deve ter a fortificação de suas liberdades, sendo a educação uma delas.

O acesso à educação, bem como o acesso às outras liberdades, segundo Sen (2010), proporciona ao indivíduo uma condição benéfica, além de contribuir para a fortificação de outras liberdades. Para o autor, o Estado deve proporcionar a expansão das capacidades, dar ao indivíduo o direito de ter a vida que ele valoriza (SEN, 2010). Nesse sentido, um dos respondentes assim declarou: “Acredito que se todos tivessem mais acesso à educação, em especial acesso ao terceiro grau de escolaridade, um planejamento financeiro seria mais fácil de ser realizado, independente da profissão”, enquanto outro acredita que “Controle financeiro através de planilhas, consciência sobre os gastos, educação financeira” é o que alguém com o perfil dele precisa para ter um bom planejamento financeiro pessoal.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme já analisado no capítulo anterior, no questionário desenvolvido para este estudo, 53% dos respondentes confirmaram que têm residência ou trabalham na Grande Florianópolis/SC. Esse dado embasa muitos dos atos de consumo dessas pessoas, visto que fatores culturais, como região demográfica, influenciam as decisões de compra.

Um aspecto evidenciado durante a pesquisa foi o fato de a maioria, tanto dos profissionais liberais quanto dos respondentes empregados, afirmar que utiliza o cartão de crédito como uma modalidade de crédito. A adesão a essa modalidade foi de 78%, reafirmando o que foi constatado pelo CNC (2015b), de que 77% das famílias que apresentam dívida afirmam utilizar o cartão de crédito.

Verificou-se que, não obstante a maioria dos respondentes declarar que utiliza algum dos tipos de modalidade de crédito elencados no questionário, 84% deles ainda se considera não endividado, demonstrando que os participantes da pesquisa não têm o entendimento sobre o que é estar endividado, ou seja, possuir dívidas. Ao aplicar os questionários em farmácias, no modo presencial, os farmacêuticos respondiam que faziam uso de alguma modalidade de crédito, e, quando se deparavam com a pergunta sobre estarem ou não endividados, questionavam as pesquisadoras com a pergunta: “Eu pago minhas contas em dia, então, não sou endividado, não é?”.

Outro aspecto evidenciado no questionário é o fato de alguns respondentes se contradizerem em suas respostas, talvez por não possuírem um entendimento sobre o assunto. Participantes que afirmaram que não acreditam que um planejamento financeiro contribui para o equilíbrio financeiro também disseram fazer esse tipo de planejamento, e pessoas que confiam na contribuição do planejamento para o equilíbrio financeiro declararam não fazê-lo. Em relação ao entendimento sobre o assunto, vale notar que um dos respondentes se mostrou confuso, ao afirmar que, mesmo sem possuir dívidas, é inadimplente.

Quanto aos profissionais liberais, praticamente metade dos respondentes não dá a devida atenção ao seu planejamento financeiro, ou seja, não possui o entendimento do quanto fazer o planejamento pode influenciar numa melhor administração de suas finanças. Em torno de 49% dos profissionais liberais e de 53% dos profissionais empregados fazem o planejamento mentalmente ou não

fazem planejamento, sendo que o ideal seria que ele fosse feito pelo menos em um caderno, para que a pessoa possa ter, de fato, a real situação da sua saúde financeira, sabendo para onde vai o dinheiro que é gasto.

Reafirmando o que foi dito em relação a todos os respondentes, os profissionais liberais e os profissionais empregados também demonstraram não saber o significado da palavra endividado. Boa parte dos respondentes que afirmaram não possuírem dívidas declarou utilizar modalidades de crédito, e, dentre elas, a com maior incidência de resposta é o cartão de crédito.

No que tange aos profissionais empregados, 61% dos que afirmaram possuir empréstimos se consideram endividados. Essa relação pode ocorrer, pois a palavra empréstimo remete a precisar de recursos de outra pessoa ou instituição, sendo uma ação utilizada quando não se tem dinheiro suficiente. Assim, somente nessa situação de modalidade de crédito a maioria que assinalou a alternativa se considerou endividada.

Sobre o ciclo da vida em que a pessoa se encontra, foi possível observar que, dentre os profissionais liberais, as pessoas que mais utilizam financiamento estão na faixa dos 41 aos 45 anos, idade na qual já se tem estabilidade no mercado, sendo mais fácil conseguir crédito.

Outro ponto importante a ser destacado é que é possível tratar finanças pessoais como um projeto, no qual a pessoa é a “gerente de projetos” da sua própria vida: é ela que determina quais objetivos vai atingir, os recursos financeiros que vai despende, bem como o período de tempo de vai utilizar para realizar os objetivos e as metas por ela definidas.

Houve respondentes que afirmaram estarem endividados e inadimplentes, e, mesmo assim, continuam fazendo uso de cartão de crédito, cheque pré-datado, empréstimos e financiamentos. Esses participantes precisam de algum auxílio para melhorar a sua situação, visto que, caso continuem utilizando o crédito disponível, sua situação financeira tende a piorar.

A ideia é que se tenha o acompanhamento de suas finanças pessoais mesmo não havendo dívidas e inadimplência, pois, nessa situação, é possível fazer poupança e investimentos, seja para uma emergência, seja para um desejo ou para aposentadoria.

Durante a aplicação dos questionários pessoalmente, muitos farmacêuticos demonstraram interesse no assunto, revelando às pesquisadoras que não possuem

a organização e a disciplina necessárias para manterem os seus gastos controlados. Inclusive, alguns profissionais perguntaram se já existia algum projeto que prestasse consultoria sobre finanças pessoais, pois eles gostariam de participar. Esse fato pode ser evidenciado em uma resposta aberta obtida no questionário: “Contar com a consultoria de profissionais habilitados tanto para planejamento financeiro pessoal, como empresarial”.

Em relação às respostas abertas, muitos respondentes afirmaram que necessitam de organização, disciplina e tempo para fazer o seu planejamento. Houve respostas mais completas, de respondentes que demonstraram possuir uma noção maior sobre investimentos, planejamento e controle financeiro; entretanto, esse tipo de resposta não constituiu a maioria.

Outras necessidades levantadas pelos respondentes dizem respeito à questão de educação, conhecimento e planejamento por escrito. Conforme já exposto nos capítulos anteriores, autores acreditam que o acesso à educação deve ser proporcionado pelo Estado, a fim de que o indivíduo possa usufruir e fortificar suas liberdades (SEN, 2010; SILVA, 2013).

Dessa forma, acredita-se que o apoio do governo à educação é de suma importância, visto que, apesar de existir uma educação básica, não há muitos projetos de educação financeira existentes no país. Nesse sentido, um dos respondentes assim se manifestou: “A educação financeira deveria ser ensinada nas escolas, para que desde cedo fosse dado valor ao dinheiro”. Desse modo, entende-se que há espaço e necessidade de projetos como o do presente trabalho. A UFSC, por exemplo, oferta apenas uma disciplina sobre o tema, sendo a mesma de abrangência de qualquer curso, por se tratar de uma disciplina optativa.

Partindo desse entendimento, as pesquisadoras tiveram a ideia de implementar, dentro da Universidade Federal de Santa Catarina, um projeto de consultoria e assessoramento para reeducação financeira, como detalhado nas subseções a seguir, a fim de que os alunos da referida instituição possam ter a oportunidade de colocar em prática o conhecimento teórico aprendido no decorrer dos seus cursos, ajudando na administração financeira das famílias ou indivíduos participantes.

5.1 Elementos para elaboração do projeto

Pois bem, e o que seria necessário para reeducar a população em relação às finanças pessoais?

Tratar-se-á, a partir deste momento, de responder a essa pergunta, abordando o projeto em dois âmbitos: o primeiro, detalhando como criar um programa de extensão dentro da UFSC; e o segundo, discorrendo sobre como funcionará o programa de extensão, nesse caso, como funcionará o escritório de projetos.

5.1.1 Projeto de criação do programa de extensão

Todo projeto acontece partindo de um objetivo definido, em um determinado intervalo de tempo, demandando pessoas de variadas áreas, com certo orçamento preestabelecido.

O objetivo definido neste projeto é a criação de um programa de extensão voltado às finanças pessoais dentro da Universidade Federal de Santa Catarina. O intervalo de tempo compreendido para a criação do programa de extensão abrange desde o início da ideia da criação de um programa de extensão voltado às finanças pessoais até a criação, de fato, do escritório de projetos.

Cumprе ressaltar que é necessário o apoio governamental para a criação de um programa que contemple a reeducação da população frente às finanças pessoais, o qual pode auxiliar no âmbito orçamentário. Considerando que o presente trabalho tem como sugestão a abertura de um programa de extensão dentro da Universidade Federal de Santa Catarina, torna-se imprescindível a assistência da própria instituição, por meio da Pró-Reitoria de Extensão (PROEX), para ceder espaço, reconhecer o programa de extensão, divulgar o projeto, entre outras ações.

Seria ainda interessante contar com o suporte do Laboratório de Inovação e Gestão (LIG), o qual tem como propósito o desenvolvimento de práticas gerenciais inovadoras, bem como a gestão de organizações de essência tecnológica e de métodos pedagógicos inovadores, visando ao auxílio para a criação de um novo projeto educacional que propõe benfeitorias tanto para os graduandos da UFSC quanto para a sociedade em geral, oferecendo-lhes um novo meio de ensino sobre um assunto que geralmente não tem espaço, a educação financeira.

Além do auxílio do governo, da instituição de ensino e do LIG, colocam-se como apoiadores imprescindíveis os professores da instituição e também os alunos de diversas áreas afins, engajados com a criação do escritório de projetos.

Obtendo o auxílio das partes acima elencadas, é possível passar para a etapa de definição das especificações do projeto, estabelecendo os grupos e as responsabilidades. Para essa etapa, será preciso formar: uma equipe para comandar os procedimentos legais e jurídicos da criação do escritório de projetos; uma equipe para estruturar o escritório de projetos; e uma equipe de *marketing* para divulgar a criação do escritório de projetos, tanto para alunos interessados em agir como auxiliares do processo quanto para a população em geral que esteja disposta a passar por uma reeducação financeira, dando, assim, continuidade ao escritório, fazendo com que ele venha de fato a funcionar.

A ideia é que o projeto conte com uma equipe multidisciplinar, a fim de que haja integração entre os cursos de Graduação e para que os “clientes” obtenham uma consultoria completa. Nesse sentido, o Quadro 4, a seguir, elenca algumas competências que os participantes do projeto devem ter.

Quadro 4 - Competências da equipe do projeto.

	COMPETÊNCIAS
GERENTE DE PROJETO – PROFESSOR	Competência relacional, sensibilidade e empatia, adaptabilidade, gerenciamento de conflitos, comprometimento, saber explorar o melhor da equipe, estimular a equipe.
GERENTE DO ESCRITÓRIO DE PROJETOS – ESTUDANTE DE PSICOLOGIA	Competência relacional, sensibilidade e empatia, adaptabilidade, gerenciamento de conflitos, comunicação, comprometimento, saber ouvir, estimular a equipe.
EQUIPE MULTIDISCIPLINAR – ESTUDANTE DE ADMINISTRAÇÃO	Competências intelectuais, sociais e comportamentais, comunicação, criatividade, pró-atividade, conhecimento sobre planejamento e controle, comprometimento.
EQUIPE MULTIDISCIPLINAR – ESTUDANTE DE ECONOMIA	Competências intelectuais, sociais e comportamentais, conhecimento sobre investimentos, conhecimento sobre risco x retorno, pró-atividade, comprometimento.
EQUIPE MULTIDISCIPLINAR – ESTUDANTE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS	Competências intelectuais, sociais e comportamentais, conhecimento sobre balanço patrimonial, conhecimento sobre fluxo de caixa, pró-atividade, comprometimento.
EQUIPE MULTIDISCIPLINAR – ESTUDANTE DE DIREITO	Competências intelectuais, sociais e comportamentais, pró-atividade, comprometimento, conhecimento sobre inadimplência, conhecimento sobre direito empresarial.

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Seguindo em frente, é a hora de as equipes elencarem os pontos que deverão ser desenvolvidos. Assim, por exemplo, a equipe jurídica deve planejar como serão os passos para criar o Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) para o projeto; a equipe de *marketing* deve planejar como entrar em contato com a própria Universidade, por meio da PROEX, para a divulgação nos meios eletrônicos da instituição; e a equipe que irá estruturar o escritório de projetos deve planejar como será o local onde ficará o escritório, com a preparação do material necessário. Todas as equipes devem criar o cronograma a ser seguido e planejar o orçamento.

A próxima etapa abrangerá, de fato, as seguintes ações: a equipe jurídica retirar o CNPJ, a equipe de *marketing* divulgar o escritório de projetos e a outra equipe montar o escritório de projetos, todas elas monitorando e controlando os passos descritos no planejamento, reestruturando-os quando necessário e seguindo o orçamento.

Por fim, ocorre a entrega do escritório de projetos, para que comece a ser desenvolvido o programa de extensão em si. Nesse momento, deve ser realizado um curso com todos os estudantes que se disponibilizaram a realizar a criação desse projeto de extensão sobre finanças pessoais.

Cabe notar que todo projeto conta com um gerente de projetos, o qual, neste caso, seria um professor engajado na proposta que viria a coordenar os alunos para desenvolver a criação do escritório de projetos, elencando, assim, a equipe que virá a desenvolver tanto esse quanto o próximo projeto (o desenvolvimento do escritório de projetos), tomando as decisões necessárias para o bom andamento do mesmo.

Na Figura 17, a seguir, é possível visualizar quais são os elementos do projeto de criação do escritório de projeto, em uma esfera macro, que é desmembrada em subtópicos.

Figura 17 - Elementos do projeto de criação do escritório de projetos.

Objetivo definido	<ul style="list-style-type: none"> • Criação do programa de extensão dentro da Universidade Federal de Santa Catarina voltado às finanças pessoais
Apoio	<ul style="list-style-type: none"> • Apoio Governamental • Universidade Federal de Santa Catarina - Pró-Reitoria de Extensão (PROEX) / LIG
Equipe Multidisciplinar	<ul style="list-style-type: none"> • Professores • Alunos
Definição de responsabilidades e execução	<ul style="list-style-type: none"> • Procedimentos Legais/Jurídicos • Marketing, planejamento e criação do escritório de projetos
Controle	<ul style="list-style-type: none"> • Cronograma, orçamento • Capacitação da equipe, presença de um gerente de projeto

Fonte: Elaborada pelas autoras.

5.1.2 Projeto de desenvolvimento do escritório de projetos

Com o escritório de projeto montado, havendo alunos colaboradores, é chegada a hora de estruturar os primeiros passos do escritório criado para dar suporte aos projetos de reeducação financeira.

Sendo assim, é necessário, antes de tudo, contar com o suporte da universidade, através da PROEX, e do LIG, para que o desenvolvimento do escritório de projetos possa acontecer de forma eficiente e eficaz.

Em seguida, é fundamental capacitar os alunos colaboradores do programa de extensão, disponibilizando a eles um curso específico sobre finanças pessoais e consultoria, que poderia ser ministrado por um professor facilitador do programa. A partir da conclusão de um curso bem elaborado e da supervisão de professores, é possível fazer com que o programa de extensão de fato aconteça.

No primeiro ciclo de vida do escritório de projetos, um professor será o gerente de projetos, criando as equipes para atendimento ao público. Deve-se dar prioridade por ser uma equipe multidisciplinar, a fim de que a abordagem aos “clientes” possa ser bem estruturada, contemplando, assim, áreas como Administração, Ciências Contábeis, Psicologia, Economia, entre outras.

Dentro do proposto, cada pessoa ou família que viesse procurar o auxílio do escritório de projetos seria tratada como um novo projeto a ser desenvolvido. Todas as famílias teriam fases parecidas de projeto, por se tratar do mesmo assunto e de uma abordagem até certo ponto padronizada.

O objetivo de cada projeto seria semelhante: reeducar financeiramente a família participante daquele projeto. Os projetos teriam o mesmo período, contando com um tempo estabelecido de seis meses.

Num primeiro momento, seria necessário elencar as famílias e as pessoas que participarão do projeto, e apontar qual equipe iria atender a qual família. Para poder atender corretamente a todas as famílias, sem haver problemas de equipe, seria escolhido o número de famílias conforme o número de grupos multidisciplinares formados pelos alunos colaboradores, garantindo, desse modo, a coordenação apropriada dos elementos iniciais do projeto e realizando o gerenciamento da integração.

Para que o projeto possa seguir, é exigido, dos alunos colaboradores, no mínimo dois encontros semanais, sendo que, num deles, a equipe deve ser reunir para elaborar o atendimento e analisar a situação da sua família, e, no outro, para encontrar-se com a família.

Para começar de fato o projeto com as famílias, é necessário que a equipe conheça a família, seus desejos e necessidades, suas dívidas, seus investimentos (caso tenha), seu padrão de consumo e suas atividades diárias, a fim de que seja possível conciliar as sugestões dadas pelos consultores com o cotidiano da família, sem afetar drasticamente a sua rotina. A partir daí, é preciso que a equipe de projeto realize o gerenciamento do escopo, elencando os procedimentos (a serem realizados pela família e pela equipe de projeto) que irão garantir que todo o trabalho necessário para alcançar o equilíbrio financeiro familiar seja elencado, para assim atingir o êxito com a finalização do projeto.

Deverá ser elaborado o cronograma do projeto com a família, para que seja possível que os procedimentos ocorram de forma correta dentro do tempo estipulado de seis meses.

O gerenciamento dos custos dentro do escritório de projetos deverá ser adotado conforme aquilo que for levantado de apoiadores do projeto. Quanto ao gerenciamento da qualidade do projeto, faz-se necessário o acompanhamento frequente para a realização do programa, ou seja, é preciso que a família visite, nos

dias estipulados, semanalmente, o seu grupo de projeto. Para isso, também é exigido que sejam realizados *feedbacks* constantes e, principalmente, um *feedback* ao final do projeto, para analisar o crescimento, ou decréscimo, na educação financeira da família, visualizando a sua melhora, ou piora, frente às suas finanças.

Além disso, ainda para o gerenciamento da qualidade, é indispensável que ocorram as reuniões da equipe do projeto semanalmente, atentando para o cumprimento do cronograma e também para o cumprimento das metas elencadas no escopo. É imprescindível o *feedback* entre a equipe.

Para cumprir o gerenciamento dos recursos humanos do projeto, é necessária, como já exposto, uma equipe multidisciplinar. Propõe-se, aqui, que essa equipe seja formada por: uma pessoa do curso de Administração, uma pessoa do curso de Ciências Contábeis, uma pessoa do curso de Psicologia, uma pessoa do curso de Economia e uma pessoa do curso de Direito, podendo ainda ter graduandos de outros cursos.

O graduando da Psicologia seria, de fato, o gerente do projeto, ficando responsável pela abordagem e comunicação tanto com a família quanto com a equipe. Seria desse colaborador a responsabilidade de comparecer a todas as reuniões realizadas com a família, sendo uma pessoa que criaria certo vínculo com os “clientes”.

O graduando de Administração seria responsável por auxiliar a família a planejar, organizar, dirigir e controlar os gastos, verificando as possibilidades que a família tem para direcionar o seu dinheiro.

Já o graduando de Ciências Contábeis seria incumbido de auxiliar a família a realizar o seu fluxo de caixa, bem como o seu balanço patrimonial e outros itens importantes e pertinentes a essa área de estudo.

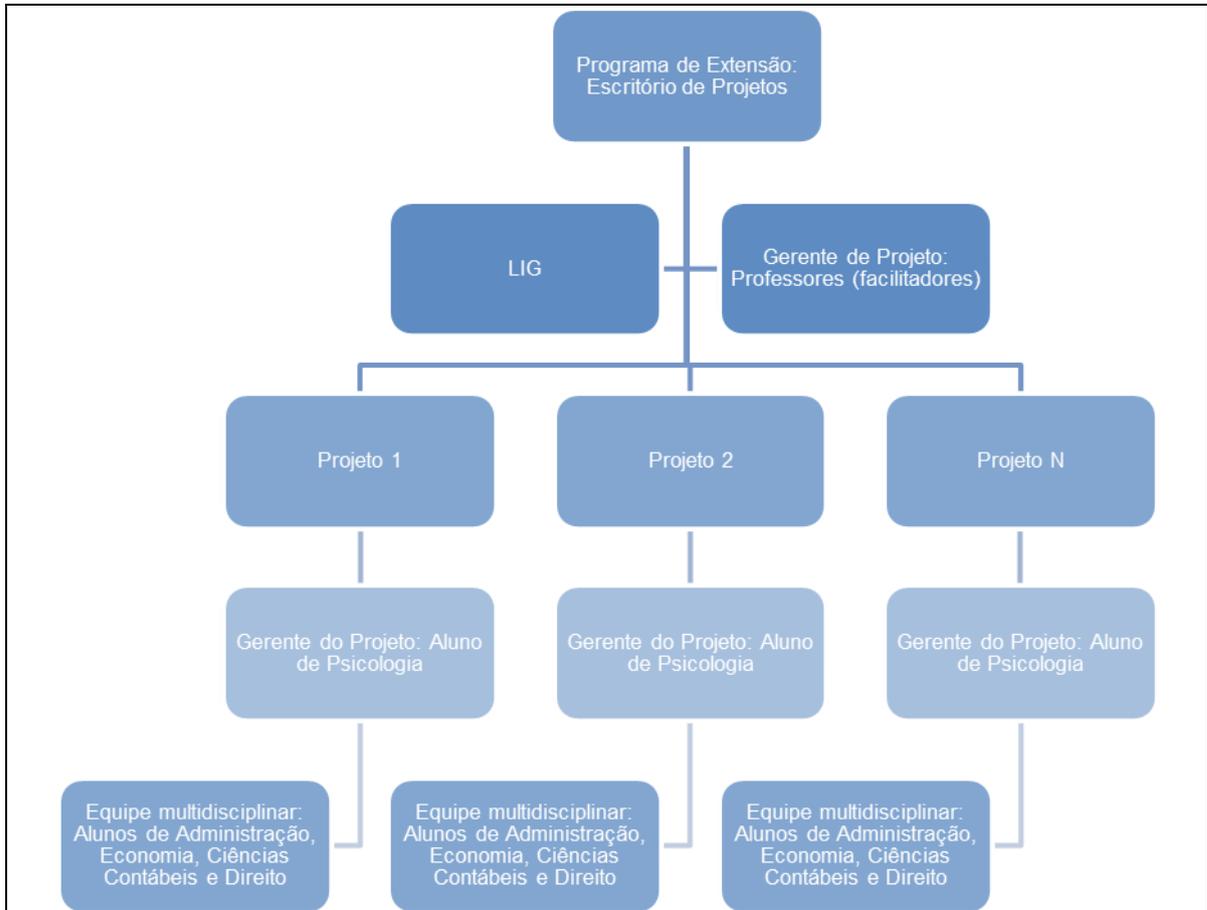
O graduando de Economia, por sua vez, seria encarregado de estudar possibilidades de investimento que sejam adequadas àquela família em específico.

O graduando de Direito seria responsável por auxiliar a família na renegociação de possíveis dívidas e na questão da inadimplência, além da ajuda de toda a consultoria para deixar seus nomes fora de cadastros de maus pagadores.

Os demais graduandos que se disponibilizem a auxiliar o projeto a acontecer podem se adequar a alguma área que lhes seja de interesse, ou que já possuam conhecimento.

A Figura 18 ilustra os envolvidos no projeto que possuem vínculo com a universidade, determinando as suas posições dentro de uma hierarquia, onde se tem, no topo, o projeto e suas assessorias, e, abaixo, as equipes multidisciplinares.

Figura 18 - Atores ligados à universidade.



Fonte: Elaborada pelas autoras.

É essencial para o gerenciamento das comunicações do projeto que ele seja realizado por toda a equipe, porém, aqui entra o gerente; no caso dos projetos, o estudante de Psicologia; e no caso do escritório, o professor encarregado, que é o maior responsável pela comunicação.

Para que a comunicação seja efetiva, busca-se utilizar métodos para o compartilhamento de informações, como o Google Drive, a fim de que seja possível compartilhar os dados obtidos da família e deixá-los disponíveis para toda a equipe de projeto.

Para o gerenciamento dos riscos, é essencial que a família esteja disposta a se reestruturar financeiramente, bem como que exista uma pessoa apoiadora que

controle se o que está sendo planejado de fato foi colocado em prática, diminuindo, assim, os riscos de insucesso do projeto.

No projeto em questão, não será realizado o gerenciamento de aquisições diretamente, contudo, é necessário gerenciar, dentro do escritório de projetos, os materiais necessários para que a equipe de projeto possa desenvolver o seu trabalho da melhor forma possível.

Para que o gerenciamento das partes interessadas seja efetivo, é imprescindível conhecer os interessados no projeto, nesse caso, a família, as equipes, os professores, a UFSC e a comunidade em geral. Quanto a esses elementos, é de extrema importância realizar o planejamento, o controle e o gerenciamento dentro do projeto.

Por fim, cabe destacar que o escritório de projetos será essencial no direcionamento dos projetos por ele suportados, visto que um projeto dará suporte ao outro e vice-versa, fazendo com que, com o tempo, seja reduzido o número de falhas e que cada vez seja mais elaborado cada projeto individual.

Os elementos necessários para o desenvolvimento do escritório de projetos encontram-se apresentados no Quadro 5, a seguir.

Quadro 5 - Elementos do Projeto de Desenvolvimento do Escritório de Projetos. (continua)

PROJETO DO DESENVOLVIMENTO DO ESCRITÓRIO DE PROJETOS	
1. GERENCIAMENTO DA INTEGRAÇÃO DO PROJETO	1.1. Definição das famílias que irão participar do projeto; 1.2. Definição dos professores facilitadores do projeto; 1.3. Definição dos graduandos que desenvolverão o projeto; 1.3.1. Curso para capacitar os graduandos que irão desenvolver o projeto; 1.4. Definir qual grupo irá atender cada família.
2. GERENCIAMENTO DO ESCOPO	2.1. Definir o escopo; 2.2. Realizar o estudo financeiro da família; 2.3. Realizar o estudo dos hábitos da família; 2.4. Definir os procedimentos a serem adotados pela família; 2.4.1. Definir o planejamento orçamentário; 2.5. Definir os procedimentos a serem adotados pelo grupo de projeto.

(conclusão)

PROJETO DO DESENVOLVIMENTO DO ESCRITÓRIO DE PROJETOS	
3. GERENCIAMENTO DO TEMPO	3.1. Definir o cronograma.
4. GERENCIAMENTO DO CUSTO	4.1. Verificar os recursos disponíveis.
5. GERENCIAMENTO DA QUALIDADE	5.1. Acompanhamento semanal da família; 5.1.1. <i>Feedback</i> ; 5.2. Reuniões semanais do grupo de projeto; 5.2.1. <i>Feedback</i> ; 5.2.2. Cumprimento do cronograma; 5.2.3. Cumprimento de metas.
6. GERENCIAMENTO DOS RECURSOS HUMANOS	6.1. Equipe multidisciplinar; 6.1.1. Graduando em Administração; 6.1.2. Graduando em Ciências Contábeis; 6.1.3. Graduando em Psicologia; 6.1.4. Graduando em Economia; 6.1.5. Graduando em Direito; 6.1.6. Graduandos de demais cursos.
7. GERENCIAMENTO DAS COMUNICAÇÕES	7.1. Gerente de projeto do escritório de projetos; 7.2. Gerente de projeto do projeto individual; 7.3. Alimentação de ferramentas de comunicação; 7.3.1. Google Drive.
8. GERENCIAMENTO DOS RISCOS	8.1. Disposição da família em uma reestruturação financeira; 8.2. Pessoa de apoio.
9. GERENCIAMENTO DAS AQUISIÇÕES	9.1. Materiais necessários.
10. GERENCIAMENTO DAS PARTES INTERESSADAS	10.1. Família; 10.2. Graduandos; 10.3. Professores; 10.4. LIG; 10.5. UFSC; 10.6. Comunidade em geral.

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Por derradeiro, propõe-se à Universidade Federal de Santa Catarina, à Pró-Reitoria de Extensão, ao Centro Socioeconômico, ao Laboratório de Inovação e Gestão, aos professores e aos graduandos, a implementação do Programa do Escritório de Projetos voltado à Reeducação Financeira.

É preciso a colaboração de todos para que o projeto possa se tornar uma realidade benéfica a toda a sociedade envolvida no processo. É necessário,

também, espaço para que o projeto seja sediado; mobiliário, como cadeiras e mesas; equipamentos, como computadores, calculadoras e impressoras; e materiais de escritório para o desenvolvimento das consultorias.

Recomenda-se a iniciação do projeto de forma gradual, criando-se um projeto-piloto, o qual contaria com o apoio do curso de Graduação em Administração, e atenderia aos alunos que recebem Bolsa Permanência da universidade, reunindo, aqui, o auxílio da Pró-Reitoria de Assuntos Estudantis (PRAE). Posterior a isso, e de maneira gradativa, o projeto passaria a abranger como parte da equipe alunos de outros cursos do Centro Socioeconômico, e, depois, da universidade como um todo. Em relação aos “clientes”, seria aberta a oportunidade, também, a outros alunos, e, por fim, seria atendida a comunidade em geral.

A proposta do Projeto de Reeducação Financeira é uma retribuição extremamente importante para a universidade e para a população, considerando que as universidades públicas brasileiras são mantidas com os recursos vindos da população e o projeto de extensão traz como retribuição a educação para a população. Além disso, o projeto contempla os graduandos envolvidos, os quais poderão vir a desenvolver novas competências com a participação no projeto, tais como lidar com as pessoas, trabalhar em equipe, troca de conhecimento por participarem de equipes multidisciplinares, desenvolvimento de aptidão para solução de problemas, fortalecimento de responsabilidade, além de poder ser agregado no currículo como horas de extensão.

5.2 Respondendo aos objetivos

Em relação aos objetivos propostos no início deste estudo, para que seja possível atender ao objetivo geral, é necessário, em primeiro lugar, que se atenda aos objetivos específicos.

O primeiro objetivo específico proposto foi analisar o entendimento do público estudado sobre finanças pessoais. Tal objetivo foi atingido por meio da aplicação do questionário aos profissionais farmacêuticos. O referido questionário continha perguntas que demonstravam o verdadeiro entendimento do respondente acerca do assunto. Assim, por exemplo, havia uma questão que perguntava quais os tipos de crédito a pessoa utilizava e outra que perguntava se ele se considerava “endividado”

ou “não endividado”. Dessa forma, se o respondente afirmasse utilizar alguma opção de crédito e declarasse não possuir dívidas, restava claro que ele não entende o verdadeiro sentido de ser ou não endividado.

Com o atingimento desse objetivo, foi possível concluir que não há um grande entendimento do público estudado sobre finanças pessoais e educação financeira. Foi observado que o maior equívoco dos respondentes está no fato de não entenderem o que é estar endividado. Houve, também, dificuldades nas questões que envolviam o planejamento, nas quais muitos afirmaram que o planejamento não contribui para o equilíbrio financeiro, mas afirmaram que o fazem.

Conforme já foi exposto, durante a aplicação dos questionários pessoalmente, muitos farmacêuticos perguntavam “eu sou ou não sou endividado?”, demonstrando não possuírem o entendimento sobre o assunto para terem segurança ao responder. Nessas situações, os farmacêuticos foram instruídos a responderem o que eles achavam, para que, depois de entregue o questionário, as pesquisadoras pudessem explicar o que era estar endividado e o que era estar inadimplente. Alguns farmacêuticos afirmaram terem confundido os significados quando responderam ao questionário.

O segundo objetivo específico proposto foi identificar elementos relevantes para estruturar um modelo de projeto para reeducação financeira. Esse objetivo foi atingido ao apresentar os elementos relevantes na fundamentação teórica, elencando quais pontos seriam fundamentais para estruturar um projeto, apresentando o gerente de projetos e o escritório de projetos. Além disso, foram elencados os pontos do ciclo de vida de um projeto, bem como as áreas de gerenciamento necessárias. Finalizou-se, ao identificar os elementos no momento da conclusão, elencando as partes necessárias para o desenvolvimento de um escritório de projetos com foco na reeducação financeira de famílias.

Por fim, o terceiro objetivo específico proposto foi avaliar um segmento específico da sociedade, para testar e validar o modelo de projeto proposto. Aqui, o questionário também foi a ferramenta-chave para a validação desse objetivo, visto que, por meio dele, foi possível avaliar os profissionais farmacêuticos.

Sobre o segmento específico da sociedade, foram escolhidos os farmacêuticos, pelo fato de esses profissionais poderem ser profissionais liberais ou empregados, sendo possível verificar se haveria divergência entre os respondentes dessas duas áreas. Verificou-se que não houve grande discrepância entre as

respostas, existindo diferenças em situações pontuais, como foi o caso de a maioria dos empregados que utilizam empréstimos afirmar estar endividada.

Com a aplicação do questionário para o público estudado, constatou-se que há a necessidade de um projeto de consultoria e assessoramento para reeducação financeira. Um dos motivos está ligado com o primeiro objetivo específico apresentado, já que não há, de fato, um entendimento das pessoas sobre o assunto.

Outro fato que demonstra a necessidade da implementação do projeto são as respostas da pergunta aberta realizada no questionário. Muitos farmacêuticos demonstraram interesse em consultorias, como, por exemplo, na seguinte resposta obtida: “profissionais que oferecessem consultoria financeira a baixo custo, ou aplicativo de celular de rápido preenchimento”. Além disso, a palavra educação foi citada várias vezes pelos participantes.

O objetivo geral do estudo, identificar elementos para propor um projeto genérico para reeducação financeira, foi atendido, enfim, no momento da conclusão, quando foram elencados os pontos necessários para a criação de um escritório de projetos dentro da Universidade Federal de Santa Catarina. Alguns deles são: gerente de projetos, equipe multidisciplinar, análise de caso a caso para cada família, recursos financeiros, tempo, entre outros.

5.3 Recomendações finais com sugestões

O tema estudado durante o trabalho é muito amplo, de modo que não foi possível abordar todas as áreas de conhecimento. Sabendo disso, sugere-se, para próximos trabalhos, a realização de um estudo sobre a gestão de dívidas, aproveitando o cenário econômico atual, conforme mencionado na introdução, no qual fossem abordados estudos a respeito, bem como ferramentas para a gestão dessas dívidas, tentando unir teoria e prática.

Outro tema bastante interessante é em relação às atitudes que auxiliam o controle de gastos. O BCB (2013) elencou algumas atitudes que podem ser tomadas para a diminuição de gastos em algumas situações, entretanto, não se sabe se as pessoas têm conhecimento dessas dicas, e, caso tenham, se utilizam de fato essas ações para o controle de gastos. Além disso, que outras atitudes podem ser tomadas para o controle de gastos?

Durante a elaboração da presente pesquisa, foi constatado que as pessoas realmente confundem o que é estar endividado com adimplência ou inadimplência, mas não foi possível comprovar se elas realmente entendem o que é estar inadimplente e quais as complicações disso.

Foi apresentado que o Brasil está vivendo um cenário no qual o crédito foi facilitado, onde não há um entendimento sobre estar endividado ou não e onde o número de inadimplentes está aumentando. Com base nisso, sugere-se que seja feito um estudo histórico sobre esses fatores no Brasil, levando em consideração gestões presidenciais distintas.

Por derradeiro, vale mencionar que, ao realizar este estudo, não foram encontrados muitos materiais que abordassem programas sociais voltados para gestão financeira. Conforme fundamentado anteriormente, é muito importante que o governo desenvolva tais programas para nortear a população e contribuir para a educação do país. Sendo assim, sugere-se que seja feito um estudo sobre esses programas, a fim de entender se eles existem e quais fatores impedem a sua maior pulverização, além de se buscar quais fatores podem ser implementados para a sua melhoria.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre; LIMA, Fabiano Guasti. Fundamentos de finanças. In: _____; _____. **Curso de administração financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2014. cap. 1. p. 2-26.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Caderno de educação financeira: gestão de finanças pessoais**. Brasília: BCB, 2013. 72 p. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/pre/pef/port/caderno_cidadania_financeira.pdf>. Acesso em: 21 out. 2015.

CARVALHO, Fábio Câmara Araújo de. **Gestão de projetos**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2015. 332 p.

CHIZZOTTI, Antonio. **Pesquisa qualitativa em ciências humanas e sociais**. 3. ed. Petrópolis: Vozes, 2010. 144 p.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DE DIRIGENTES LOJISTAS. **Dois milhões de brasileiros entram na lista de inadimplentes**. Brasília, 2015. Disponível em: <<http://www.cndl.org.br/noticia/dois-milhoes-de-brasileiros-entram-na-lista-de-inadimplentes/>>. Acesso em: 25 ago. 2015.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO DE BENS SERVIÇOS E TURISMO. **Percentual de famílias endividadas alcança em agosto o maior patamar do ano**. Rio de Janeiro, 2015a. Disponível em: <<http://www.cnc.org.br/noticias/economia/percentual-de-familias-endividadas-alcanca-em-agosto-o-maior-patamar-do-ano>>. Acesso em: 25 ago. 2015.

_____. **Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor - PEIC**. Rio de Janeiro: CNC, 2015b. Disponível em: <http://www.cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/release_peic_agosto_2015.pdf>. Acesso em: 25 ago. 2015.

CONSELHO REGIONAL DE FARMÁCIA DE SANTA CATARINA. **Quem somos: números catarinenses**. Florianópolis, 2015. Disponível em: <<http://crfsc.gov.br/quem-somos/>>. Acesso em: 25 set. 2015.

DÓLAR opera acima de R\$ 3,60, por preocupações fiscais. **Portal G1**, São Paulo, 31 ago. 2015. Disponível em: <<http://g1.globo.com/economia/mercados/noticia/2015/08/cotacao-do-dolar-310815.html>>. Acesso em: 2 set. 2015.

ENDIVIDAMENTO cai, mas inadimplência dos catarinenses permanece elevada, aponta pesquisa da Fecomércio-SC. **Diário Catarinense**, Florianópolis, 23 jul. 2015. Disponível em: <<http://diariocatarinense.clicrbs.com.br/sc/geral/noticia/2015/07/endividamento-cai-mas-inadimplencia-dos-catarinenses-permanece-elevada-aponta-pesquisa-da-fecomercio-sc-4807840.html>>. Acesso em: 26 ago. 2015.

FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE BENS E SERVIÇOS E TURISMO DE SANTA CATARINA. **Intenção de consumo das Famílias (ICF)**. Florianópolis, 2015. Disponível em: <http://www.fecomercio-sc.com.br/fmanager/fecomercio/pesquisas/arquivo427_1.pdf>. Acesso em: 26 ago. 2015.

FONSECA, João José Saraiva da. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza: UEC, 2002. 127 p. Apostila.

FRANKENBERG, Louis. **Seu futuro financeiro, você é o maior responsável: como planejar suas finanças pessoais para toda a vida**. 12. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008. 200 p.

GRAY, Clifford F.; LARSON, Erik W. **Gerenciamento de projetos: o processo gerencial**. 4. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2009. 589 p.

INSTITUTO BRASILEIRO DE CERTIFICAÇÃO DE PROFISSIONAIS FINANCEIROS. **Planejador financeiro**. São Paulo, 2015. Disponível em: <<http://www.ibcpf.org.br/PlanejadorFinanceiro/O-que-e>>. Acesso em: 25 out. 2015.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **PIB recua (-1,9%) em relação ao 1º tri de 2015**. Rio de Janeiro, 2015. Disponível em: <<http://saladeimprensa.ibge.gov.br/noticias?view=noticia&id=1&busca=1&idnoticia=2973>>. Acesso em: 2 set. 2015.

INSTITUTO DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA. **UFSC é pioneira na área de finanças pessoais**. [S.l.], 2015. Disponível em: <<http://edufinanceira.org.br/o-instituto/financas-pessoais/>>. Acesso em: 26 set. 2015.

KIYOSAKI, Robert T. **Pai rico, pai pobre: o que os ricos ensinam a seus filhos sobre dinheiro**. 64. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2000. 186 p.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing**. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006. 750 p.

LARENTIS, Fabiano. **Comportamento do consumidor**. Curitiba: Iesde, 2012. 192 p.

_____. **Comportamento do consumidor e marketing de relacionamento**. Curitiba: Iesde, 2009. 144 p.

LOVATO, Bruno Nascimento. **Finanças pessoais: investimentos de renda fixa e renda variável**. 2011. 67 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2011. Disponível em: <<http://tcc.bu.ufsc.br/Contabeis295850.pdf>>. Acesso em: 26 set. 2015.

MACEDO JUNIOR, Jurandir Sell. Planejamento financeiro. In: _____. **A árvore do dinheiro**. Florianópolis: Insular, 2013. cap. 2. p. 37-89.

MALHOTRA, Naresh K. *et al.* **Introdução à pesquisa de marketing**. Tradução de Robert Brain Taylor. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2005. 428 p.

MASSARO, André. Planejadores financeiros e suas certificações. **Exame**, São Paulo, 1 abr. 2014. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/rede-de-blogs/voce-e-o-dinheiro/2014/04/01/planejadores-financeiros-e-suas-certificacoes/>>. Acesso em: 2 set. 2015.

MEU BOLSO FELIZ. **Perfil adimplentes e inadimplentes**. [S.l.]: SPC Brasil, 2014. Disponível em: <<http://meubolsofeliz.com.br/pesquisas/perfil-do-consumidor-com-e-sem-dividas-no-brasil-como-o-consumidor-paga-as-dividas/>>. Acesso em: 2 set. 2015.

MORITZ, Gilberto de Oliveira; PEREIRA, Maurício Fernandes. Planejamento de cenários: a evolução do pensamento prospectivo. **Revista de Ciências da Administração**, Florianópolis, v. 7, n. 13, p. 1-20, jan. 2005. Disponível em: <<https://periodicos.ufsc.br/index.php/adm/article/view/2334/2056>>. Acesso em: 5 dez. 2015.

PIRES, Elandro Maicou. **Manual de finanças pessoais**: contabilidade pessoal, planejamento financeiro e fontes de investimentos utilizados na gestão e controle das finanças pessoais. 2005. 79 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2005. Disponível em: <<http://tcc.bu.ufsc.br/Contabeis294292>>. Acesso em: 25 out. 2015.

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO GRANDE DO SUL. Estúdio de Finanças. **Estúdio de Finanças**: apresentação. Porto Alegre: PUC-RS, 2015. Disponível em: <<http://www.pucrs.br/estudio/index.html>>. Acesso em: 2 set. 2015.

PORTER, Michael E. **Competição**: estratégias competitivas essenciais. Tradução de Afonso Celso da Cunha Serra. Rio de Janeiro: Campus, 1999. 515 p.

_____. **Estratégia competitiva**: técnicas para análise de indústrias e da concorrência. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004. 409 p.

REIS, Arnaldo Carlos Rezende. **Demonstrações contábeis**: estrutura e análise. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

SEN, Amartya. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras, 2010.

SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO BRASIL. **73% dos consumidores não sabem ao certo o que é estar endividado, mostra SPC Brasil**. [S.l.], 2015a. Disponível em: <<https://www.spcbrasil.org.br/imprensa/noticia/658-73dosconsumidoresnaosabemaocertooqueestarendividadomostraspbrasil>>. Acesso em: 25 ago. 2015.

SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO BRASIL. **Regularização de dívidas tem queda de 4,86% no primeiro semestre, mostra SPC Brasil**. [S.l.], 2015b. Disponível em: <<https://www.spcbrasil.org.br/imprensa/noticia/658-73dosconsumidoresnaosabemaocertooqueeestarendividadomostraspcbrasil>>. Acesso em: 25 ago. 2015.

SEVERINO, Antonio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico**. 23. ed. São Paulo: Cortez, 2007.

SILVA, Marineuza Barbosa Lima e. **Educação financeira: pessoa física – planejamento e controle financeiro pessoal**. Salvador: SEBRAE, 2013. Disponível em: <[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/3c27b46226d68958621f1f121cdf8f22/\\$File/4577.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/3c27b46226d68958621f1f121cdf8f22/$File/4577.pdf)>. Acesso em: 30 out. 2015.

TORRACA, Sylvia Pozzobon. Princípio do equilíbrio financeiro e atuarial: uma breve análise do princípio insculpido no caput do artigo 201 da Constituição Federal. **Âmbito Jurídico**, [S.l.], jul. 2010. Disponível em: <http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=7908>. Acesso em: 25 out. 2015.

TRINDADE, Larissa de Lima; RIGHI, Marcelo Brutti; VIEIRA, Kelmara Mendes. De onde vem o endividamento feminino?: construção e validação de um modelo PLS-PM. **Revista Eletrônica de Administração**, Porto Alegre, v. 18, n. 3, p. 1-29, set. 2012. Disponível em: <<http://www.seer.ufrgs.br/index.php/read/article/view/35451>>. Acesso em: 30 out. 2015.

VALERIANO, Dalton. **Moderno gerenciamento de projetos**. 2. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2015. 254 p.

VIEIRA, Valter Afonso. Fazendo uma revisão nas áreas de influência no comportamento do consumidor. **Revista Eletrônica de Administração**, Porto Alegre, v. 8, n. 5, p. 1-13, set. 2002. Disponível em: <<http://www.seer.ufrgs.br/index.php/read/article/view/42736/27091>>. Acesso em: 24 out. 2015.

VILAIN, Juliana Safanelli Bernardes. **O impacto do status no planejamento financeiro pessoal: estudo de caso com os advogados de Florianópolis, Santa Catarina**. 2011. 71 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2011. Disponível em: <<http://tcc.bu.ufsc.br/Adm302547.pdf>>. Acesso em: 25 out. 2015.

WEISZFLOG, Walter. **Michaelis**. São Paulo: Melhoramentos, 2009. Disponível em: <<http://michaelis.uol.com.br/moderno/portugues/>>. Acesso em: 24 ago. 2015.

APÊNDICE A – Questionário sobre a identificação de elementos para projeto de consultoria e assessoramento para reeducação financeira

Este questionário faz parte do Trabalho de Conclusão de Curso de Administração da Universidade Federal de Santa Catarina das alunas Gabriela Oliveira e Mayara Modzinski.

Dessa forma, possui fins exclusivamente acadêmicos e visa a levantar informações a respeito da viabilidade de um projeto de consultoria e assessoramento para reeducação financeira. Por esse motivo, contamos com a sua colaboração para o sucesso deste estudo.

Solicitamos que apenas farmacêuticos respondam ao questionário.

1 - Você trabalha ou reside na Grande Florianópolis?

- Sim
- Não

2 - Faixa etária:

- Menos de 20 anos
- De 20 a 25 anos
- De 26 a 30 anos
- De 31 a 35 anos
- De 36 a 40 anos
- De 41 a 45 anos
- De 46 a 50 anos
- De 51 a 55 anos
- De 56 a 60 anos
- Mais de 60 anos

3 - Você é:

- Profissional liberal
- Empregado
- Ambos
- Não se aplica

4 - Você utiliza: Pode-se assinalar mais de uma alternativa.

Financiamento

Empréstimo

Cartão de crédito

Cheque pré-datado

Nenhuma das opções anteriores

Outro, qual? _____

5 - Você se considera:

Endividado

Não endividado

6 - Você se considera:

Inadimplente

Adimplente

7 - Você acredita que um planejamento financeiro pessoal contribui para um equilíbrio financeiro? O planejamento financeiro pessoal compreende a programação do orçamento, a racionalização dos gastos e a otimização dos investimentos.

Sim

Não

8 - Você possui um planejamento financeiro pessoal?

Sim, faço o planejamento através de um aplicativo ou programa

Sim, faço o planejamento em uma planilha

Sim, faço o planejamento mental

Não possuo planejamento

9 - Na sua visão, o que seria necessário para que qualquer pessoa com o seu perfil tenha um bom planejamento financeiro?
