

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

PRISCILLA ADRIANA DUTRA

**RACIONALIDADE ECONÔMICA, EDUCAÇÃO FINANCEIRA
E CONSUMO CONSCIENTE**

**FLORIANÓPOLIS
2018**

PRISCILLA ADRIANA DUTRA

**RACIONALIDADE ECONÔMICA, EDUCAÇÃO FINANCEIRA
E CONSUMO CONSCIENTE**

Monografia submetida ao curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina, como requisito obrigatório para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador:
Prof. Dr. Daniel de Santana Vasconcelos

FLORIANÓPOLIS
2018

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota 9,0 à aluna PRISCILLA ADRIANA DUTRA na disciplina CNM 7107 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Daniel de Santana Vasconcelos (Orientador) - UFSC

Prof. Dr. Luiz Carlos de Carvalho Junior (UFSC)

Ms. Máisa Goulart (Doutoranda IE/UNICAMP)

Para minha filha Maria Eduarda.

Dedico este trabalho à minha família por
todo o apoio e incentivo.

AGRADECIMENTOS

Gratidão é um sentimento único que reflete o reconhecimento a todos que em algum momento fizeram parte desta trajetória. É buscar de alguma forma, retribuir o esforço e a dedicação de pessoas que estiveram ao meu lado, incentivando e apoiando a continuidade de um processo que iniciei em 2005 e quase dez anos depois, pude retornar.

Agradeço primeiramente a Deus, pelo dom da vida e por todas as oportunidades que desfrutei até este momento. Pela saúde física e mental, pela família e amigos que tenho, pois permitiram que esta caminhada fosse conduzida de forma plena e serena.

Agradeço especialmente aos meus pais, Richard e Auristela, que sempre proporcionaram condições de estudo e aprendizado, por terem sido a minha base familiar, sólida e consistente. Por terem apoiado as minhas decisões, fossem de ingresso, pausa ou retorno à graduação. Por não desistirem de acreditar que sou capaz de finalizar esta etapa e iniciar uma nova trajetória em minha vida, com uma formação de qualidade e competências únicas que pude desenvolver ao longo de minha vida e do processo acadêmico.

Agradeço ao meu irmão Guilherme, que mesmo sendo o “caçula”, tornou-se exemplo e inspiração para que eu continuasse os estudos. Tão jovem e tão capaz de conquistar todos os seus objetivos, me trouxe a segurança e certeza de que eu também poderia proporcionar aos nossos pais, a satisfação de vivenciar a vitória de ambos os filhos. Sua busca constante por mais conhecimento e realização profissional, me estimulam a dar continuidade no meu próprio processo.

Agradeço de forma única a minha filha Maria Eduarda, que soube perdoar as minhas ausências e carências desde eu retornei à graduação em 2015. Todos os dias em que eu parecia querer desistir novamente, ela entregava seu mais puro sorriso e com um abraço, recarregava todas as minhas energias necessárias para continuar a longa caminhada. Nos dias em que, derrotada pelo cansaço após horas de estudo, ela me acalentava com uma boa xícara de café, um beijo de incentivo e “você consegue, mãe!”, capaz de recarregar a energia.

Agradeço ao meu marido Sidnei, que mesmo diante de todas as dificuldades, nunca proferiu uma palavra que desestimulasse meus estudos. Por todos os dias que me levou e buscou das aulas, por todas as esperas nas tardes de estudos na biblioteca, por estar ao meu lado, sempre.

Agradeço aos meus tios queridos, Aurélio e Tanara, que diante de circunstâncias não favoráveis e não previstas em minha vida, contribuíram de forma intensa para que eu pudesse continuar me dedicando exclusivamente à realização deste sonho.

Agradeço aos professores que fizeram parte desta trajetória, em especial àqueles que foram demasiadamente presentes, compreendendo a minha necessidade particular de ter mais atenção e explicação que os demais estudantes. Agradeço ao estimado professor e orientador, Dr. Daniel de Santana Vasconcelos, pelas disciplinas ministradas com maestria, que despertaram em mim a curiosidade em muitos aspectos, a vontade de conhecer mais e principalmente, tê-lo como meu orientador. Gratidão pela paciência e compreensão dos percalços desta trajetória, por ter compreendido meus interesses aqui traçados e por não ter deixado de ser um grande amigo ao longo deste processo.

Agradeço à amiga Maísa, por ter colaborado de forma intensa com críticas, sugestões e orientações fundamentais à construção deste trabalho. Incansável em suas correções, sempre prestativa e proativa, sem sua colaboração, sentir-me-ia desorientada.

Agradeço aos colegas que fiz durante a graduação, pelas boas risadas e principalmente pelos momentos de estudo que tivemos. Pelos aprendizados que compartilhamos e por saber que seremos colegas de profissão. Aos colegas do curso de Relações Internacionais, que em muitos momentos, foram importantes para que a compreensão do contexto internacional fizesse sentido ao contexto econômico, e vice-versa.

Por fim, agradeço à pequena Mel, que apesar do pouco tempo de convívio, a intensidade foi extrema e com isso, foi capaz de trazer momentos de paz, descanso, serenidade, reflexão, calma e muita alegria.

RESUMO

Crises financeiras levam a um ajuste da alocação da renda e, em geral, endividamento de uma parcela substancial da população. Anteriormente à crise financeira mundial de 2008, diversos profissionais do mercado financeiro e acadêmicos analisavam a alfabetização financeira dos indivíduos com o intuito de relacionar o endividamento à crise. Não diferente do resto do mundo, pressupõe-se que no Brasil o endividamento das famílias também esteja relacionado à falta de educação financeira da grande maioria da população. Em vista deste contexto, esta monografia analisa a veracidade da racionalidade dos agentes conforme o referencial teórico *mainstream* do comportamento do consumidor, apresenta as críticas a este referencial teórico e partindo do pressuposto que a educação financeira propõe readequar o comportamento do consumidor, incentiva a encontrar oportunidades de ganhos extras e a direcionar parte desta renda para uso futuro, este trabalho busca analisar a educação financeira como meio para tornar o consumo consciente, objetivando evitar o endividamento e a restrição do consumo dos agentes, corroborando a abordagem da racionalidade limitada que define as escolhas e preferências dos agentes como ações não puramente racionais. Para isto, analisa a prática dos fundamentos da educação financeira que resultam na mudança do comportamento dos agentes envolvidos, no curto prazo, além de propor atualização desta metodologia para tornar o consumo mais eficiente inclusive, no longo prazo.

Palavras-chave: Racionalidade Econômica; Economia Comportamental; Racionalidade Limitada; Educação Financeira.

ABSTRACT

Financial crises lead to an adjustment of income allocation and, in general, indebtedness of a substantial portion of the population. Before the global financial crisis of 2008, several financial and academic professionals analyzed the financial education of individuals in order to find correlations between debt and financial crisis. In this work it is assumed that in Brazil, family indebtedness is related to the lack of financial education by the bulk of country's population. This work analyzes financial education starting from a discussion of economic agents' rationality, according to the mainstream theoretical framework of consumer behavior, and criticizes this theoretical framework in order to cope with the need of financial education. Financial education proposes to re-adjust consumer behavior, encourages finding opportunities of extra earnings and to redirect part of this income for future use, so, in this work, we analyze financial education as a means to make consumption more responsible, aiming to avoid indebtedness. The work analyzes the fundamentals of financial education and its practice, which results in changing agent's behavior in the short term, and turning individual consumption more efficient (debt-free) even in the long term.

Keywords: Economic Rationality; Behavioral Economics; Limited Rationale; Financial Education.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	3
1.1 TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA.....	3
1.2 OBJETIVOS.....	4
1.2.1 Objetivo Geral.....	4
1.2.1 Objetivos Específicos.....	4
1.3 JUSTIFICATIVA.....	4
1.4 METODOLOGIA.....	5
2. A TEORIA ECONÔMICA DO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR: ESCOLHAS E RACIONALIDADE DOS AGENTES.....	7
2.1 ABORDAGEM NEOCLÁSSICA.....	7
3. A CRÍTICA À TEORIA DO CONSUMIDOR.....	12
3.1 CRÍTICAS TEÓRICAS À RACIONALIDADE DOS AGENTES.....	12
4. EDUCAÇÃO FINANCEIRA: ABORDAGEM RACIONAL DO CONSUMO.....	21
4.1 EDUCAÇÃO FINANCEIRA: DO QUE SE TRATA?.....	21
4.2 ABORDAGENS DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA.....	23
4.3 A EDUCAÇÃO FINANCEIRA NO BRASIL	26
4.4 UMA ALTERNATIVA PARA O CONSUMO CONSCIENTE.....	29
5. CONCLUSÃO.....	36
REFERÊNCIAS.....	39

1 INTRODUÇÃO

1.1 TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA

Períodos de crise econômica demandam adaptações no comportamento geral dos agentes econômicos, em especial os consumidores, considerando o ajuste de sua renda em função da mudança de cenário econômico. A crise financeira iniciada em 2008 nos Estados Unidos teve um fator desencadeador no endividamento das famílias, à medida que os empréstimos para financiamento de imóveis foram concedidos à população com condições de crédito desfavoráveis, baixa renda e/ou sem ativos ou garantias reais (VON GRAFEN RUBERTO et al, 2013).

Segundo Berverly e Burkhalter (2005, p. 121), a alfabetização financeira está relacionada ao conhecimento e habilidades dos indivíduos no que tange ao gerenciamento do dinheiro, incluindo a capacidade de controlar cheques, gerenciar cartões de crédito, preparar um orçamento ou tomar empréstimos. Com isso, importância da alfabetização financeira para que os indivíduos tomem decisões financeiras sustentáveis já estava sob análise dos profissionais do mercado financeiro e acadêmicos, antes mesmo desta crise vir a se tornar uma crise mundial (DONADIO; CAMPANARIO E RANGEL; 2012). Desta forma, pressupõe-se que no Brasil, a falta de educação financeira para a grande maioria da população, venha a ser um dos fatores impulsionadores do alto índice de endividamento no decorrer dos últimos anos.

A educação financeira propõe readequar o comportamento do consumidor de acordo com sua cesta de necessidades e preferências em conformidade com a sua renda atual, incentiva a encontrar oportunidades de ganhos extras e permite quantificar e direcionar parte desta renda para uso futuro, diante da possibilidade de novas crises ou situações emergenciais. Quanto mais o consumidor aperfeiçoar sua organização financeira, mais segurança terá quando fizer escolhas de consumo, de investimento e de realizações pessoais, tornando as opções mais eficientes, uma vez que diante de uma desorganização dos recursos financeiros, o consumidor tem menos controle sobre seu dinheiro, menos consciência de suas escolhas e menos eficiência no uso de sua renda (CERBASI, 2015).

Diante disto, o tema deste presente trabalho é a importância de tornar o consumo consciente, como alternativa racional que evite o endividamento e a restrição do consumo, dado que, conforme várias críticas ao referencial mainstream, a racionalidade dos agentes não é aquela típica do *homo economicus*. Para isto, analisaremos a metodologia abordada pela

educação financeira, ressaltando a organização e planejamento financeiro pessoal, a fim de verificar se ambos são capazes de promover uma mudança do comportamento do consumidor que modifique sua trajetória de consumo e endividamento.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

Este trabalho tem por objetivo geral verificar a veracidade da racionalidade dos agentes, uma vez que os agentes incorrem habitualmente em equívocos orçamentários e analisar a proposição de que a educação financeira é capaz de proporcionar uma modificação do comportamento do consumidor, como alternativa prática para o consumo consciente.

1.2.2 Objetivos Específicos

- a) Discutir a teoria da racionalidade dos agentes econômicos;
- b) Apresentar a abordagem da Educação Financeira;
- c) Avaliar em que medida a educação financeira é efetiva naquilo que se propõe, isto é, desenvolver um consumo consciente.

1.3 JUSTIFICATIVA

Com a crise econômica mundial de 2008, a educação financeira ganhou certo destaque, frente à percepção de que famílias muito endividadas se tornaram mais fragilizadas com a crise, promovendo um reavivamento das questões relacionadas à educação financeira (MEC, 2017). No Brasil, apesar de as mudanças decorrentes da estabilização econômica e da queda da inflação, a partir do Plano Real instituído em 1994, terem alterado a forma de a população lidar com seus recursos financeiros (BATISTA JR., 1996), só recentemente o tema ganhou uma dimensão política explícita. A educação financeira começou a conquistar espaço como política pública no Brasil à partir da publicação do Decreto nº 7.397, de 22 de dezembro de 2010, que instituiu a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF), com o intuito de desenvolver ações sobre o tema de forma compartilhada e integrada com órgãos e entidades públicas e da sociedade, tanto no âmbito federal como estadual e municipal (MEC, 2018).

Segundo a Pesquisa Internacional de Competências de Alfabetização Financeira para Adultos, realizada pela Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico

(OCDE) com mais de 30 países e economias provenientes da África, Ásia, Europa, Oceania, América do Norte e América do Sul, publicado em outubro de 2016¹, o Brasil teve um baixo desempenho, ficando em 27º na colocação geral em relação a competências de alfabetização financeira de sua população comparada entre os países participantes (OCDE, 2017). Esta pesquisa revelou que apenas 43% das famílias brasileiras têm o hábito de elaborar um orçamento. Somente metade tem metas de longo prazo. Além disso, a pesquisa apontou que a maioria não realiza pesquisa de preços e não costuma buscar aconselhamento financeiro, mostrando que os brasileiros possuem grandes dificuldades em lidar com assuntos relacionados a finanças (OCDE, 2017).

Desta forma, a relevância deste trabalho está diretamente relacionada com a importância de verificar a efetividade da educação financeira para que os agentes possam tomar decisões financeiras mais planejadas e eficientes. Tal análise é importante para identificar se o comportamento dos agentes pode de fato ser modificado pela metodologia da educação financeira, possibilitando novos hábitos sustentáveis de poupança e investimento, uma vez que os agentes não se comportam como pressupõe a teoria da racionalidade dos agentes. Além disso, permite desenvolver uma análise que inclua premissas mais realistas que influenciam a racionalidade dos agentes e a tomada de decisões.

1.4 METODOLOGIA

Em relação à finalidade deste estudo, trata-se de uma pesquisa aplicada, voltada para avaliar questões pertinentes a um subtema específico, a educação financeira, dentro da grande temática teórica do comportamento do consumidor. Corroborando a ideia de Gil (2010), destaca-se que o problema sugerido trata da análise de uma alternativa que promova a conscientização e modificação do comportamento do consumidor frente às situações de endividamento constante deste. Este estudo pretende aprofundar o conhecimento da realidade com a finalidade de explicar a razão pela qual os consumidores tendem a consumir além de sua capacidade financeira e o porquê destas decisões estarem (ou não) relacionadas com decisões racionais de consumo.

Para isso, este estudo realizará uma pesquisa de tipo exploratória sobre a temática da educação financeira/comportamento do consumidor, através de pesquisa bibliográfica sobre

¹ A Pesquisa Internacional de Competências de Alfabetização Financeira para Adultos tem por objetivo medir as competências da população adulta quando o tema é educação financeira, considerando níveis de atitude, conhecimento e comportamento.

os principais conceitos ligados a esses temas. Além disto, realizará uma pesquisa documental com a utilização de material proveniente de jornais econômicos, sites de organizações independentes e sites informais na internet, publicação de notícias, boletins sobre eventos relacionados ao tema central, vídeos de educação financeira, relatórios profissionais e todo material disponível para pesquisa e análise a respeito de educação financeira².

Este trabalho está organizado em três capítulos, além desta introdução. O primeiro capítulo apresenta a discussão teórica *mainstream* sobre comportamento do consumidor, abordando as características da racionalidade dos agentes, em termos microeconômicos. O segundo capítulo trará o contraponto a essa abordagem, vindos de teóricos que questionam esse tratamento teórico. No terceiro capítulo será introduzida a discussão sobre a educação financeira como hábito na vida dos consumidores, as possíveis vantagens desta abordagem, e a relaciona com a literatura precedente. Deseja-se analisar a racionalidade dos agentes nas decisões de escolha e consumo e como isso se relaciona com educação financeira. Conclui-se buscando responder se e em que grau a educação financeira pode ser alternativa para a prática do consumo consciente e comportamento mais adequado às imprevisibilidades da vida.

É necessário ressaltar a existência de limitações para a realização desta pesquisa, uma vez que a abordagem da educação financeira ainda pode ser considerada como teórica, recente e de debate limitado na área acadêmica³. Por isto, o referencial teórico sobre esta abordagem far-se-á através de publicações de estudiosos da área, cursos de finanças pessoais, literaturas diversas sobre o tema, bem como experiência prática de aplicabilidade da educação financeira apresentada em estudos anteriores.

² Para definições de pesquisa exploratória e análise documental, ver Gil (2010, p. 27-30)

³ No Brasil, a abordagem da educação financeira reproduz uma análise sobre a hipótese de a formação financeira influenciar ou não as decisões de consumo e investimento e se existe relação entre esta deficiência de conhecimentos financeiros e tomada de decisões não otimizadas, como pode ser verificado em Lucci et al (2017)

2. A TEORIA ECONÔMICA DO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR: ESCOLHAS E RACIONALIDADE DOS AGENTES

2.1 ABORDAGEM NEOCLÁSSICA

A teoria clássica define o agente econômico como sendo racional e egoísta e afirma que seus gostos não mudam (KAHNEMAN, 2012). Partindo deste pressuposto, a abordagem neoclássica da racionalidade dos agentes define o comportamento do consumidor com base nas suas preferências, suas restrições orçamentárias e suas escolhas (PINDYCK, 2010), apresentando o processo de tomada de decisão dos consumidores como um processo em que o consumidor ordena suas preferências a fim de maximizar sua utilidade. Desta forma, *homo economicus* neoclássico é um agente racional, capaz de escolher dentre suas preferências e limitação de renda, prevalecendo-se da razão para a tomada de decisão, conforme afirmação de Simonsen (1979):

A teoria tradicional do comportamento do consumidor baseia-se na hipótese de que os indivíduos distribuem racionalmente suas despesas dentro de suas limitações orçamentárias, de modo a delas extrair o máximo de satisfação. Formalmente, a teoria se desenvolve supondo-se que exista uma medida de utilidade ou, pelo menos, uma escala ordinal de preferências do consumidor; e que este procure obter o máximo de utilidade ou situar-se no ponto mais alto de sua escala de preferências compatível com as suas limitações orçamentárias. (SIMONSEN, 1979, p.3)

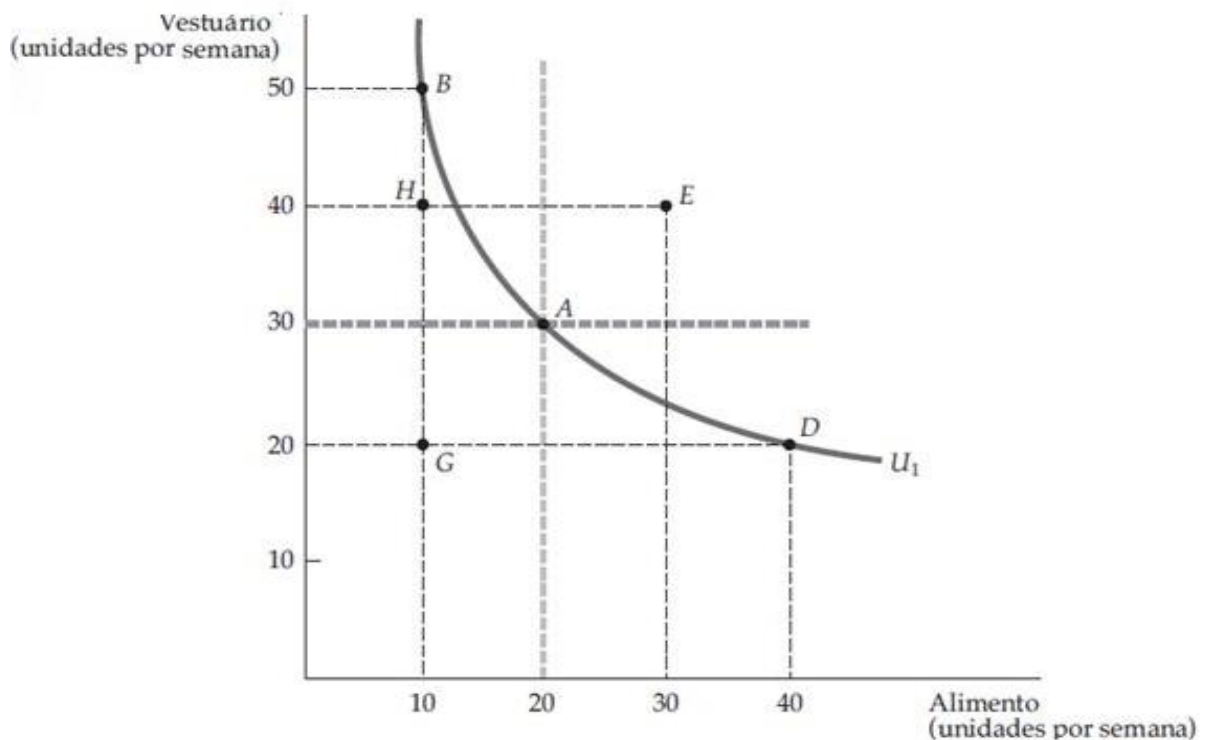
Dado que há variedade de bens e serviços disponíveis ao consumidor, e que estes itens estão sujeitos às suas preferências, uma cesta de mercado refere-se ao conjunto de quantidades determinadas de uma ou mais mercadorias, dentre as quais os indivíduos racionais, por definição, ordenariam suas preferências comparando o grau de satisfação que cada combinação destes itens (cesta de consumo) pode lhes proporcionar (DUARTE, 2017). Os economistas costumam assumir alguns pressupostos sobre as preferências dos consumidores, chamados de axiomas da teoria do consumidor, dentre eles:

1. Axioma da preferência completa – o consumidor pode comparar e ordenar quaisquer duas cestas e é capaz de escolher entre quaisquer cestas dadas ou ser indiferente a qualquer uma das duas.
2. Axioma da transitividade – o consumidor pode preferir uma cesta à outra e preferir esta outra a uma terceira, então também prefere a primeira a terceira. A transitividade é vista como algo necessário para a consistência das escolhas do consumidor.

3. Axioma da reflexividade – o consumidor sempre prefere quantidades maiores de cada mercadoria, logo nunca fica satisfeito ou saciado (VARIAN, 2006).

Segundo Pindyck (2010, p. 64), “essas três premissas constituem a base da teoria do consumidor. Elas não explicam as preferências do consumidor, mas lhe conferem certo grau de racionalidade e razoabilidade”. Para descrever as preferências de forma gráfica, a teoria estabelece uma interpretação através das curvas de indiferença. Para tanto, é importante considerar que uma curva de indiferença representa todas as combinações de cestas de mercado que causam o mesmo nível de satisfação ao consumidor e por isso, o indivíduo torna-se indiferente às cestas representadas pelos pontos ao longo da curva (PINDYCK, 2010).

Figura 1 – Curva de Indiferença



Fonte: Pindyck (2010). Adaptado pela autora.

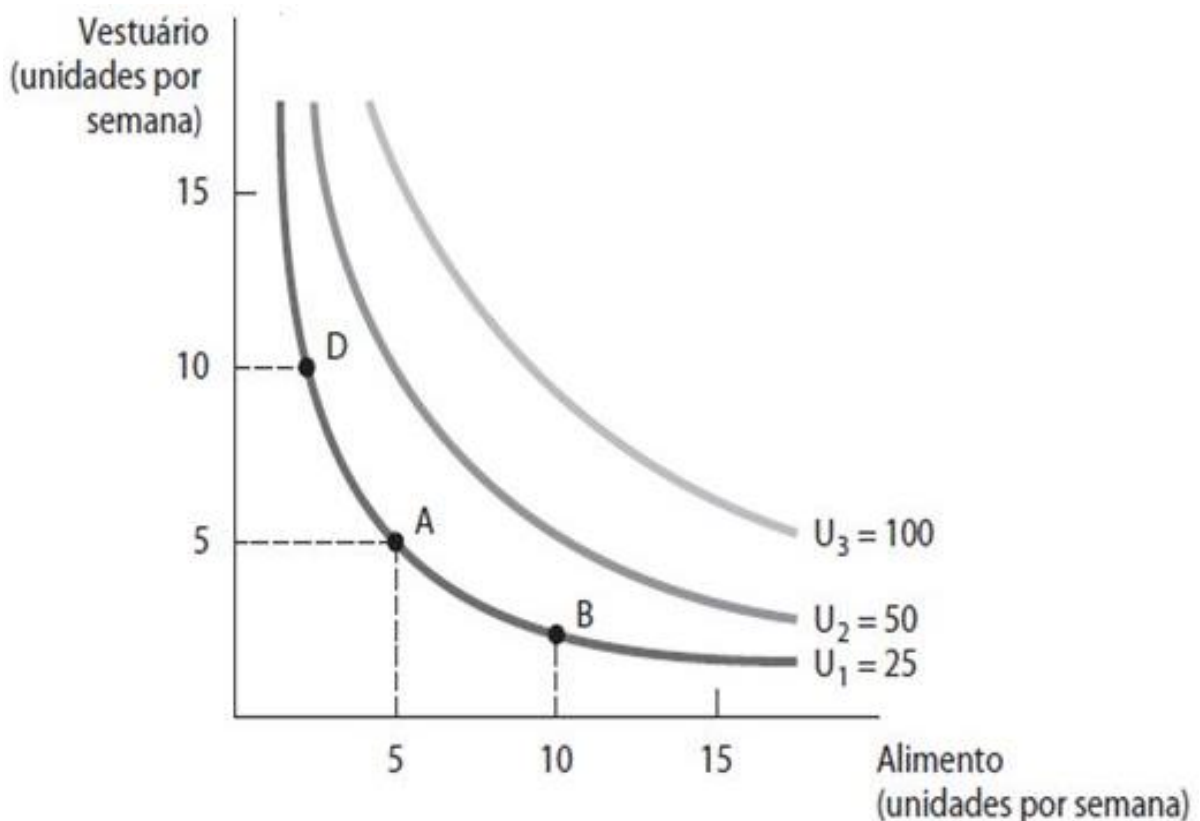
Qualquer cesta de consumo pode definir uma curva de indiferença, porém, usar curvas de indiferença para descrever as preferências pode ser um problema. Para tanto, deve-se considerar que as curvas de indiferença demonstram apenas as cestas que o consumidor percebe como indiferentes entre si, ou seja, as curvas não distinguem as melhores cestas das

piores que estão sob a mesma curva (VARIAN, 2003). Desta forma, os economistas neoclássicos utilizam a função utilidade para atribuir um nível de utilidade a cada cesta de mercado, sendo que:

A função utilidade é um modo de atribuir um número a cada possível cesta de consumo, de modo que se atribuam às cestas mais preferidas números maiores que os atribuídos às menos preferidas. Isto é, a cesta (x_1, x_2) será preferida à (y_1, y_2) se e somente se a utilidade de (x_1, x_2) for maior que a utilidade de (y_1, y_2) : em símbolos, $(x_1, x_2) \succ (y_1, y_2)$ se e somente se $u(x_1, x_2) > u(y_1, y_2)$. (VARIAN, 2003, p.57)

Sob esta análise, a utilidade é um índice numérico representativo em relação à satisfação que um consumidor obtém com uma cesta de mercado específica e as preferências do consumidor representam a descrição fundamental para analisar a escolha, contrapondo com a utilidade que apenas descreve as preferências, ordenando as escolhas conforme os níveis de satisfação. Desta forma, quando curvas de indiferença ou medidas de utilidade são utilizadas, é possível saber apenas qual cesta é melhor que outra, mas não em que medida uma cesta é preferível a outra (PINDICKY, 2010).

Figura 2 – Função utilidade



Fonte: Pindyck (2010). Adaptado pela autora.

Outra análise da teoria do consumidor está relacionada às restrições orçamentárias que os consumidores enfrentam em função da renda limitada e uni-la à teoria das preferências é imprescindível para analisar a escolha ótima dos consumidores. Desta forma, em termos mais concretos, Varian (2003, p. 78) esclarece que “os consumidores escolhem a cesta mais preferida de seu conjunto orçamentário”. Supondo que o consumidor tenha uma renda fixa e que possa gastar com dois bens, a linha do orçamento deste consumidor indica todas as combinações destes bens para as quais o total de recurso financeiro gasto seja igual a sua renda disponível.

A linha de orçamento depende da renda e dos preços das mercadorias, fatores estes passivos de modificações frequentes (PINDYCK, 2010). Quando ocorrem modificações apenas na renda, o consumidor pode adquirir maior (se a renda aumentar) ou menor (se a renda diminuir) quantidade dos bens que compõem sua cesta de consumo e as respectivas linhas de orçamento deslocam-se para cima ou para baixo, dependendo da modificação da renda. Se as modificações ocorrem no preço de uma mercadoria, mas o preço da outra permanece constante, a quantidade de mercadorias adquiridas pelo consumidor do bem que teve ajuste no preço será maior (se o preço diminuir) ou menor (se o preço aumentar). Desta forma, a linha de orçamento do consumidor sofre alterações a ponto de modificar o poder aquisitivo das pessoas para mais ou para menos.

Contudo, um indivíduo que consome apenas o bem que não sofreu alterações de preço, não será afetado pela alteração no preço do outro bem. No entanto, caso os preços de ambas as mercadorias que compõem esta cesta de consumo sofram alterações, mas sem alterar a razão entre os dois preços, a linha orçamentária seria deslocada proporcionalmente às variações nos preços de ambos os bens (PINDYCK, 2010), assim como uma alteração tanto na renda como em ambos os bens desta cesta de consumo, não causaria modificações na linha de orçamento do consumidor. Conforme exposto por Pindyck (2010, p. 78) “uma inflação na qual todos os preços e níveis de renda proporcionalmente se elevassem não influenciaria a linha de orçamento ou o poder aquisitivo do consumidor”.

De forma geral, quando a renda e os preços dos bens variam, a escolha ótima do consumidor também varia, tendo em vista que a escolha ótima do consumidor depende do conjunto de preços e de renda, ao qual é chamado de cesta demanda do consumidor (VARIAN, 2003). A relação entre a escolha ótima (quantidades demandadas) e os diferentes valores de preços e rendas é chamada de função de demanda e para cada conjunto de preços e renda haverá uma combinação diferente de bens que corresponderá à escolha ótima do consumidor.

Com isso, percebe-se que a cesta de mercado que maximiza a satisfação do consumidor deve satisfazer duas condições: i) estar sobre a linha do orçamento e; ii) deve dar ao consumidor sua combinação preferida dos bens e serviços. Segundo Pindyck (2010) verifica-se que:

Dadas as preferências e as restrições orçamentárias, podemos então determinar como os consumidores escolhem quanto comprar de cada mercadoria. Estamos supondo que eles façam essa escolha de maneira racional; com isso queremos dizer que eles decidem a quantidade de cada bem visando a maximizar o grau de satisfação que poderão obter, considerando o orçamento limitado de que dispõem. (PINDYCK, 2010, p. 78)

Após expor brevemente a abordagem da teoria da racionalidade econômica embasada na teoria do consumidor, bem como na teoria da escolha racional que indica o pressuposto básico de que os indivíduos são auto-interessados, o que contribui para explicar o motivo pelo qual os indivíduos tomam determinadas ações (SCHEEFFER, 2013), a próxima subseção visa expor a crítica pós-keynesiana à teoria da racionalidade dos agentes.

3. A CRÍTICA À TEORIA DO CONSUMIDOR

3.1 CRÍTICAS TEÓRICAS À RACIONALIDADE DOS AGENTES

No mundo real, nem sempre os consumidores tomam decisões de compra de forma racional, pois são suscetíveis a impulsos que ignoram ou por não considerarem suas restrições orçamentárias. Além disto, verifica-se que muitos consumidores são influenciados por decisões de compra de terceiros ou por influência de estado de espírito que se encontram no momento da compra (PINDYCK, 2010; KAHNEMAN, 2012).

Por conta disto, os economistas passaram a considerar e incorporar premissas mais realistas sobre a racionalidade e tomada de decisão ao modelo de comportamento do consumidor, pois muitas das escolhas feitas pelos consumidores estão submetidas a um considerável grau de incerteza. Segundo Andrade (2011), a definição de incerteza remonta à versão de Knight (1921), por ter sido este o primeiro a diferenciar conceitualmente risco e incerteza, em que risco é considerado como uma probabilidade mensurável e incerteza considerada como uma situação expressa por valores indeterminados e não quantificáveis (Andrade, 2011, p. 172).

A abordagem da incerteza feita por Keynes, segundo Ribeiro (2015), relaciona-se com as expectativas inerentes a economias capitalistas, que realizam prognósticos sobre o futuro, embasadas em expectativas não calculáveis pela matemática, uma vez que é inviável obter um modelo de forma determinística sobre o futuro, como enfatizado por Keynes:

Pelo contrário, o estado de expectativa a longo prazo é, no mais das vezes, estável e, mesmo quando não o seja, os outros fatores exercem seus efeitos compensatórios. O que apenas desejamos lembrar é que as decisões humanas que envolvem o futuro, sejam elas pessoais, políticas ou econômicas, não podem depender da estrita expectativa matemática, uma vez que as bases para realizar semelhantes cálculos não existem e que o nosso impulso inato para a atividade é que faz girar as engrenagens, sendo que a nossa inteligência faz o melhor possível para escolher o melhor que pode haver entre as diversas alternativas, calculando sempre que se pode, mas retraindo-se, muitas vezes, diante do capricho, do sentimento ou do azar. (Keynes, 1996, p. 170-171)

Complementando, a incerteza para Keynes corresponde a uma característica do conhecimento limitado (ou mesmo nulo) dos eventos futuros, que por natureza, não é possível expressar em termo de distribuição de probabilidade quantificável (ANDRADE, 2011) e por isto, a ocorrência de incerteza quanto ao futuro e ao que ele possa trazer já fora considerada um dos fatores que influenciam a propensão a consumir (KEYNES, 1996).

Conforme Keynes (1996, p. 159), além da incerteza, existem outros fatores que influenciam as expectativas de rendas esperadas, baseados nos eventos correntes que os agentes supõem serem conhecidos com maior ou menor certeza ou aqueles baseados nos eventos futuros que podem ser previstos com um maior ou menor grau de confiança. Em relação aos eventos correntes, trata-se, por exemplo, do volume de tipos de bens de capital, ativos de capital em geral e do nível de procura atual dos consumidores, ou seja, do nível presente de consumo. No que tange aos eventos futuros, identifica-se as mudanças de quantidade do estoque de bens de capital, intensidade de procura efetiva do investimento, preferências dos consumidores e variações da taxa futura de salário nominal.

Segundo Keynes (1996, p. 160), o estado da expectativa em longo prazo, que é a base para as decisões dos agentes, depende da confiança com a qual é feita o prognóstico da situação futura bem como pela situação atual e pela confiança, onde os agentes ponderam a probabilidade deste prognóstico estar incorreto. Em suma, se os agentes estão cientes que haverá grandes mudanças, mas não possuem certeza sobre como podem ocorrer, seu grau de confiança será baixo. Desta forma, verifica-se que, conforme a interpretação de Andrade (2011):

As decisões de investimento dependem do estado das expectativas de longo prazo, que, por sua vez, dependem tanto da formulação de um “prognóstico mais provável” como da confiança nessa predição. O grau de confiança está, portanto, associado ao grau percebido de incerteza do conhecimento relacionado a um possível evento futuro. (ANDRADE, 2011, p. 176)

Considerando as incertezas que influenciam os agentes na decisão de consumo, Cardim de Carvalho (1996) destaca a relação entre incerteza e moeda apresentada na teoria keynesiana, em que:

De acordo com Keynes, a moeda acalmaria inquietações daqueles sujeitos quanto a riscos imprevisíveis (incerteza não mensurável), por causa de suas propriedades especiais, de modo que, apenas em modelos que reconhecessem tais riscos, a moeda poderia ser tomada como um ativo. (CARDIM DE CARVALHO, 1996, p. 43).

Além disto, a moeda pode ser tomada como um ativo em função de sua capacidade de liquidação de obrigações contratuais futuras (DAVIDSON, 1978), pois segundo Cardim de Carvalho (1996), numa economia onde a produção é organizada por agentes privados autônomos em busca de ganhos individuais, os contratos futuros denominados em moeda são elementos fundamentais para coordenar esta economia.

Em sua análise, Cardim de Carvalho (1996) ressalta que a moeda, na perspectiva keynesiana, é uma forma de riqueza e que a taxa de juros é o preço que corresponde à escolha

entre forma líquida e ilíquida de riqueza, se opondo a escolha entre consumo presente e consumo futuro, conforme pressupõe a teoria clássica. Aprofundando o papel da incerteza para a formação das expectativas, a preferência pela liquidez abordada na teoria keynesiana, surge da noção de incerteza, e por sua vez essa preferência pela liquidez parte do pressuposto de uma demanda especulativa por moeda por parte dos agentes e que essa demanda sofre variações conforme o comportamento dos próprios agentes (GARCIA, 1999).

Nesse sentido, segundo Vasconcelos (2014, p.255), “os agentes manifestam preferência pela liquidez como reação racional a essa incerteza” estrutural de economias monetárias, em que a moeda não é neutra, uma vez que a inclusão da incerteza no processo racional somente é possível como incerteza sobre a probabilidade de ocorrência dos eventos futuros e, portanto, a racionalidade limitada dos agentes não está relacionada unicamente à incerteza estrutural, pois a limitação dos agentes para processar um conjunto de informações inviabiliza a maximização dos resultados (MELO E FUCIDJI, 2016).

Em um ambiente de incerteza, onde há possibilidade de que o futuro traga mudanças imprevisíveis (mesmo estatisticamente), adaptar-se a novos ambientes é um ganho aos indivíduos e por isso a preferência por manter as escolhas abertas até que tenham mais clareza sobre o ambiente e com isso possam tomar suas decisões. Manter as escolhas em aberto é possível em função da manutenção de moeda, como forma de precaução. Para Keynes esse comportamento precaucionário é fundamental para a análise do comportamento sob incerteza (CARDIM DE CARVALHO, 1996).

Cabe ressaltar que a capacidade de consumo dos indivíduos depende do montante da renda, de fatores objetivos que o cercam, dentre eles, salário e renda líquida, e de necessidades subjetivas, como as psicológicas, culturais e sociais que estão relacionadas a precaução, previdência, independência, entre outros (KEYNES, 1996).

A relação entre o salário e consumo é descrita como função da renda real, que varia de acordo com a quantidade de unidades de trabalho de que o indivíduo dispõe e a renda líquida é aquela que o indivíduo dispõe quando decide sobre a quantidade de consumo. Sendo assim, se o salário varia, ocorre uma variação com o gasto em consumo, uma vez que os agentes estão dispostos a aumentar o seu consumo à medida que a sua renda também aumentar, mas não na mesma proporção (KEYNES, 1996).

Uma diminuição da renda causada por uma diminuição do volume de emprego pode ocasionar uma situação em que o consumo exceda a renda, seja por uso de reservas financeiras acumuladas em momentos de prosperidade financeira – tópico que se relaciona diretamente com o objetivo deste trabalho -, ou através de auxílios a desemprego ou

empréstimos. Posto que os agentes situam-se em ambientes de incerteza, em momentos em que há crise econômica as incertezas são substancialmente aumentadas e, limitados pelas condições em que vivem, podem ser submetidos a uma modificação em seu comportamento quanto consumidores.

Não obstante, os agentes estão submetidos a ações estabelecidas pelo Governo, determinadas através das políticas econômicas. Segundo Keynes (1996, p. 117), “se o incentivo do indivíduo para poupar depender dos futuros rendimentos que espera, ele evidentemente dependerá não só da taxa de juros, como também da política fiscal do Governo” e, portanto, variações na política fiscal influenciam a propensão a consumir.

Para além das situações elencadas, os indivíduos ainda se deparam com situações diversas em que a decisão de consumo é influenciada por questões de caráter subjetivo, levando a se absterem de gastar sua renda ou consumir além do necessário.

Dentre alguns dos motivos, destacam-se a necessidade de constituir uma reserva para imprevistos, para previdência ou educação, para uma melhora no nível de vida ou para adquirir independência, para realizar projetos, deixar herança ou simplesmente satisfazer suas necessidades de orgulho ou avareza (Keynes, 1996). Além disto, segundo Lavoie (1992), as escolhas individuais são restringidas pelas instituições, classes e pressões sociais existentes, inclusive por eventos macroeconômicos e por isso, o comportamento individual é interdependente ao contexto social. Desta forma, compreende-se que a tomada de decisão transcende a racionalidade determinada pela teoria neoclássica e incorpora elementos mais realistas aos agentes.

Frente a esta percepção, Herbert Simon (1955) apresenta o argumento de racionalidade limitada como uma explicação mais realista para a racionalidade dos agentes econômicos. Conforme exposto por Melo e Fucidji (2016), a racionalidade limitada proposta por Simon, parte da premissa da dinâmica do sistema econômico onde tanto as ações dos agentes econômicos como o próprio ambiente em que atuam, mudam ao longo do tempo, tornando impossível a capacidade de predição dos acontecimentos futuros, em função da incerteza sobre as condições futuras do ambiente. Além disso, os agentes não teriam capacidade cognitiva de processar toda a informação suficiente para tomar decisões: um argumento central da abordagem de Simon sobre a racionalidade limitada é a incapacidade dos agentes de obter e processar todas as informações consideradas importantes para o processo de decisão, uma vez que o sistema em que estes agentes estão inseridos é extremamente complexo (MELO E FUCIDJI, 2016).

Um sistema complexo, segundo Prado (2009), é aquele que contempla todos os componentes que o formam, bem como o modo como esses componentes se organizam e interagem no interior do sistema a que pertencem. Neste sistema complexo, torna-se inviável prever ações futuras com base no passado, uma vez que a soma do todo será maior que a soma das partes, resultando em incertezas quanto ao futuro. Sendo assim, “os sistemas são objetos com estrutura de relações e posições, de tal modo que as propriedades emergentes passam a ser encaradas como formas de manifestação dessas estruturas subjacentes” (PRADO, 2009, p.2).

A análise econômica de sistemas complexos através da modelagem baseada em múltiplos agentes que se adaptam e reagem ao ambiente, segundo Gabriel (2013), acentuou-se no fim dos anos 1980, dado que esses sistemas surgem naturalmente na economia, em que:

Os seus agentes – sejam eles bancos, consumidores, empresas ou investidores – ajustam continuamente os seus movimentos e decisões nos mercados, face às suas próprias decisões. Estes agentes econômicos reagem estrategicamente e com previsão, considerando os retornos que podem resultar como consequência do seu comportamento, introduzindo um grau de complexidade no comportamento econômico, não experienciado, por exemplo, nas ciências naturais (GABRIEL, 2013, p. 39).

Nesse sentido, a complexidade econômica relaciona-se com duas abordagens: a epistemológica, representando um contexto através de um modelo matemático e a ontológica, assumindo a complexidade como propriedade do sistema (PERNOA, 2004). Contrapondo com a teoria clássica que analisa padrões consistentes que tendem ao equilíbrio, os modelos complexos buscam compreender as manifestações das ações e estratégias dos agentes, dado que as reações dos agentes econômicos frente às modificações que ocorrem no ambiente ao qual estão inseridos são distintas (GABRIEL, 2013).

Cabe ressaltar que diante de um ambiente complexo para a tomada de decisões, o ser humano apresenta tendências mentais que limitam sua capacidade de decisão, tendências estas denominadas de *heurísticas*, ou seja, atalhos mentais que facilitam ou dificultam o processo de tomada de decisão, conforme Piccoli e Silva (2015).

O modelo comportamental de racionalidade limitada descrita por Simon (1983) apresenta algumas características dos indivíduos, como a capacidade de concentração, a capacidade de produzir alternativas de ação e a capacidade de adquirir fatos e concluir a partir deles, como uma noção de escolha logicamente consistente. Segundo Melo e Fucidji (2016), “uma escolha será racional se for consistente com as informações que os agentes econômicos têm disponíveis no momento da tomada de decisão” e ainda, “a racionalidade dos agentes

depende de suas crenças, e estas crenças dependem das informações disponíveis no momento de suas ações” (MELO E FUCIDJI, 2016, p. 625).

Desta forma, alguns elementos da psicologia são abordados pelo modelo comportamental da racionalidade limitada no esforço por compreender como os indivíduos tomam suas decisões, uma vez que, segundo Simon (1986) os agentes preferem obter resultados satisfatórios ao invés de maximizar uma função-objetivo, dado que vivendo num mundo real complexo, mesmo com certeza absoluta em relação ao futuro, é impossível maximizar uma função-objetivo (SIMON, 1983).

Corroborando os argumentos acima, a economia comportamental é uma área relativamente nova da ciência econômica, em que segundo Duarte (2017, p. 30) “os economistas comportamentais buscam entender e modelar as decisões individuais e dos mercados a partir de uma visão alternativa, entendendo e modelando as decisões dos agentes de forma mais realista”, contrapondo com a teoria neoclássica que tem como pressuposto a racionalidade dos agentes.

Para os economistas comportamentais Thaler e Sunstein (2009), o ser humano apresenta falhas de racionalidade, sendo que estas falhas causam o prejuízo do próprio indivíduo, e por isso não consegue maximizar sua utilidade. Personificando este ser humano, os autores chamam de *Homer Economicus*, aqueles que não atendem às premissas de modelo de decisão racional, em homenagem ao personagem Homer da série e televisão “Os Simpsons”, por este apresentar falhas de comportamento – vontade limitada, procrastinação e vícios – tornando-se uma analogia mais próxima do ser humano real (DUARTE, 2017).

Buscando entender o comportamento dos indivíduos, Kahneman (2012) faz referência a dois sistemas mentais, chamando-os de *Sistema 1*, que atua automaticamente e de forma rápida, e *Sistema 2*, que realiza ações associadas a experiência subjetiva, escolha e concentração e por isso recorre à atenção para realizar ações mais complexas.

Na caracterização de cada sistema, Kahneman (2012, p. 29) descreve “o Sistema 1 como originando sem esforço as impressões e sensações que são as principais fontes das crenças explícitas e escolhas deliberadas do sistema 2”. Desta forma, estabelece a diferenciação entre o *Homo Economicus*, que é um ser racional agindo sob o modelo de decisão tradicional e neste caso representado pelo sistema 2, e o *Homer Economicus*, um ser submetido a falhas cognitivas, representado pelo sistema 1 (DUARTE, 2017).

Corroborando o exposto acima, Thaler e Sunstein (2009) denominam o chamado de sistema 1 como Sistema Automático, que permite o indivíduo realizar inúmeras atividades ao mesmo tempo, aperfeiçoando suas finalidades através da repetição e da rotina estabelecida. Já

o sistema 2 é denominado como Sistema Reflexivo por ser responsável por análises e cálculos mais complexos e por exigir demasiada atenção. Este sistema limita a realização de várias atividades ao mesmo tempo, apresenta uma capacidade limitada de utilização e é o responsável, quando acessado, por analisar a resposta intuitiva do sistema automático.

Dado que a realização das atividades do sistema 2 requer um desgaste maior para tomada de decisão, utilizar o sistema 1 para o maior número possível de tomadas de decisões é uma atitude admissível, apesar das ocorrências de erros cognitivos que facilitam este processo. Da mesma forma, Kahneman (2012, p.54-55) ressalta que “o Sistema 1 exerce maior influência no comportamento quando o Sistema 2 está ocupado” e dado que o autocontrole exige atenção e esforço e pelo fato de o sistema 2 estar envolvido com atividades complexas, este passa a realizar um controle menor sobre o comportamento do indivíduo.

Em experimentos realizados por psicólogos estudiosos da área, o esforço de vontade ou autocontrole são atividades cansativas e quando o indivíduo é submetido à obrigação por fazer algo, este fica propenso a limitar a disposição ou capacidade de exercer autocontrole. Para tanto, segundo Kahneman (2012, p. 58) “uma das principais funções do Sistema 2 é monitorar e controlar pensamentos e ações “sugeridos” pelo Sistema 1, permitindo que parte deles sejam expressos diretamente no comportamento e suprimindo ou modificando outros”. No entanto, conforme exposto por Duarte (2017), existe a possibilidade de aceitar as sugestões do sistema 1, com retornos intuitivos e impulsivos, dado que utilizar o sistema 2 é uma atividade que exige muito mais esforço do indivíduo.

Cabe ressaltar que estes estudos possibilitaram uma conexão entre a psicologia e a economia a partir dos questionamentos sobre a racionalidade dos indivíduos para a tomada de decisão. Tais questionamentos estão relacionados à presença de comportamentos como a aversão à perda, o excesso de confiança quando se faz escolhas, dificuldades para prever acontecimentos futuros e identificar riscos.

A análise destes comportamentos que foi realizada por Daniel Kahneman foi de extrema importância e relevância, que resultaram no Prêmio Nobel de Economia em 2002. Entender como funciona a forma como os indivíduos tomam suas decisões, uma vez que este processo é menos consciente e racional do que induz a teoria tradicional é parte das pesquisas da economia comportamental, que buscam modelar as decisões dos agentes de forma mais realista.

Dado que a Economia Comportamental tem como foco a análise do modo como os consumidores realmente fazem suas escolhas, ou seja, o modelo de decisão dos consumidores, como são influenciados emocionalmente e de que forma analisam as possibilidades de escolha

(VARIAN, 2012), utiliza-se como instrumento para investigação empírica relacionada aos desvios à racionalidade, o método experimental, sendo este o método mais utilizado pelos economistas comportamentais⁴.

Segundo Coelho (2013, p. 10), “a principal motivação de um economista comportamental é o interesse por aspectos do comportamento econômico a partir de observações simples do cotidiano que muitas vezes vão contra o postulado da teoria econômica ortodoxa”.

Outra análise sobre o comportamento dos agentes é através da Teoria dos Jogos, uma abordagem que busca o entendimento sobre como os agentes tomam suas decisões, com base nas preferências dos indivíduos e assumindo como princípio básico a noção de racionalidade dos indivíduos (FIANI, 2009). Essas características podem ser verificadas no modelo do jogo clássico Dilema dos Prisioneiros, que pressupõe a racionalidade dos agentes e dadas as características do processo de interação estratégica entre os jogadores e os determinantes do modelo, o resultado do jogo é dado pelo Equilíbrio de Nash (que demonstrou que tais condições de equilíbrio não necessário correspondem a situações ótimas no sentido de Pareto). O conceito de Equilíbrio de Nash, segundo Fiani (2009, p. 103), “exige que cada jogador individualmente adote a melhor resposta às estratégias dos demais, mas isso não implica que a situação resultante das decisões conjuntas será a melhor possível”.

Neste jogo, o resultado obtido é consequência da condição inicial de que não há comunicação entre os jogadores e por isso, o resultado não coincide com o Ótimo de Pareto, ou seja, uma determinada situação em que não é mais possível melhorar a situação de um agente sem piorar a de outro agente, onde ganhos de eficiência não são mais possíveis (FIANI, 2009). Na figura abaixo, a matriz representa as escolhas e as recompensas para cada indivíduo, sendo que o Equilíbrio de Nash (confessa, confessa) é identificado pela cor clara e o Ótimo de Pareto pela cor escura.

Figura 3 – O Dilema dos Prisioneiros

Ladrão 1	Ladrão 2	
	Confessa	Não confessa
Confessa	- 2 , - 2	0 , - 4
Não confessa	- 4 , 0	- 1 , - 1

Fonte: Fiani (2009). Adaptado pela autora

⁴ Para mais informações verificar <economicomportamental.org>. Acesso em: 11 jun. 2018.

Sob a perspectiva da teoria comportamental, onde diversos fatores influenciam a decisão dos agentes de modo a não agirem de forma puramente racional, é possível que na vida real seja alcançado o Ótimo de Pareto. Para tanto, é necessária uma interação real entre os jogadores e que se estabeleçam compromissos firmes e críveis entre eles, combinando ações frente à possibilidade de serem pegos, ou estando um dos indivíduos sob ameaça de terceiros, ou ainda considerando a possibilidade de ser traído pelo comparsa. Cabe salientar que ambos estão cientes de que o outro também está submetido à mesma situação e por isso a matriz de recompensa deste jogo poderá ser modificada.

Desta forma, submetidos a fatores do mundo real, assim como os agentes também são influenciados por fatores psicológicos, culturais e sociais, os prisioneiros são informados previamente das possibilidades de ação caso sejam pegos e assim alinham as estratégias para que ambos se declarem inocentes. As recompensas são modificadas de acordo com a situação, conforme a matriz modificada abaixo, com o novo Equilíbrio de Nash (não confessa, não confessa) coincidindo com o Ótimo de Pareto, identificado na cor escura.

Figura 4 – O Dilema dos Prisioneiros Modificado

Ladrão 1	Ladrão 2	
	Confessa	Não confessa
Confessa	- 100, - 100	-100 , - 4
Não confessa	- 4 , - 100	- 1 , - 1

Fonte: Fiani (2009). Modificado pela autora

Comparando a matriz original com a matriz modificada, é possível distinguir os modelos tradicionais de teoria dos jogos dos jogos psicológicos, que incorporam fatores reais ao comportamento dos agentes. Os modelos tradicionais assumem que as preferências dependem apenas de ações dos indivíduos, enquanto os jogos psicológicos permitem que as preferências dependam de crenças, reciprocidade, emoções, recompensas sociais e outras motivações (COELHO, 2013).

Dada a existência de fatores que influenciam o comportamento do indivíduo frente à uma tomada de decisão, conforme exposto acima, no próximo capítulo busca-se analisar uma alternativa que desenvolva certa racionalidade dos agentes frente às decisões financeiras.

4. EDUCAÇÃO FINANCEIRA: ABORDAGEM RACIONAL DO CONSUMO

4.1 EDUCAÇÃO FINANCEIRA: DO QUE SE TRATA?

A Educação Financeira é um processo que proporciona aos indivíduos e, conseqüentemente, às sociedades a melhora em sua compreensão sobre os conceitos e produtos financeiros, para que através de informação, formação e orientação eficiente, as pessoas adquiram os valores e as competências necessárias para se tornarem conscientes das oportunidades e dos riscos a elas associados e, com isso, possam realizar escolhas conscientes e adotem outras ações que melhorem o seu bem-estar. Sendo assim, a Educação Financeira é um processo consistente que contribui para a formação de indivíduos e sociedades responsáveis, comprometidos com o futuro (BCB, 2018).

Segundo Berverly e Burkhalter (2005, p. 121), a educação financeira é um termo que faz referência “ao conhecimento e habilidades dos indivíduos relacionadas ao gerenciamento do dinheiro” e desta forma, conforme Greenspan (2002), a educação financeira é importante por:

[...] dotar os indivíduos com conhecimento financeiro necessário para elaborar orçamentos, iniciar planos de poupança e fazer investimentos estratégicos auxiliando nas tomadas de decisões. O planejamento financeiro pode ajudar as famílias a cumprirem suas obrigações a curto prazo e a longo prazo, e maximizar seu bem estar social e é especialmente importante para as populações que tem sido tradicionalmente sub-atendidas pelo nosso sistema financeiro. (GREENSPAN, 2002, p. 2).

Sob a perspectiva da educação financeira, o termo *educação* pressupõe o conhecimento de termos, práticas, direitos, normas sociais e atitudes necessárias ao entendimento e funcionamento das tarefas financeiras vitais, incluindo a capacidade de ler e aplicar habilidades matemáticas básicas que permitam realizar escolhas financeiras conscientes. Enquanto a expressão *financeira* relaciona-se a uma ampla escala de atividades relacionadas ao dinheiro, que engloba desde o controle de meios de pagamento, a preparação de um orçamento mensal, tomada de um empréstimo ou investimento. (LUCCI et al, 2017).

Corroborando o supracitado, para Saito (2007) a educação financeira é um processo que permite uma melhor compreensão dos indivíduos sobre os produtos financeiros, os seus conceitos e seus riscos, através de informação e recomendação clara, para que possam desenvolver as habilidades e a confiança necessárias para que suas decisões sejam fundamentadas e seguras, melhorando assim, o seu bem estar. Em complemento, Saito (2007, p. 20) expõe que “esse processo estimula o desenvolvimento de conhecimento, aptidões e

habilidades, formando indivíduos críticos, informados sobre serviços financeiros disponíveis, e preparados para administrar as suas finanças pessoais com êxito”.

Para que um indivíduo possa tomar uma decisão coerente, faz-se necessário o conhecimento adequado e aprofundado do assunto, principalmente aqueles relacionados às decisões que afetam o indivíduo no longo prazo e por isso, a falta de educação financeira pessoal tende a limitar a capacidade de tomar decisões de investimento e consumo, sejam individuais ou profissionais (PICCOLI E SILVA, 2015).

Cabe ressaltar que a educação financeira não está relacionada ao conhecimento apenas do mercado financeiro e bancário, que engloba seus produtos, taxas e riscos, mas de um conhecimento indispensável para a alfabetização financeira necessária voltada ao ambiente vivenciado nos dias atuais, com dinheiro eletrônico, inclusão digital e abertura econômica (PEREIRA, 2003). Além disto, Matta (2007) destaca que se deve entender a educação financeira como um conjunto de informações que servem para auxiliar os indivíduos a se relacionarem com sua renda, com a gestão do dinheiro, com suas despesas e possíveis empréstimos monetários, poupança e investimentos, sejam estes de curto ou longo prazo.

Do ponto de vista individual, a educação financeira está relacionada ao bem estar pessoal, em que jovens e adultos tornam-se capazes de decidir financeiramente sobre o seu futuro evitando a desorganização das contas domésticas e o endividamento, o que levaria a um prejuízo do consumo e muitas vezes, do sucesso profissional. Sob uma abordagem social, a falta de educação financeira pode desencadear o sobrecarregamento dos sistemas públicos exigindo em contrapartida, políticas públicas compensatórias para possibilitar o acesso de indivíduos sem perspectivas financeiras positivas, aos sistemas de saúde, educação e lazer (LUCCI et al, 2017).

Ainda sob esta perspectiva, as experiências vivenciadas pelas pessoas as tornam mais propensas a planejar e obterem sucesso ao utilizarem os recursos financeiros dispostos nos mais amplos meios de ensino e comunicação e por isso enfatiza-se a importância dos esforços para a inserção da educação financeira da população em geral (PICCOLI E SILVA, 2015) e segundo Pereira (2003), a educação financeira é um processo interno e individual, que resulta em liberdade e tranquilidade e só é possível transmiti-la através da própria vivência.

Com a inserção da educação financeira, os indivíduos desenvolvem uma reflexão crítica sobre o impacto da tomada de decisões relacionada com preocupações socioculturais, com o status econômico, ambiente e nível educacional auxiliando na compreensão das estruturas sociais que perpetuam desigualdade social e econômica (ARTHUT, 2014). Além disto, conforme exposto por Rosa e Orey (2016), uma das finalidades da Educação Financeira

é proporcionar um processo de ensino e aprendizagem que auxilie o desenvolvimento da cidadania para que seja exercida de forma responsável na resolução de problemas sociais existentes no ambiente ao qual indivíduo está inserido.

Considerando que o dinheiro é uma variável indispensável na vida econômica e social dos agentes, as ações relacionadas a dinheiro são relevantes para compreender como os fenômenos econômicos afetam os indivíduos, as famílias e a sociedade em geral (BORGES, 2013). Desta forma, Kiyosaki (2002) reforça que a educação financeira deve ser priorizada e inserida no cotidiano do indivíduo, o quanto antes possível, a fim de desenvolver uma relação saudável com o dinheiro que o possibilite conquistar a independência econômica.

4.2 ABORDAGENS DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA

A educação financeira no Brasil ainda é uma tratativa pouco abordada, e em sua grande maioria, conforme exposto por Macedo (2010), a população brasileira tem dificuldade para administrar suas dívidas, para adquirir bens e despreparo para enfrentar situação de desemprego. Segundo Savoia et al (2007, p. 1121), “é necessário o fomento de ações por parte do governo, da iniciativa privada e do terceiro setor”. Neste artigo, Savoia et al (2007) ainda ressalta que as instituições de ensino são parte fundamental para que o indivíduo aprenda a lidar com suas finanças e desenvolva hábitos voltados à poupança e demandas pessoais.

Frente a estas necessidades e a importância de fomentar e disseminar informações acerca de finanças pessoais, a Organização das Nações Unidas (ONU), através do Comitê Econômico e Social, utilizando-se do documento denominado *Orientações das Nações Unidas para a Proteção do Consumidor*, ressalta alguns princípios importantes e dentre os gerais, estão:

[...] c) acesso dos consumidores à informação adequada que o habilite a tomar decisões conscientes conforme suas necessidades e desejos individuais; d) educação do consumidor, incluindo educação quanto aos impactos econômicos, sociais e no meio ambiente decorrente de suas escolhas; [...] (ONU, 2003, p. 3).

Concomitante, a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) criou o Financial Education Project com o objetivo de estudar a educação financeira e propor programas aos seus países-membros (OCDE, 2004) e pesquisas realizadas pela OCDE originaram recomendações e princípios para a educação financeira, publicadas em 2005 recomendando aos países membros a promoverem educação e conscientização financeira.

Segundo a OCDE (2005, p. 4), o acesso à educação financeira deve ser promovido de forma justa e sem viés, desenvolvendo as competências financeiras dos indivíduos, com programas de educação financeira que contemplem as particularidades e prioridades de cada país. Este processo contínuo de educação financeira deverá ser considerado pelos órgãos competentes, um instrumento para o crescimento e estabilidade econômica, e por isso, deverá incluir a participação dos meios de comunicação incentivando os indivíduos a buscarem capacitação, além da participação das instituições financeiras, no que tange a promoção de informações que estimulem seus clientes a compreensão de suas decisões. Além disto, o documento ressalta a importância de iniciar a educação financeira na escola, ainda na infância, com programas que foquem os aspectos de planejamento financeiro pessoal, como poupança e aposentadoria, endividamento e outros (OCDE, 2005).

Neste sentido, Matta (2007, p. 60) entende que “a informação sobre finanças pessoais pode simplesmente tornar uma pessoa menos vulnerável às fraudes e abusos existentes no mercado financeiro” enquanto para Greenspan (2005), com a educação financeira é possível qualificar consumidores para serem melhores compradores, obtendo bens e serviços a custos menores, através de um processo que efetivamente aumenta o poder de compra real do consumidor, que provê oportunidades maiores de consumo, poupança ou investimento.

Segundo Remund (2010), as diversas definições conceituais sobre o tema, ressaltam cinco pressupostos próprios da educação financeira que englobam a necessidade de adquirir conhecimento sobre conceitos financeiros; a capacidade de comunicação sobre os conceitos financeiros; a aptidão na gestão de finanças pessoais ao ponto de refletir a capacidade de realizar atividades relacionadas a dinheiro; a habilidade na tomada de decisões financeiras adequadas no curto prazo e a confiança no planejamento eficaz para as necessidades financeiras futuras.

Cabe ressaltar que a um das abordagens fundamentais da educação financeira é a elaboração do planejamento financeiro, dado que conforme Cerbasi (2015), o planejamento financeiro é importante para os indivíduos por que:

[...] seu planejamento financeiro não será eficiente se você não tiver equilíbrio orçamentário, o que traduz por gastar menos do que ganha e investir a diferença com regularidade. Alcançar e manter o equilíbrio orçamentário mês a mês é fundamental para viabilizar a realização de seus sonhos, já que os sonhos têm custo. (CERBASI, 2015, p. 26).

O processo de planejamento financeiro pessoal envolve o desenvolvimento de um plano personalizado a fim de estimar as obrigações e a posição financeira atual, estabelecer

metas e objetivos e traçar um curso de ação para alcançar um futuro financeiro mais seguro (CAMARGO, 2007), assim como, conforme Piccoli e Silva (2015), ao traçar metas e objetivos, o indivíduo se depara com decisões de consumo, que são afetadas por aspectos psicológicos, físicos e sociais provenientes de sentimentos e emoções. Neste sentido, Camargo (2007) ressalta que as metas individuais podem variar dependendo do tamanho da família, estilo de vida e interesses, podendo ser identificadas no curto ou no longo prazo.

Conforme Borges (2013), conscientizar os indivíduos sobre o planejamento financeiro para que o utilizem como ferramenta de equilíbrio de suas finanças, possibilita que as decisões de investimento e consumos sejam eficientes. Sendo assim, realizar o diagnóstico da situação financeira, segundo Cerbasi (2015), é a primeira etapa do trabalho de orientação financeira, pois é nesta etapa que se torna possível identificar o quão desequilibrada está a situação econômico-financeira dos indivíduos. Para tanto, cabe à educação financeira proporcionar o conhecimento necessário para que as decisões de consumo sejam elucidadas e consequentemente equiparadas às possibilidades do planejamento financeiro.

Inserido no processo de planejamento financeiro, o orçamento pessoal busca induzir a autodisciplina e tornar o planejamento mais realista e exequível, uma vez que trata das despesas diárias dos indivíduos (CAMARGO, 2007), e neste sentido:

Dado que muitos objetivos do planejamento financeiro levam à acumulação de riqueza, economizar se torna o foco do planejamento financeiro para a maioria. Economizar pressupõe a renúncia de consumo hoje, de forma que o indivíduo possa adquirir algo depois. A grande questão em economizar é qual horizonte de tempo se dispõe e que taxa de retorno pode-se ganhar em um investimento. Quanto mais tempo se investe nas economias e quanto mais alta sua taxa de retorno, maior a facilidade o indivíduo tem de atingir suas metas. (CAMARGO, 2007, p. 12).

Do mesmo modo em que os indivíduos e o ambiente ao qual estão inseridos, estão em constante movimento e modificações, o planejamento financeiro não é engessado ou imutável, devendo ser constantemente monitorado e readequado às variações ocorridas ao longo do tempo, sejam variações com o nível de renda, de despesas, taxas ou impostos e inclusive situações inesperadas que demandem parte da renda disponível. Cabe ressaltar que as dificuldades financeiras individuais causam prejuízos no âmbito familiar pela perda de desenvolvimento humano, e no âmbito social, pela sobrecarga das redes de proteção social (BORGES, 2013).

A organização financeira é uma tarefa árdua, tanto que “menos de 5% das pessoas conseguem manter sua situação financeira dentro das recomendações de equilíbrio. O fato de

parecerem utópicas para muitos não as invalida. Elas servem de referência para que você saiba o que deve perseguir a partir do momento em que decide cuidar mais objetivamente de sua vida financeira”, conforme exposto por Cerbasi, (2015, p.23). Neste sentido, apesar de uma tarefa laboriosa, Macedo Junior (2010) afirma que todo indivíduo é capaz de poupar e ser previdente sem deixar de aproveitar a vida, dosando trabalho e lazer sem prejudicar o desempenho profissional.

A eficiência na tomada de decisão por parte dos consumidores ponderada pela educação financeira é em partes semelhante ao que aborda a teoria da racionalidade dos agentes que, conforme Simonsen (1979, p. 4) “o consumidor, num determinado instante, atua racionalmente, quando ele se situa no ponto mais alto de suas preferências, dentro de suas possibilidades”.

Sendo assim, as abordagens da Educação Financeira, segundo Rosa e Orey (2016), auxiliam na compreensão dos conceitos comerciais e financeiros, por meio de informações e orientações adequadas, para que os indivíduos desenvolvam habilidades e competências necessárias para se tornarem cidadãos mais conscientes sobre oportunidades e riscos que envolvem o processo de tomada de decisão.

4.3 A EDUCAÇÃO FINANCEIRA NO BRASIL

A população brasileira ainda percorre um longo e árduo trajeto em busca da recuperação econômica desde a crise mundial que se iniciou em 2008. O endividamento aumentou significativamente desde então, atingindo 60,8% das famílias brasileiras em 2017 de acordo com a Pesquisa Nacional de Inadimplência do Consumidor (PEIC) realizada pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC):

Quadro 1 – Principais indicadores de inadimplência do consumidor

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
PEIC (Percentual do total) – Média anual								
Famílias endividadadas	59,1%	62,2%	58,3%	62,5%	61,9%	61,1%	60,2%	60,8%
Famílias com conta em atraso	24,9%	22,9%	21,4%	21,2%	19,4%	20,9%	24,2%	25,4%
Famílias sem condições de pagar as dívidas em atraso	8,9%	8,0%	7,1%	6,9%	6,3%	7,7%	9,2%	10,2%
PEIC – Var. em p.p.								
Famílias endividadadas	-	3,1	-4,0	4,3	-0,6	-0,8	-1,0	0,6
Famílias com conta em atraso	-	-2,0	-1,5	-0,2	-1,8	1,5	3,2	1,2
Famílias sem condições de pagar as dívidas em atraso	-	-0,9	-0,9	-0,2	-0,6	1,4	1,5	1,1

Fonte: Peic⁵ / CNC (2017). Adaptado pela autora.

⁵ Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor.

Ao longo destes anos, a educação financeira da população tornou-se uma preocupação constante em diversos países, inclusive no Brasil, que ampliou os estudos sobre o assunto, mesmo diante de críticas quanto à abordagem dos programas e seus resultados, principalmente entre a população adulta, mas sem negar a importância do desenvolvimento de ações que sejam planejadas (SAVOIA; SAITO E SANTANA, 2007). Diante desta perspectiva e necessidade de ampliar o conhecimento, organizações públicas e privadas, como empresas e bancos, internalizaram a responsabilidade de melhorar a relação entre indivíduo e finanças, através de estímulo e capacitação.

Cabe ressaltar que uma das maiores ações públicas voltadas à educação financeira no Brasil teve início em 2010, com o Decreto Presidencial nº 7.397 que estabelecia formalmente a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF), com o objetivo de promover a educação financeira e previdenciária, aumentar a capacidade do cidadão para realizar escolhas conscientes sobre a administração dos seus recursos, além de contribuir para a eficiência e solidez dos mercados financeiros, de capitais, de seguros, de previdência e de capitalização (BCB, 2010).

Ainda sobre a importância da educação financeira para a solidez do sistema financeiro e para a qualidade de vida da sociedade, em 2011 foi criada pela ANBIMA, B3, CNSEG e FEBRABAN a Associação de Educação Financeira do Brasil (AEF-Brasil)⁶, uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), com os objetivos de coordenar e executar as ações transversais da ENEF e promover a educação financeira no Brasil por meio do desenvolvimento de tecnologias sociais e educacionais relacionadas ao tema (AEF-Brasil, 2011).

Além disto, consolidando a inserção da educação financeira no Brasil, o Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF) realiza desde 2014, a Semana Nacional de Educação Financeira – Semana ENEF – uma iniciativa que disponibiliza inúmeras ações educacionais gratuitas à população, promovidas por entidades públicas e privadas, com o objetivo de disseminar a educação financeira e fortalecer a cidadania e a autonomia dos indivíduos (ENEF, 2017).

Contudo, embora sejam constantes as recomendações dos órgãos mundiais que incentivam a educação financeira pelo mundo, até 2017 a educação financeira não era abordada nas escolas brasileiras e, quando mencionada, não apresentava caráter curricular na maioria das escolas de ensino médio, fundamental e universitário, com disciplinas que

⁶ Para mais informações verificar < aefbrasil.org.br >. Acesso em: 06 abr. 2018.

abordassem orçamento familiar e pessoal, planejamento financeiro ou temas sobre o assunto (BORGES, 2013) e isto reflete a realidade brasileira sobre a deficiência educacional das pessoas sobre dinheiro e sua gestão, resultando no gasto excessivo da maioria dos indivíduos, por não considerarem o impacto financeiro sobre o orçamento de receita, conforme exposto por Silva (2004).

Esta ausência de abordagem da educação financeira nas instituições educacionais brasileiras contradiz um dos seus principais pressupostos: a importância de iniciar a educação financeira na escola, ainda na infância (OCDE, 2005) e com isso, os esforços concentram-se em torno de programas extracurriculares e complementares para crianças e jovens.

Na busca por acompanhar o movimento mundial em prol da conscientização dos indivíduos quanto aos recursos e conhecimentos financeiros e promover a capacidade de tomar decisões de consumo mais eficientes, o Ministério da Educação homologou a inclusão da educação financeira na Base Nacional Comum Curricular (BNCC), onde o tema passa a ser obrigatório no ensino fundamental a partir de 2019, com abordagens de conceitos básicos de economia e finanças objetivando a iniciação à educação financeira (BCB, 2018).

A realidade brasileira indica uma trajetória oposta a de inúmeros outros países que já incluíram a educação financeira pessoal nas escolas desde a infância, aproveitando os processos de formação cognitiva das crianças para que cresçam cientes da necessidade de lidar com o dinheiro de forma eficiente (MATTA, 2007).

Contrapondo com a realidade brasileira, nos Estados Unidos pesquisas constataram a falta de conhecimento sobre finanças dos adultos e como alternativa o governo defende a integração da educação financeira nos currículos escolares para que seja possível, a partir de então, formar adultos preparados para atuar na livre economia de mercado. Segundo Matta (2007), outros estudos analisaram a alfabetização financeira pessoal dos universitários norte-americanos e os efeitos da educação financeira aplicada pelas empresas, apresentando um aumento na poupança das famílias dos empregados que participaram dos programas.

Identifica-se em nossa sociedade a existência de dificuldades dos indivíduos no que tange ao seu comportamento como consumidor, relacionamento com o dinheiro e organização financeira. Medidas educacionais voltadas para a área de finanças são indicadas por estudiosos como um meio para superar tais dificuldades, ressaltando que a educação financeira busca adequar o comportamento dos agentes de modo a tomar decisões mais eficientes.

4.4 UMA ALTERNATIVA PARA O CONSUMO CONSCIENTE

O aumento do endividamento das famílias é um dado alarmante, que demonstra em parte, a dificuldade dos brasileiros em lidar com assuntos financeiros, que se acentuaram desde a crise de 2008. Segundo Von Grafen Ruberto et al (2013), tanto as mudanças econômicas que têm ocorrido de forma constante, como as políticas de incentivo do Governo Brasileiro ao consumo e ao crédito, podem ter influenciado esse aumento, assim como outros fatores relacionados diretamente aos agentes, como exposto:

Dentre os aspectos pessoais e comportamentais, alguns estudos como o realizado por Trindade *et al.* (2010), analisaram o endividamento identificando a influência de fatores como o materialismo, status social, preocupação, estabilidade, prazer, poder, orçamento e ilusão, que possuem correlação com a propensão ao endividamento, sendo que apenas o fator orçamento apresenta correlação negativa. (VON GRAFEN RUBERTO, 2013, p. 59).

Diante da diversificação de fatores que podem influenciar a inadimplência e a situação desfavorável do consumidor, aqueles relacionados à conjuntura macroeconômica e que afetam a economia de modo geral, como a taxa de juros, inflação e desemprego, entre outros, são aspectos que independem do controle das famílias. No entanto, os fatores microeconômicos são relacionados ao comportamento individual das instituições e de seus tomadores de recursos (CHU, 2001). Com objetivo de modificar o comportamento dos agentes, a educação financeira pode ser uma alternativa para o consumo consciente.

Com o intuito de analisar a relação entre conhecimento financeiro e endividamento, consumo e poupança dos indivíduos, os dados analisados neste trabalho estão baseados no relatório do processo de *coaching financeiro* desenvolvido por uma empresa de consultoria financeira formada por uma profissional habilitada pela Sociedade Brasileira de Coaching, situada na cidade de Florianópolis, Santa Catarina.

Este processo tem como foco central o desenvolvimento financeiro e a criação de uma nova mentalidade para administrar as finanças pessoais, com base nos fundamentos e abordagens próprios da educação financeira, e foi realizado em quatro etapas, seguindo esta ordem: (1) identificação socioeconômica e nível de conhecimento financeiro dos participantes através da aplicação de um questionário; (2) processo de estudo e aprendizagem sobre conceitos, termos e instrumentos financeiros; (3) elaboração de planejamento individual e/ou familiar, com estabelecimento de objetivos, metas e prazos e (4) reaplicação do questionário

inicial após finalização do processo, decorrido prazo de 12 meses com a finalidade de verificar possíveis mudanças de comportamento em relação às finanças.

A amostra da análise é composta por 45 participantes, submetidos a 07 sessões individuais de 120 minutos cada, realizadas entre março de 2015 e setembro de 2016. Cabe ressaltar que todos os participantes buscaram a consultoria para adquirir conhecimentos financeiros de forma independente, tendo em vista a pré-disposição para possíveis mudanças de comportamento financeiro, dado que estavam, ou insatisfeitos com a situação financeira em que se encontravam ou desejavam ampliar meios que maximizassem seus ganhos futuros.

Quadro 1 – Indicadores para coleta de dados

Variáveis	Indicadores	Método
Sociais	Estado civil, gênero, faixa etária, grau de escolaridade, número de dependentes, profissão, crença religiosa.	Questionário
Econômicas	Perfil de consumo, nível de renda individual, nível de renda familiar, nível de poupança e/ou investimento, total de despesas mensais, nível de endividamento, quantidade de bens próprios e/ou financiados.	Questionário
Psicológicas	Nível de satisfação pessoal, grau de felicidade, crenças e valores, nível de satisfação profissional, perspectivas para o futuro, forças impulsionadoras para a situação financeira desejada, forças impeditivas, percepção da crise, nível de satisfação com a situação financeira atual.	Questionário
Conhecimento financeiro e econômico	Contas matemáticas básicas, noções de matemática financeira, uso de calculadora, noções sobre investimento e poupança, noções de termos financeiros e econômicos, habilidades e dificuldades financeiras.	Questionário

Fonte: Empresa de Consultoria Financeira.

No Quadro 1 são apresentadas as variáveis sociais, econômicas, psicológicas e de conhecimento financeiro e econômico, coletadas na primeira etapa do processo de *coaching* financeiro, através de um questionário aplicado individualmente a todos os participantes⁷. O questionário foi elaborado pela própria empresa, como parte de um estudo experimental e inédito para a profissional, considerando as variáveis influenciadoras do comportamento dos indivíduos, que afetam suas decisões de consumo e investimento.

Analisando os dados iniciais apresentados, verifica-se que a maioria dos participantes possui algum tipo de relacionamento conjugal, seja união estável ou casamento civil ou apenas religioso. Também em maioria, indicaram entre 2 a 3 dependentes. A faixa etária adulta, com mulheres entre 20 e 40 anos, e homens entre 30 e 50 anos. O grau de escolaridade compreende desde nível técnico, médio e superior, maioria católica e todos empregados até o início do processo de *coaching*, sendo profissionais atuantes tanto no setor público quanto privado, com salários médios entre R\$ 1.500,00 a R\$ 6.000,00. Contemplando a renda familiar, a média passa para R\$ 2.500,00 a R\$ 8.000,00.

Sobre os dados de consumo, os participantes indicaram produtos diversos, sendo que os que foram assinalados por todos os participantes compreendem gastos com moradia (aluguel, financiamento da casa própria, condomínio, água, energia, iptu, gás, telefone, aquisição ou troca de móveis, decoração), alimentação (supermercado, restaurante, padarias e lanchonetes), transporte (coletivo, táxi ou combustível), vestuário (roupas para trabalho, casuais, uniforme), educação (escola de filho, curso de língua estrangeira, curso de especialização) saúde (consultas particulares, plano de saúde, exames e remédios) e lazer (teatro, cinema, show, bares e restaurantes e viagens).

Menos da metade informou possuir algum tipo de poupança privada ou investimento e apenas um quinto dos respondentes soube definir seu perfil de consumo. Em relação à situação financeira, 100% dos participantes informaram não saber o valor extado dos custos mensais, além de possuir algum tipo de dívida, sejam com cartão de crédito, prestações a vencer ou em negociação e a maioria apresenta financiamento para casa própria e veículo.

A análise das variáveis psicológicas, os participantes apresentaram certo grau de rejeição às perguntas, dado que para respondê-las era necessário expor questões particulares e

⁷ Não foi autorizada a publicação das informações pessoais dos participantes, bem como os questionários respondidos e relatórios das seções de *coaching*. Apenas permitida utilização para consulta deste estudo, mantendo todos os dados sigilosos, em função da confidencialidade entre empresa e cliente.

emocionais. No entanto, verificou-se que a maioria encontra-se satisfeito e feliz em relação à família, porém insatisfeitos com a situação financeira atual. Dadas às crenças e valores particulares, todos concordaram que existem crenças limitantes financeiramente e valores pessoais que influenciam na tomada de decisão.

Em relação à realização profissional, metade indicou satisfação, alguns informaram que trabalham em determinada profissão em função do nível de salário/renda e não souberam indicar se estão ou não satisfeitos, outros que estão insatisfeitos, mas não pretendem mudar devido à questão financeira e ainda alguns insatisfeitos e pretendem mudar assim que tiverem melhores oportunidades financeiras.

A maioria disse não ter boas perspectivas para futuro em função da crise econômica do país, alguns entendem a crise econômica como um problema político, outros como problema econômico, mas a maioria não soube responder. Apenas três participantes relacionaram a crise financeira às suas dificuldades de organizar o orçamento familiar. Dentre as forças impulsionadoras mais indicadas estão estabilidade financeira, aposentadoria, saúde, tranquilidade, segurança e bem estar da família. Já as forças impeditivas, as duas principais foram: renda atual e o nível de despesa familiar elevado, além da crise econômica brasileira.

Sobre conhecimentos financeiros e econômicos, a grande maioria informou ter apenas noções básicas sobre o assunto, englobando uso de calculadora, alguns termos econômicos mais divulgados na mídia e conhecer algumas variações econômicas que fazem parte do cotidiano, como inflação e juros. Além disto, muitos informaram que não se interessam pelo assunto por entenderem que é complexo e exigiria muito esforço e tempo.

Durante o processo de desenvolvimento de conhecimentos e habilidades através da educação financeira, cada participante foi estimulado a identificar habilidades, valores, crenças pessoais capazes de traçar um perfil individual e familiar de cada participante. Este perfil é importante no processo de educação financeira para que o planejamento seja definido com base nos gostos, preferências e desejos pessoais, dentro da capacidade financeira individual e familiar.

Em relação às atividades desenvolvidas, os participantes receberam amostras de planilhas de orçamento, contendo itens identificados como receitas e despesas, e comprometeram-se a registrar diariamente tanto as receitas como despesas, a fim de catalogar cada item de sua cesta de consumo, fossem com bens essenciais ou não, fosse com renda fixa ou variável. Também foram orientados a identificar quais custos poderiam ser eliminados do orçamento e quais poderiam ser reduzidos. Em seguida, deveriam indicar meios para aumentar a renda disponível, seja pela redução dos custos identificada no exercício anterior

ou através de novas atividades remuneradas. Sobre o mercado e produtos financeiros, foram apresentadas literaturas, vídeos e sites contendo informações relevantes para a aproximação com o tema, bem como realizadas simulações de poupança e investimento para que os participantes visualizassem as possibilidades existentes e pudessem escolher aquela que fosse mais condizente com sua capacidade financeira.

Com base nos dados levantados pelos próprios participantes em relação à situação financeira em que se encontravam, bem como a situação financeira desejável, o nível de comprometimento e de esforço dedicados ao processo, foi possível traçar um planejamento personalizado, com objetivos, metas e prazos pré-estabelecidos conforme a disponibilidade e comprometimento de cada participante. Dentro do processo de planejamento, foi realizada a atividade figurativa denominada “Quadro dos Sonhos”, onde foi possível sonhar alto e incluir neste quadro tudo aquilo que remetesse à felicidade e satisfação. Em seguida, foi ponderada a viabilidade de cada sonho, dados custos e prazos necessários para realizá-lo, desenvolvendo o discernimento entre objetivos viáveis ou não. Diante de atividades que incentivassem os participantes a modificar seu comportamento em prol da realização de objetivos mais eficientes e satisfatórios, foi estabelecido o planejamento final contendo regras e normas a seguir pelo prazo estabelecido de doze meses, para que a prática das atividades financeiras pudesse ser executada continuamente.

Decorrido o prazo de doze meses após o término do processo de desenvolvimento e prática dos conhecimentos proporcionados com a educação financeira através do coaching financeiro, os participantes realizaram uma sessão de retorno e foram submetidos às mesmas perguntas aplicadas no questionário inicial, com o intuito de verificar se houve alguma mudança de comportamento, conhecimento ou situação financeira.

Analisando os dados apresentados, mantendo constantes as informações sociais, as variáveis econômicas apresentaram algumas modificações, tais como: em relação ao consumo, os participantes indicaram uma cesta de produtos menor que a inicial no que se refere à quantidade de itens e quantidade de renda direcionada para cada item. Em comparação à cesta inicial, tem-se: gastos com moradia (aluguel, financiamento da casa própria, condomínio, água, energia, IPTU, gás, telefone), alimentação (supermercado), transporte (coletivo, táxi ou combustível), vestuário (casuais), educação (escola de filho, curso de língua estrangeira, curso de especialização) saúde (consultas particulares, exames e remédios) e lazer (teatro ou cinema).

Em relação à situação financeira, os participantes conseguiram definir seu perfil de consumo, um terço informou ter realizado algum tipo de investimento em longo prazo e 100%

dos participantes informaram ter domínio do valor extado dos custos mensais. Aqueles que apresentavam algum tipo de dívida informaram que algumas foram quitadas e outras estão negociadas dentro de um limite mensal que não comprometa a renda pessoal ou familiar. Mais da metade inutilizou o cartão de crédito e informou ter iniciado uma poupança mínima para emergências, além de destinar parte da renda para uma poupança específica com meta em longo prazo que contemple uma viagem familiar, a aquisição de um bem, cerimônia de casamento, faculdade de um filho, entre outros.

Analisando as variáveis psicológicas, diferentemente da situação inicial os participantes responderam prontamente às perguntas, e todos relataram sentir-se ainda mais realizados e satisfeitos em relação à família. Em relação à situação financeira, a maioria informou que ainda não estão totalmente satisfeitos, mas que verificam as possibilidades para aumentar esta satisfação. Houve relatos sobre uma significativa melhora na satisfação profissional, sendo que dois terços estão satisfeitos e relacionam esta satisfação à melhora na situação financeira dada a organização e planejamento realizado durante o processo de *coaching* financeiro. O outro um terço varia entre insatisfeito profissionalmente, mas não mais relacionado às questões financeiras e entre insatisfeitos profissionalmente, mas conformados devido à estabilidade financeira proporcionada pela profissão.

Apesar de a crise econômica persistir, mais da metade informou que por ter maior controle sobre suas finanças foi possível destinar parte da renda para situações de emergência ou eventos inesperados, como um possível desemprego. A renda atual continua sendo uma força impeditiva indicada pelos participantes, mas com a redução do nível de despesa da família é possível superar as dificuldades impostas pela crise econômica brasileira.

Sobre os conhecimentos financeiros e econômicos, todos informaram que seu nível de entendimento financeiro aumentou, possibilitando análises mais eficientes para a tomada de decisão, além de terem buscado informações e orientações complementares ao longo dos doze meses após o processo de consultoria financeira, pois o interesse em compreender e acompanhar o funcionamento do mercado e da economia aumentou significativamente.

O fechamento do processo de *coaching* se deu embasado pelo argumento enfatizado pelos participantes, que se traduz na forma de que as noções sobre finanças proporcionadas pelo processo de educação financeira permitiram a abertura do interesse pelo assunto, ampliou os conhecimentos e possibilitou um bem estar pessoal e familiar maior que o esperado, através de um novo perfil econômico e financeiro adotado pelos participantes.

A análise dos relatórios do processo acima reflete o exposto por Lucci et al (2017), em que o nível de conhecimento influencia a qualidade das decisões financeiras que os agentes

tomam, com base nos conceitos desenvolvidos ao longo do aprendizado. Ainda neste sentido, a experiência vivenciada pelos participantes corrobora com o argumento de Piccoli (2015, p.117) em que “pessoas mais experientes são mais propensas a planejar e terem sucesso no uso dos recursos financeiros, confiando em métodos formais como seminários, palestras e especialistas em finanças”.

Com isso, verifica-se o desenvolvimento da lógica da educação financeira, pois conforme Navarro (2009, p.151) “antes de pensar em investir é extremamente necessário saber o porquê de investir, ou seja, a necessidade de estabelecimento de objetivos e de metas claras deve ser estabelecida fim de que não se caia em alguma moda consumista, prejudicando o atingimento dos objetivos traçados”.

5. CONCLUSÃO

Dada a crise financeira iniciada em 2008 e o crescente endividamento das famílias em função das mudanças econômicas consequentes desta crise, bem como a ausência de conhecimentos financeiros por parte da grande maioria da população brasileira, o que pode vir a ser um dos fatores impulsionadores deste aumento de endividamento, este trabalho buscou contribuir com a discussão acerca da educação financeira como meio para tornar o consumo consciente. Além disto, buscou-se realizar uma crítica ao referencial *mainstream* sobre a racionalidade dos agentes.

Seguindo a metodologia inicial, o primeiro capítulo destacou a discussão sobre o comportamento do consumidor, embasado nas características da racionalidade dos agentes conforme a teoria neoclássica. O argumento sobre as escolhas dos consumidores é apresentado de forma a serem ordenadas a fim de buscarem maximizar sua utilidade, distribuindo racionalmente suas despesas dentro de suas limitações orçamentárias. Além disto, destacou-se que as três premissas básicas da teoria do consumidor, preferência completa, transitividade e reflexividade, não explicam as preferências destes, mas apenas conferem certa racionalidade em suas escolhas. As preferências, segundo a teoria neoclássica, podem ser representadas pelas curvas de indiferença que representam todas as combinações de cestas de produtos que causam o mesmo nível de satisfação ao consumidor, tornando-o indiferente às cestas apresentadas ao longo da curva.

Outra análise realizada foi sobre as restrições orçamentárias, dada a renda limitada que dispõem e desta forma, Varian (2003) esclarece que os consumidores escolhem as cestas mais preferida de seu conjunto orçamentário. As variações na renda geram uma variação na quantidade de bens que compõem a cesta de consumo, para mais ou para menos, dependendo a variação da renda, para mais ou para menos. As alterações no preço dos produtos também geram alterações na quantidade de bens consumidos, onde um aumento no preço do produto gera uma diminuição da quantidade consumido desta mercadoria, e vice versa. Contudo, conforme Pindyck (2010), uma alteração tanto na renda como nos produtos que compõem a cesta de consumo, não causaria modificações na linha de orçamento do consumidor.

O segundo capítulo, por sua vez, foi direcionado a contrapor tais argumentos, diante da percepção de que no mundo real, as decisões dos consumidores não são feitas de forma puramente racional, uma vez que estão submetidos a certo grau de incerteza. Segundo Keynes (1996), a ocorrência de incerteza em relação ao futuro e ao o que possa vir com ele, pode influenciar a propensão a consumir. Na abordagem da economia comportamental, outros

fatores também são incorporados na análise do comportamento do consumidor, como fatores sociais, emocionais, psicológicos e culturais, além da expectativa em longo prazo, confiança, risco e retorno e renda disponível.

A relação entre salário e consumo é dada como função da renda real e se ocorre uma variação do salário, ocorre uma variação no gasto com consumo, dado que os agentes aumentam seu consumo à medida que a sua renda também aumenta, mas não na mesma proporção. Uma situação de desemprego também pode afetar uma variação no consumo, assim como estão sujeitos às variações nas políticas econômicas. Influenciados pela necessidade de constituir uma reserva para imprevistos, para previdência ou realizações pessoais, os indivíduos se deparam com decisões de consumo que transcendem a racionalidade determinada pela teoria neoclássica e que incorporam elementos mais realistas aos agentes.

Ainda analisando a racionalidade dos agentes, Simon (1955) apresenta a racionalidade limitada como uma alternativa, partindo da premissa da dinâmica do sistema econômico, que promove mudanças ao longo do tempo, tanto para os agentes quanto no ambiente em que atuam. Além disto, ressalta algumas características dos indivíduos que complementam o modelo comportamental de racionalidade limitada, uma vez que os agentes preferem maior satisfação ao invés de simplesmente maximizar uma função-objetivo.

Questões relativas ao comportamento do consumidor com base na teoria comportamental fazem parte desta crítica, da do que os economistas comportamentais buscam entender e modelar as decisões individuais e dos mercados com base numa visão alternativa e realista. Essa crítica toma como base as falhas de racionalidade do ser humano, indicadas pelos economistas comportamentais Thaler e Sunstein (2009). Na busca por entender o comportamento dos indivíduos, Kahneman (2012) faz referência a dois sistemas mentais, Sistema 1 e Sistema 2, e na interação entre estes dois sistemas para a toma de decisão dos agentes. Sob a percepção da conexão entre psicologia e economia a partir dos questionamentos sobre a racionalidade dos indivíduos para a tomada de decisão, a teoria aponta a presença de aversão à perda, excesso de confiança e dificuldades quanto ao futuro, o que dificultam ainda mais este processo.

Posto em discussão a efetividade da racionalidade dos agentes e as influências reais para as decisões de consumo, no quarto capítulo foi abordada a discussão sobre educação financeira como um meio de tornar o consumo consciente, dado que a educação financeira tem como base o conhecimento sobre finanças, capazes de modificar o comportamento dos agentes frente ao consumo e investimento. Trata-se de um processo que permite melhorar a

compreensão dos indivíduos sobre assuntos financeiros para que possam desenvolver habilidade e confiança necessárias visando decisões mais eficientes e que resultem no seu bem estar.

Dado que no Brasil as ações voltas à promoção da educação financeira ainda são isoladas, relacionou-se a dificuldade dos brasileiros para administrar assuntos financeiros, como um fator impulsionador do aumento do endividamento das famílias. Buscando minimizar esta deficiência, em 2010 o governo brasileiro estabeleceu formalmente uma estratégia nacional de educação financeira, abrindo caminho para que novas ações fossem providas, tanto por entidades públicas quanto privadas.

Com base na análise do relatório do processo de coaching financeiro, ressaltando as limitações do estudo por não poder generalizar os dados obtidos, em função da amostra reduzida de participantes e considerando a necessidade de ampliar os estudos teóricos e experimentais no longo prazo, bem como intensificar as ações promovidas para disseminar a educação financeira à população brasileira, acredita-se que uma maneira de promover modificações em relação às finanças, seja através da educação financeira.

A percepção baseia-se no comportamento apresentado pelos indivíduos após o processo de desenvolvimento financeiro ao qual foram submetidos, por terem criado, possivelmente, no curto prazo, uma nova mentalidade para administrar suas finanças e tomarem decisões de consumo e investimento.

Dado que o objetivo principal da educação financeira é promover uma mudança de comportamento do consumidor, que permita realizar um consumo mais racional e eficiente e foi de encontro com o relato dos participantes do processo, que afirmam terem ampliado seu conhecimento, suas habilidades e interesse por organizar suas finanças pessoais, acarretando num ganho de eficiência nas decisões tomadas e aumentando o bem estar individual e familiar, verifica-se que neste caso específico, a educação financeira teve uma significativa participação na mudança do comportamento do consumidor, entendendo-a como uma alternativa para a prática do consumo consciente.

Ressalta-se a necessidade de pesquisas futuras, que englobem o maior número possível de participantes, incluindo a participação de instituições de ensino como impulsionadoras da educação financeira, visando o acompanhamento das práticas financeiras e a identificação de uma efetiva mudança ou não, do comportamento do consumidor no longo prazo.

REFERÊNCIAS

AEF-Brasil. **Associação de Educação Financeira do Brasil**. 2011. Disponível em: <http://www.aefbrasil.org.br/index.php/quem-somos>. Acesso em: 06 abr. 2018.

AMADEU, J. R. **A educação financeira e sua influência nas decisões de consumo e investimento**: proposta de inserção da disciplina na matriz curricular. 2009. Dissertação (Mestrado em Educação) – Universidade do Oeste Paulista – Unoeste Presidente Prudente, São Paulo.

ANDRADE, Rogerio P. de. A construção do conceito de incerteza: uma comparação das contribuições de Knight, Keynes, Shackle e Davidson. **Nova economia**, Belo Horizonte, v.21, n.2, p.171-195, Aug. 2011. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-63512011000200001&lng=en&nrm=iso. Acesso em: 01 jun. 2018.

ARTHUR, C. Financial literacy education as public pedagogy for the capitalist debt economy. **TOPIA: Canadian Journal of Cultural Studies**, v. 30, n. 3, p. 47-63, 2014.

BAERT, P. Algumas limitações das explicações da escolha racional na Ciência Política e na Sociologia. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v. 12, n. 35, Oct. 1997. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S010269091997000300005. Acesso em: 30 out. 2017.

BATISTA JR., P.N. O Plano Real à Luz das Experiências Mexicana e Argentina. **Estudos Avançados**. São Paulo: nº 28, setembro/dezembro de 1996.

BCB. **Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF)**. Dezembro 2010. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/pre/pef/PORT/enef.asp>. Acesso em 06 abr. 2018.

BCB. **O Banco Central e a Educação Financeira**. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pre/bcuniversidade/introducaoPEF.asp>. Acesso em 12 jun. 2018.

BCB. Base para o currículo escolar inclui a educação financeira. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/en/#!/c/noticias/205>. Acesso em 06. Abr. 2018.

BERVERLY, S.G. e BURKHALTER, E. K. Improving the Financial Literacy and Practices of Youths. **Children & Schools**, Vol. 27. n. 2, Apr. 2005.

BORGES, P. R. S. **A influência da educação financeira pessoal nas decisões econômicas dos indivíduos**. VIII Encontro de Produção Científica e Tecnológica, 2013.

BRAGA, L. M.; RAIMUNDINI, S. L.; BIANCHI, M. Incerteza, referência pela liquidez e insuficiência de demanda efetiva: evidências empíricas sobre a crise financeira de 2008. **Contexto**, Porto Alegre, v. 10, n. 17, p. 79-91, 1º semestre 2010.

BRASIL. **Decreto 7.397 de 22 de dezembro de 2010**. Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF), Brasília, 2011.

CAMARGO, C. **Planejamento financeiro pessoa e decisões financeiras organizacionais: relações e implicações sobre o desempenho organizacional no varejo**. 2007. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal do Paraná, Paraná.

CERBASI, G. **Como organizar sua vida financeira**. Rio de Janeiro: Sextante, 2015.

CARDIM DE CARVALHO, F. J. Sobre a centralidade da teoria da preferência pela liquidez na macroeconomia pós-keynesiana. **Ensaio FEE**, Porto Alegre: FEE, ano 17, n. 2, p. 42-77, 1996.

CERBASI, G. **Pais inteligentes enriquecem seus filhos**. Rio de Janeiro: Sextante, 2011.

CHU, V. **Principais fatores macroeconômicos da inadimplência bancária no Brasil**. In: BANCO CENTRAL DO BRASIL. Juros e spread bancário no Brasil. Brasília, 2001. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/ftp/jurospreload112001.pdf>>. Acesso em: 13 jun. 2018.

COELHO, M. S. **Economia Comportamental e a aversão à culpa**. 2013. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) – Universidade de Brasília – UnB, Brasília.

DAVIDSON, P. **Money and the real world**. 2ª ed. London: Macmillan, 1978.

DONADIO, R.; CAMPANARIO, M. A.; RANGEL, A. S. O Papel do da Alfabetização Financeira e do Cartão de Crédito no Endividamento dos Consumidores Brasileiros. **REMark - Revista Brasileira de Marketing**, São Paulo, v. 11, n. 1, p. 75-93, jan-abr.2012.

DUARTE, V. **Economia comportamental e os fatores que levam indivíduos ao erro na tomada de decisões: uma análise exploratória da literatura**. 2017. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade de Porto Alegre, Rio Grande do Sul.

ENEF. **Semana Nacional de Educação Financeira**. 2017. Disponível em: <https://www.vidaedinheiro.gov.br/senama-enef/>. Acesso em 10 abr. 2018.

FIANI, R. **Teoria dos jogos: com aplicações em economia, administração e ciências sociais**. 3ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

GABRIEL, L. J. S. **Modelação espacial de fatores de localização das empresas de design em Lisboa**. 2013. Dissertação (Mestrado em Sistemas da Informação Geográfica e Modelação Territorial aplicados ao Ordenamento) – Universidade de Lisboa, Lisboa.

GARCIA, R. L. o papel da incerteza na formação das expectativas e na determinação da taxa de juros. **Revista Economia e Desenvolvimento**, Santa Maria, n. 10, 1999.

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

GREENSPAN, A. Financial Literacy: A tool for economic progress. **The Futurist**, v. 36, n. 4, p. 37-41, july-aug. 2002.

GREENSPAN, A. The importance of financial education today. **Social Education**, v. 69, n. 2, p. 64-67, mar. 2005.

HEINER, R. The origin of predictable behavior. **American Economic Review**, Nashville, Tenn., v.73, n.4, p.560-95, sept. 1983.

JACOB, K. et al. **Tools for survival: An analysis of financial literacy programs for lower income families.** Chicago: Woodstok Institute, jan.2000.

KAHNEMAN, D. **Rápido e devagar: duas formas de pensar.** Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

KEYNES, J. M.. **A teoria geral do emprego, juro e do dinheiro.** São Paulo: Nova Cultural, 1996.

KIYOSAKI, R. **Independência Financeira.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2002.

LAVOIE, M. A moeda em um programa de pesquisa comum para o pós-keynesianismo e o neo-ricardianismo. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 12, n. 3, jul-set. 1997.

LUCCI, C. R. et al. **A influência da educação financeira nas decisões de consumo e investimento dos indivíduos.** Disponível em: sistema.semead.com.br/9semead/resultado_semead/trabalhosPDF/266.pdf. Acesso em: 04 nov. 2017

MACEDO JR, J. S. **A árvore do dinheiro: guia para cultivar a sua independência financeira.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

MATTA, R. O. B. **Oferta e demanda de informação financeira pessoal: o programa de educação financeira do Banco Central do Brasil e os universitários do Distrito Federal.** 2007. Dissertação (Mestrado em Ciência da Informação) – Universidade de Brasília, Brasília.

MEC. **MEC apoia inserção da temática educação financeira no currículo da educação básica,** Brasil, Fevereiro, 2016. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/ultimas-noticias/211-218175739/34351-mec-apoia-insercao-da-tematica-educacao-financeira-no-curriculo-da-educacao-basica>. Acesso em: 15 out. 2017.

MELO, T. M.; FUCIDJI, J. R. Racionalidade limitada e a tomada de decisão em sistemas complexos. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 36, n. 3, p. 622-645, set. 2016. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-31572016000300622&lng=en&nrm=iso. Acesso em: 10 jun. 2018.

NAVARO, C. **Vamos falar de Dinheiro: uma conversa franca sobre atitude, comportamento, planejamento financeiro e sucesso nos investimentos.** São Paulo: Novatec, 2009.

OCDE. **OECD financial literacy study finds many adults struggle with money matters,** New Zealand, October, 2016. Disponível em: <http://www.oecd.org/finance/financial-education/oecd-infe-survey-adult-financial-literacy-competencies.htm>. Acesso em: 13 set. 2017.

OCDE. OECD's Financial Education Project. **Financial Market Trends**, n.87, October, 2004. Disponível em: <http://www.oecd.org>. Acesso em 05 nov. 2017.

OCDE. **Recommendation on principles and good practices for financial education and awareness.** July 2005. Disponível em: www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf. Acesso em: 04 nov. 2017

PEREIRA, G. M. G. **A energia do dinheiro**: como fazer dinheiro e desfrutar dele. 2ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

PERONA, E. **The confused state of complexity economics: an ontological explanation**. 2004. Paper presented at the 'Complexity and Economic Policy Conference', University of Salerno.

PICCOLI, M.; SILVA, T. Análise do nível de educação financeira em gestão financeira dos funcionários de uma instituição de ensino superior. **E&G – Economia e Gestão**, Belo Horizonte, v. 15, n. 41, p. 112-134, out-dez. 2015.

PINDYCK, R. **Microeconomia**. 7ª ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2010.

POSSAS, S. Notas acerca da racionalidade econômica. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 4, n. 2, p. 181-187, fev. 2016. ISSN 1982-3533. Disponível em: <https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/ecos/article/view/8643201/10745>. Acesso em: 04 nov. 2017.

PRADO, E. F. S. **Três concepções de complexidade**. Economia, Complexidade e Dialética, IPE/USP. São Paulo, 2009.

REMUND, D. L. Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy. **The Journal of Consumer Affairs**, Vol. 44, n. 2, p. 276-295, 2010.

RIBEIRO, M. G. S. **A relevância do movimento por uma economia pós-autista para a ciência econômica atual**. 2015. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) – Universidade Federal de Santa Catarina, Santa Catarina.

ROSA, M.; OREY, D. C. **Encontros polissêmicos entre educação financeira e a etnomatemática: um ensaio teórico**. Boletim online de Educação Matemática – BoEM. Joinville, v. 4, n. 7, p. 139-162, ago-dez. 2016.

SAITO, A. T. **Uma contribuição ao desenvolvimento da educação em finanças pessoais no Brasil**. 2007. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

SANTOS, A. C. Behavioural and experimental economics: are they really transforming economics? **Cambridge Journal of Economics**, v 35, p. 705–728, 2011.

SAVOIA, J. R. F.; SAITO, A. T.; SANTANA, F. A. Paradigmas da educação financeira no Brasil. **RAP**. Rio de Janeiro, v. 41, n. 6, p. 1121-1141, nov-dez.2007.

SCHEEFFER, F. Teoria da escolha racional: a evidenciação do *homo economicus*?, **Em Tese**, Florianópolis, v.10, n.1, p.28-43, jan. / jun. 2013. Disponível em: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/emtese/article/viewFile/1806-5023.2013v10n1p28/27245>. Acesso em: 02 nov. 2017.

SILVA, E. D. **Gestão em Finanças Pessoais: uma metodologia para se adquirir educação e saúde financeira**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2004.

SIMON, H. A. A Behavioral Model of Rational Choice. **Quartely Journal of Economics**, vol. 69, n. 1, p. 99-118, February 1955.

SIMON, H.A. **Reason in Human Affairs**. Stanford: Stanford University Press, 1983.

SIMON, H.A. Rationality in Psychology and Economics. **Journal of Business**, vol. 59, n. 4, parte 2, p. S209-S224, oct. 1986.

SIMONSEN, M. H. **Teoria microeconômica**. 4ª ed. Rio de Janeiro: Ed. Fundação Getúlio Vargas, 1979.

THALER, R. H., SUNSTEIN, C. R. **Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness**. Yale University Press, 2008.

THALER, R. H.; SUNSTEIN, C. R. **Nudge: o empurrão para a escolha certa**. São Paulo: Campus, 2009.

ONU. **United Nations Guidelines for Consumer Protection**. Department of Economic and social Affairs. Nova York, 2003

VASCONCELOS, D. de S. **Regulação bancária, liquidez e crise financeira: uma análise da proposta de regulação de liquidez em Basileia III**. 2014. Em Tese (Doutorado em Ciências em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

VARIAN, H. **Microeconomia**. 6ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 2003.

VARIAN, H. **Microeconomia princípios básicos**. 7ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

VARIAN, H. **Microeconomia: uma abordagem moderna**. 8ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

VON GRAFEN RUBERTO, I. et al. A influencia dos fatores macroeconômicos sobre o endividamento das famílias brasileiras no período 2005-2012. **Estudos do CEPE**, Santa Cruz do Sul, p. 58-77, ago. 2013. Disponível em: <https://online.unisc.br/seer/index.php/cepe/article/view/3328>. Acesso em: 09 maio 2018.

ANEXOS

Questionário - coaching financeiro

Assinale com um X a opção desejada. Se necessário, especifique as respostas no verso da folha.

Variáveis sociais:1. Estado civil

- Solteiro
 Casado
 Viúvo
 Outros

2. Faixa etária

- entre 20 e 30 anos
 entre 30 e 30 anos
 entre 40 e 50 anos
 acima de 50 anos

3. Grau de escolaridade

- ensino fundamental
 ensino médio
 ensino técnico
 ensino superior

4. Número de Filhos

- nenhum
 apenas 1
 apenas 2
 3 ou mais

5. Crença Religiosa

- sem crença religiosa
 católica
 espírita
 outra _____

6. Gênero

- feminino
 masculino

7. Profissão

- funcionário público
 funcionário empresa privada
 outro _____

Variáveis econômicas:1. Renda individual

- até 1.500
 entre 1.500 e 3.000
 entre 3.000 e 6.000
 Acima de 6.000
 outra _____

2. Renda familiar

- até 2.500
 entre 2.500 e 5.000
 entre 5.000 e 8.000
 Acima de 8.000
 outra _____

3. Poupança

- possui
 não possui

4. Investimento

- possui
 não possui

5. Despesas mensais

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> aluguel | <input type="checkbox"/> educação filhos (escola) |
| <input type="checkbox"/> financiamento imóvel | <input type="checkbox"/> curso língua estrangeira |
| <input type="checkbox"/> financiamento automóvel | <input type="checkbox"/> curso profissionizante ou especialização |
| <input type="checkbox"/> condomínio | <input type="checkbox"/> plano de saúde |
| <input type="checkbox"/> água | <input type="checkbox"/> despesas com consultas, exames, remédios |
| <input type="checkbox"/> energia | <input type="checkbox"/> cinema |
| <input type="checkbox"/> iptu | <input type="checkbox"/> teatro |
| <input type="checkbox"/> gás cozinha ou natural | <input type="checkbox"/> shows |
| <input type="checkbox"/> telefone | <input type="checkbox"/> bares e restaurantes |
| <input type="checkbox"/> móveis ou reformas | <input type="checkbox"/> viagens |
| <input type="checkbox"/> vestuário para trabalho | <input type="checkbox"/> supermercado |
| <input type="checkbox"/> vestuário para lazer | <input type="checkbox"/> alimentação diária fora de casa |
| <input type="checkbox"/> outros _____ | <input type="checkbox"/> outros _____ |

6. Perfil de consumo

- abaixo da renda disponível
 exatamente a renda disponível
 acima da renda disponível
 controlado / realiza pesquisa
 compulsivo / compra sem necessidade
 não soube responder

7. Situação Financeira atual

- sabe exatamente o total de receitas e despesas
 não faz idéia do total de receitas e despesas
 realiza planejamento financeiro
 possui poucas dívidas ou prestações mensais
 possui muitas dívidas ou prestações mensais
 o nível de endividamento supera o nível de renda

8. Bens próprios

- casa ou apartamento
 automóveis
 outros _____

Variáveis psicológicas:**1. Nível de Satisfação pessoal**

- muito satisfeito
 satisfeito
 insatisfeito
 não soube responder
 motivo _____

2. Nível de Satisfação profissional

- muito satisfeito
 satisfeito
 insatisfeito
 não soube responder
 motivo _____

3. Crenças e Valores

- acredito que influenciam as decisões
 não acredito que influenciam as decisões
 identifico minhas crenças e valores
 desconheço minhas crenças e valores
 não soube responder

4. Grau de felicidade

- muito feliz
 feliz
 infeliz
 não soube responder
 motivo _____

5. Forças impeditivas

- falta de conhecimento
 falta de tempo disponível
 limitações de renda
 despesas elevadas
 outra _____

7. Perspectivas para o Futuro

- boas
 ruins
 indiferente
 não soube responder
 motivo _____

9. Nível de Satisfação financeira pessoal

- muito satisfeito
 satisfeito
 insatisfeito
 não soube responder
 motivo _____

Conhecimentos financeiros e econômicos:1. Conhecimento em matemática

- matemática básica
 matemática financeira
 matemática avançada

3. Instrumentos conhecidos

- calculadora
 calculadora financeira
 planilhas de excell
 nenhum
 outro _____

5. Noções sobre poupança e investimento

- nenhuma
 pouca
 conheço o assunto
 acompanho informações sobre o assunto
 participo ativamente (posso um ou outro)

6. Forças impulsionadoras

- estabilidade financeira
 aposentadoria estável
 reservas médicas ou emergenciais
 realização de sonhos pessoais e familiares
 outra _____

8. Percepção da crise

- problemas econômicos
 problemas políticos
 será menor que o esperado
 será maior que o esperado
 não soube responder

10. Nível de Satisfação financeira familiar

- muito satisfeito
 satisfeito
 insatisfeito
 não soube responder
 motivo _____

2. Grau de conhecimento econômico

- básico
 médio
 elevado
 específico

4. Nomenclaturas e Termos financeiros e econômicos

- razoável
 consigo acompanhar as informações da mídia
 amplo conhecimento sobre economia
 nenhum
 quais _____

6. Habilidades e dificuldades financeiras

- tenho noção de calculo de custo, imposto e taxa
 desconheço calculo de custo, imposto ou taxa
 tenho interesse pelo assunto
 não tenho interesse pelo assunto
 realizo algum tipo de controle financeiro
 não realizo controle financeiro