

Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC
Centro Sócio Econômico - CSE
Departamento de Economia e Relações Internacionais

HENRIQUE ALVES TORELLO VIERA

Brasileiro e o Dinheiro: Uma Análise de seu Consumo Racional e Automático

Florianópolis, 2018

HENRIQUE ALVES TORELLO VIERA

**BRASILEIRO E O DINHEIRO: UMA ANÁLISE DE SEU CONSUMO RACIONAL E
AUTOMÁTICO**

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

Orientador: Eraldo Sérgio Barbosa da Silva

Florianópolis, 2018

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA – UFSC
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota 8,0 (oito) ao aluno HENRIQUE ALVES TORELLO VIERA na disciplina CNM 7107 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca examinadora:

Prof. Dr. Eraldo Sérgio Barbosa da Silva
Orientador

Prof. Dr. Helberte João França Almeida

Ana Luize Correa

AGRADECIMENTOS

Primeiramente gostaria de agradecer a minha família, em especial aos meus pais, pelo total apoio que deram durante minha trajetória acadêmica, que se mostraram totalmente favoráveis às minhas escolhas e que, mesmo morando longe de casa, nunca me deixaram afastado do carinho, amor e cuidado deles. Não posso deixar de citar meus irmãos, que sempre foram fonte de inspiração em meus passos, e aos meus avós que estiveram comigo durante toda a minha graduação.

Agradeço também aos colegas e amigos que fiz durante minha formação acadêmica, em especial ao Berward Eicke e à Malu Cordini, que estiveram ao meu lado desde o primeiro dia e, muitas vezes, quando pensei em desistir, me fizeram lembrar do porquê estava lá. Agradeço também a todos os membros que fizeram parte do movimento de criação da ATECO (Associação Atlética de Economia da UFSC). Hoje me orgulho em ver o quanto este movimento cresceu no curso de Economia da UFSC.

Meus mais sinceros agradecimentos ao professor Sérgio da Silva, pela compreensão, ajuda e orientação durante a realização deste trabalho, e ao meu amigo Gustavo Kurmann, que me auxiliou na organização e engenharia dos dados analisados.

Por fim, gostaria de expor meus agradecimentos à minha namorada Flora Rosenthal, que esteve ao meu lado durante a elaboração desse trabalho e soube me entender até mesmo nos dias de maior estresse.

RESUMO

Este trabalho visa distinguir o padrão de consumo dos brasileiros a partir da teoria da mente dual da psicologia cognitiva, partindo de uma pesquisa realizada pela Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (ANBIMA), que visou estudar a atitude do brasileiro com relação ao dinheiro. A partir da reagregação dos dados da pesquisa, estereotipou-se os consumidores como racionais ou automáticos e depois seus dados foram confrontados com a variável renda. O trabalho busca procurar saber se a utilização de Sistema 1 ou Sistema 2 é dependente à renda dos consumidores e se outras variáveis são fatores determinantes para a distinção dos usuários. O trabalho apresenta um número superior de consumidores que utilizam o Sistema 2 em relação aos que utilizam o Sistema 1, propõe-se então um confronto com o elevado índice de endividamento brasileiro e um enigma sobre tal resultado, a partir da teoria do dois eus.

Palavras-Chave: Economia Comportamental, Mente Dual, Sistema 1, Sistema 2, Renda

ABSTRACT

This work aims to distinguish the consumption pattern of Brazilians from the dual mind theory of cognitive psychology, starting from a research carried out by the Brazilian Association of Financial and Capital Market Entities (ANBIMA), which aimed to study the attitude of the Brazilian with regard to money. From the re-aggregation of the research data, consumption was stereotyped as rational or automatic, and then their data were compared with the income variable. The paper seeks to know if the use of System 1 or System 2 is dependent on the income of the consumers and if other variables are determining factors for the distinction of the users. The work presents a higher number of consumers who use System 2 in relation to those who use System 1, then it is proposed a comparison with the high Brazilian indebtedness index and an enigma about this result, based on the two-sided theory.

Keywords: Behavioral Economics, Dual Mind, System 1, System 2, Income

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – As curvas da montanha de cada perfil.....	15
Figura 2 – Comparativo entre os perfis e suas características.....	17
Figura 3 – Distribuição do perfil dos respondentes em conformidade com o Sistema 1 e o Sistema 2.....	20
Figura 4 – Distribuição das faixas de renda.....	21
Figura 5 – Baixa renda <i>versus</i> perfil.....	21
Figura 6 – Perfil <i>versus</i> renda por salário mínimo.....	22
Figura 7 – Consumidores racionais <i>versus</i> geração.....	23
Figura 8 – Consumidores automáticos <i>versus</i> geração.....	23
Figura 9 – Consumidores racionais <i>versus</i> sexo.....	24
Figura 10 – Consumidores automáticos <i>versus</i> sexo.....	24
Figura 11 – Alta renda <i>versus</i> perfil.....	25
Figura 12 – Perfil <i>versus</i> renda por salário mínimo.....	25
Figura 13 – Consumidores racionais de alta renda <i>versus</i> geração.....	26
Figura 14 – Consumidores automáticos de alta renda <i>versus</i> geração.....	26
Figura 15 – Consumidores racionais de alta renda <i>versus</i> sexo.....	27
Figura 16 – Consumidores automáticos de alta renda <i>versus</i> sexo.....	27
Figura 17 – Perfil da mente dual do consumidor <i>versus</i> sua renda.....	28

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Perfil camaleão, geração, sexo e renda.....	28
--	----

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	9
1.1 TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA	9
1.2 OBJETIVOS	10
1.2.1 Objetivo Geral	10
1.2.2 Objetivos Específicos	10
1.3 JUSTIFICATIVA	11
1.4 METODOLOGIA.....	11
2 REFERENCIAL TEÓRICO	13
2.1 PSICOLOGIA COGNITIVA	13
2.2 DOIS SISTEMAS.....	13
2.3 RELATÓRIO ANBIMA	14
2.3.1 Construtor	15
2.3.2 Planejador.....	15
2.3.3 Despreocupado	16
2.3.4 Sonhador.....	16
2.3.5 Camaleão	16
2.4 ENDIVIDAMENTO.....	17
3 MATERIAIS E MÉTODOS	19
4 ANÁLISE DOS DADOS	20
5 ENIGMA	29
6 CONCLUSÃO.....	30
REFERÊNCIAS	31
APÊNDICE	32

1 INTRODUÇÃO

1.1 TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA

No presente trabalho, o tema a ser discutido é a relação do brasileiro com o dinheiro, utilizando uma análise a partir de seus padrões de consumo. Leva-se em conta a teoria da mente dual da psicologia cognitiva e, assim, entende-se que o consumidor “racional”, são aqueles que utilizam mais seu “Sistema 2”, e o consumidor “automático”, que utilizam mais seu “Sistema 1”.

O ponto chave deste trabalho é que a distinção dos consumidores quanto aos dois sistemas da teoria da mente dual é feita a partir da pesquisa realizada pela Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (ANBIMA), sobre a atitude do brasileiro com relação ao dinheiro. Ou seja, não é realizado um teste de reflexo cognitivo, como proposto por Frederick (2005), capaz de mensurar qual sistema está sendo utilizado.

A pesquisa realizada em 2017 pela ANBIMA mostra que, quando o assunto é a relação com o dinheiro, a população brasileira pode ser dividida em cinco diferentes perfis, são eles: “construtor”, “despreocupado”, “camaleão”, “sonhador” e “planejador”. A pesquisa foi organizada em duas etapas, sendo a primeira uma etapa qualitativa, buscando-se criar os perfis de consumo e, a segunda foi uma etapa quantitativa, onde foram entrevistadas 2653 pessoas e que tinha como foco buscar o nível de concentração em cada perfil (ANBIMA, 2017).

O trabalho da ANBIMA (2017) leva em consideração as respostas às pesquisas realizadas pela Consultoria Na Rua e pelo Instituto DataFolha, ou seja, os dados não são explicitamente voltados para uma pesquisa de psicologia cognitiva. Sendo assim, foi dado um passo adiante, buscando maior evidência ao estudo, reagrupou-se os dados da ANBIMA para levar em consideração a classificação dual da mente (racional e automática) no momento de decisão dos consumidores. Portanto, a partir da reclassificação dos perfis, atribuiu-se aos construtores e planejadores a denominação de consumidores racionais (ou deliberativos), e aos consumidores despreocupados e sonhadores a denominação de consumidores automáticos. O perfil camaleão da

ANBIMA foi desconsiderado, por se tratar daqueles consumidores indefinidos. Assim, se concentrou nos extremos da distribuição dos perfis.

De acordo com a pesquisa da ANBIMA, as pessoas que se enquadram no perfil camaleão são as que se adaptam às situações em que a sua vida ou a sua situação financeira se encontram. Levando em conta que o trabalho busca trazer uma análise a partir da psicologia cognitiva, essa parcela da população poderia, portanto, ser considerada “indiferente”. Ainda que os camaleões não sejam utilizados nessa análise, seus dados serão expostos para conhecimento, por representarem 25% dos consumidores da pesquisa da ANBIMA.

Assim, para o trabalho se efetivar, não será necessário fazer uma nova coleta de dados, pois a pesquisa realizada pela ANBIMA já contém um elevado número de variáveis que permitem encaixá-las perfeitamente na classificação dual de Sistema 1 e Sistema 2. Sendo assim a reclassificação dos dados consiste em agregar novamente para transformar os cinco perfis originais em apenas dois tipos de consumidores: os racionais e os automáticos. Desta forma, os dados tratados e simplificados em dois perfis estarão em conformidade com o modelo de psicologia cognitiva suposto em muitos dos trabalhos de economia comportamental.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 OBJETIVO GERAL

O objetivo desta pesquisa é adequar o trabalho realizado pela ANBIMA ao modelo das duas mentes da economia comportamental, reagregando os dados para permitir uma análise entre os perfis racionais e automáticos e, assim, poder identificar e analisar esses dois perfis de consumidor na população brasileira.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Definir Sistema 1 (automático) e Sistema 2 (racional).
- b) Analisar os dados obtidos pela pesquisa da ANBIMA e identificar o papel do Sistema 1 e do Sistema 2 na decisão de consumo do brasileiro e na sua relação com o dinheiro.

- c) Reclassificar os dados da ANBIMA em relação à renda (alta ou baixa), utilizando os critérios do mercado financeiro, buscando uma análise concentrada nessa característica.
- d) Correlacionar estatisticamente as variáveis selecionadas no estudo, dando especial destaque à renda dos consumidores.

1.3 JUSTIFICATIVA

Ao readequar os dados da ANBIMA ao modelo de dois sistemas da economia comportamental, e depois focando na renda dos consumidores (alta e baixa), há a oportunidade de se realizar uma análise mais robusta ao identificar os consumidores automáticos e racionais da população brasileira.

Tal análise, pode auxiliar as instituições financeiras na criação de produtos financeiros centrados e segmentados para cada tipo de consumidor brasileiro, dando oportunidade para o fomento de novos investidores.

1.4 METODOLOGIA

O presente trabalho visa alavancar o nível de informação a respeito do perfil do consumidor brasileiro e dar uma nova abordagem à pesquisa realizada pela ANBIMA (2017). Portanto, trata-se de uma pesquisa exploratória.

Os dados para esse trabalho são reagregados a partir da pesquisa do DataFolha (2017), dados esses que compõem a pesquisa primária realizada pela ANBIMA (2017). A partir do reagrupamento dos dados, criou-se uma base de dados secundária de pesquisa, onde se leva em conta a classificação dual da mente da psicologia cognitiva.

Em continuidade ao tratamento dos dados, utilizou-se o método científico indutivo, visto que os resultados obtidos a partir da pesquisa secundária são generalizados para uma população maior:

Indução é um processo mental por intermédio do qual, partindo de dados particulares, suficientemente constatados, infere-se uma verdade geral ou universal, não contida nas partes examinadas. Portanto, o objetivo dos argumentos indutivos é levar a conclusões cujo conteúdo é muito mais amplo do que o das premissas nas quais se basearam (LAKATOS; MARCONI, 2003, p.86).

O tratamento dos dados da pesquisa secundária é feito através de correlação estatística entre as duas principais variáveis: 1) perfil do consumidor (racional e automático) e 2) renda (alta e baixa). Ainda em complemento ao trabalho, utilizou-se a análise de documentos.

O presente trabalho é dividido em seis partes. A primeira parte, a Introdução, onde se fala sobre o tema e problema da pesquisa, os objetivos (geral e específicos), as justificativas para o trabalho e a metodologia utilizada. A segunda parte discute o Referencial Teórico, onde apresentamos o modelo de dois sistemas da mente e os perfis do consumidor definidos pela pesquisa da ANBIMA. A terceira parte, Materiais e Métodos, detalha os dados utilizados na pesquisa. A quarta parte apresenta a análise dos dados. A quinta parte propõe um Enigma ao trabalho e a sexta parte refere-se às considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 PSICOLOGIA COGNITIVA

De acordo com Sternberg (2000), psicologia cognitiva é o estudo de como as pessoas percebem, aprendem, lembram e pensam sobre as informações recebidas. A psicologia cognitiva nos auxilia a identificar os fatores que levam determinado indivíduo a tomar determinada decisão. Para Kahneman (2003), a psicologia cognitiva e seus estudos sobre a tomada de decisão auxiliam a descrever como as pessoas tomam as suas decisões, não seguindo regras e sim buscando racionalidade dentro dos limites.

2.2 DOIS SISTEMAS

De acordo com Kahneman (2011), dois sistemas atuam e competem entre si durante a tomada de decisão de um indivíduo. São os chamados Sistema 1 e Sistema 2. Neste trabalho, eles também são apresentados como automático (Sistema 1) e racional ou deliberativo (Sistema 2).

O Sistema 1 engloba um grande conjunto de subsistemas que atuam autonomamente quando acionados; já o Sistema 2, quando acionado, é responsável em processar de forma analítica. Os subsistemas do Sistema 1 incluem módulos de entrada associados ao conhecimento intrínseco ao seu acionamento. Os módulos se adaptam de forma evolutiva para cada situação diferente. Nem todos os módulos já nascem ou evoluem com o indivíduo e, nesses casos, eles são resultados a partir da prática em excesso de um exercício. Assim, as tomadas de decisão intuitivas, aquelas que são automáticas e rápidas, utilizam o Sistema 1 (SILVA et al., 2018).

Pelo Sistema 1 ser estruturado em subsistemas, e ter uma entrada por módulos, ele fornece informação para o processamento analítico do Sistema 2, que, diferentemente do seu “concorrente”, funciona através do raciocínio abstrato e a utilização de hipóteses, e não por módulos. O Sistema 2 é lento, possui baixa capacidade de memória e funciona de forma deliberativa. Mesmo que quase sempre as decisões tomadas pelo Sistema 1, ou seja, de forma automática, funcionem bem, elas também podem levar a vieses e heurísticas (SILVA et al., 2018).

Em linhas gerais, e ainda de acordo com Kahneman (2011), pode-se então dividir os dois sistemas da seguinte forma:

- Sistema 1 – Trabalha de forma automática e rápida, com pouco ou nenhum esforço e nenhuma percepção de controle voluntário.
- Sistema 2 – Aloca atenção às atividades mentais laboriosas que o requisitam, e opera com associação de experiências subjetivas de atividades, escolha e concentração.

Stanovich (2004) coloca que as decisões automáticas (Sistema 1) são evolutivamente mais antigas e os seres humanos as compartilham com outros animais, diferentemente das decisões deliberativas (Sistema 2). O Sistema 2 é evolutivamente recente e distintivamente humano. A lógica evolutiva por trás do Sistema 1 nos permite dizer que ela está associada à “racionalidade evolucionária”, diferentemente da lógica do Sistema 2, que só se desenvolveu mais tarde. A lógica de sua evolução tardia nos mostra que o objeto inovador foi a racionalidade do veículo individual que carrega os genes, e não a dos genes em si mesmos (SILVA et al., 2018).

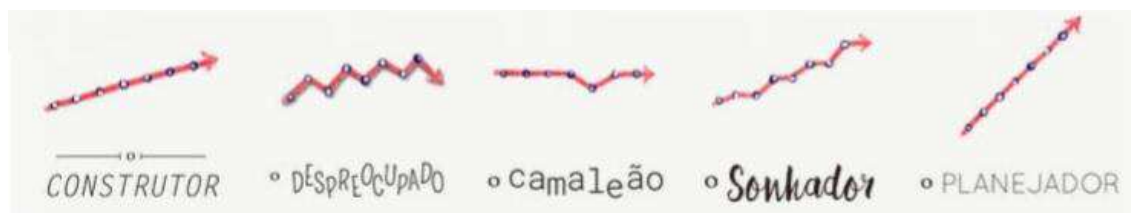
2.3 RELATÓRIO ANBIMA

De acordo com o relatório “A Trajetória Financeira do Brasileiro”, o brasileiro possui cinco formas de se relacionar com seu dinheiro, e isso leva a uma classificação do seu perfil como: construtor, despreocupado, camaleão, sonhador e poupador. As pesquisas qualitativa e quantitativa que compõe a pesquisa e o relatório da ANBIMA, levam a acreditar que o que define essas formas não são as características sociodemográficas, como idade ou classe social, e sim que o relacionamento com o dinheiro é um reflexo da visão de mundo das pessoas, ou seja, da forma como elas encaram a vida. A pesquisa que gerou o relatório “A Trajetória Financeira do Brasileiro”, é composta por uma pesquisa quanti (ANBIMA, 2017).

A separação das cinco formas de relação se deu através de uma pesquisa qualitativa, onde foram entrevistadas 400 pessoas, nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Recife e Porto Alegre. No momento da entrevista, os entrevistados deveriam criar o desenho de uma “montanha” da sua situação financeira ao longo dos anos. Analisando os desenhos, foi possível identificar cinco padrões diferentes na forma de se

relacionar com o dinheiro (ANBIMA, 2017). A imagem da Figura 1 apresenta as curvas da montanha de cada perfil.

Figura 1 – As curvas da montanha de cada perfil.



Fonte: ANBIMA - A Trajetória Financeira do Brasileiro (2017).

Para identificar quantas pessoas fazem parte de cada perfil, foi realizada uma pesquisa quantitativa, onde o Instituto DataFolha entrevistou 2653 pessoas em 130 municípios, em junho de 2017. Os participantes foram divididos em blocos como: idade, região geográfica, natureza dos municípios, renda bruta individual mensal, escolaridade, sexo, idade (e geração) e classificação econômica.

Para efeitos de segmentação geracional, o estudo considera como “geração Z” as pessoas nascidas a partir de 1996. Os nascidos entre 1978 e 1995 são da “geração Y” (ou *millennials*). Os que nasceram entre 1965 e 1977 são considerados da “geração X”, e os que nasceram entre 1945 e 1964 são os “*baby boomers*”. Por fim, são chamados de “geração A” aqueles que nasceram antes de 1945 (ANBIMA, 2017).

2.3.1 CONSTRUTOR

O perfil construtor é composto por pessoas que dão um passo de cada vez e poupam quando podem, mesmo que em baixa quantidade. Pela pesquisa, o construtor é considerado o grupo mais controlador e que gosta de se sentir seguro em todas as situações. O construtor costuma ser humilde e persistente, e a dedicação envolvida em suas realizações é o que confere valor a elas. Para o construtor, o esforço é parte intrínseca do valor do dinheiro, algo que imprime ainda mais importância à soma acumulada. As pessoas desse perfil costumam ser estrategistas com o dinheiro e possuem ferramentas de controle (ANBIMA, 2017).

2.3.2 PLANEJADOR

O perfil planejador é composto por pessoas que possuem metas e objetivos a cumprir em determinado tempo. Pela pesquisa, o planejador não se limita e é movido a

desafios. São pessoas racionais e deixam de lado valores subjetivos para focar em valores numéricos (ANBIMA, 2017).

2.3.3 DESPREOCUPADO

O perfil despreocupado é composto por pessoas que se importam com a naturalidade das coisas, que não são comprometidas com nada e não são nem um pouco planejadoras. Pela pesquisa, o despreocupado vive intensamente, e um dia de cada vez. Ademais, as pessoas nesse segmento são muito competentes em aproveitar as oportunidades que aparecem à sua frente, o que de certa forma compensa a ausência quase total de planejamento em suas vidas (ANBIMA, 2017).

2.3.4 SONHADOR

Para o sonhador, o propósito daquilo que faz e o prazer que isso proporciona são muito importantes. Os sonhadores constroem seus sonhos em cima de valores e crenças pessoais. De acordo com a pesquisa, os sonhadores são pessoas resilientes, impulsivas e pouco racionais (ANBIMA, 2017).

2.3.5 CAMALEÃO

O perfil camaleão é composto por pessoas que aceitam as coisas como ela são, ou seja, elas preferem se adaptar a uma situação a impor suas vontades. Pela pesquisa, os camaleões levam a vida de forma positiva, mesmo que em momentos de dificuldade, e vão fazendo os ajustes necessários. O segredo do camaleão para viver relativamente bem com o dinheiro que tem é encontrar prazer e realização pessoal naquilo que é mais cotidiano, natural, e que exige pouco esforço financeiro. Os camaleões costumam ser previsíveis e conservadores (ANBIMA, 2017).

Na imagem da Figura 2, podemos ver um comparativo entre os cinco perfis e suas principais características.

Figura 2 – Comparativo entre os perfis e suas características.



Fonte: ANBIMA - A Trajetória Financeira do Brasileiro (2017).

2.4 ENDIVIDAMENTO

De acordo com Gathergood (2012), uma dívida é uma ação intertemporal, ela ocorre quando o consumidor compra algo no presente e se responsabiliza em pagá-la no futuro. Neste ato, o consumidor passa a ser endividado e nos casos em que não cumpra a responsabilidade de pagamento, passa a se encontrar em uma situação de endividamento. Com isso, entende-se que o consumidor estar endividado não implica em estar em uma situação de endividamento e ele só será considerado inadimplente se não realizar seus compromissos em dia.

No Brasil, desde 2010 a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), realiza uma pesquisa de abrangência nacional (Pesquisa Nacional de Endividamento e Inadimplência do Consumidor - PEIC), que ocorre mensalmente e que tem como objetivo mensurar o número de consumidores brasileiros que estão endividados. Dentre os indicadores analisados, os principais são: nível de endividamento, percentual de inadimplentes, intenção de pagar dívidas em atraso e nível de comprometimento da renda (FAVERI, 2017).

De acordo com os dados da PEIC, em maio de 2018 o Brasil contava com 9.396.686 milhões de brasileiros endividados, sendo 3.721.803 em situação de

endividamento. Destes números são 26,8% brasileiros que ganham até dez salários mínimos e 11% brasileiros que ganham mais de dez salários mínimos (CNC, 2018)

Dick e Jaroszek (2014) propõe que a teoria econômica prevê que as famílias tomam empréstimos na esperança que tenham uma renda maior no futuro, o que suaviza o consumo ao longo do tempo. O comportamento das famílias sofre influência da miopia (dificuldade em postergar o consumo atribuindo maior importância ao curto prazo e subavaliando os custos futuros), da falta de autocontrole e da alfabetização financeira (FAVERI, 2017).

3 MATERIAIS E MÉTODOS

Este trabalho se utiliza da base de dados primária da pesquisa quantitativa realizada pelo DataFolha (questionário estruturado se encontra no Apêndice A) e pela tabela de *screening* criada pela ANBIMA, onde é possível verificar em tempo real o perfil de cada indivíduo.

De acordo com o relatório da pesquisa quantitativa da DataFolha, ela foi realizada com abordagem pessoal e em pontos de grande fluxo populacional. As entrevistas foram realizadas de acordo com um questionário estruturado que durava cerca de vinte e cinco minutos. Como observado, foram realizadas 2653 entrevistas em 130 municípios, tendo sido realizada uma checagem dos dados em aproximadamente 20% do material de cada entrevistador (ANBIMA, 2017).

A pesquisa, de abrangência nacional, foi realizada entre os dias 8 e 20 de junho de 2017. Seu universo contava com a população brasileira maior de 16 anos, pertencentes as “classes econômicas” A, B e C e pertencentes à população economicamente ativa (PEA), aposentados ou pessoas que vivem de renda (ANBIMA, 2017).

Com esses dados em mãos, criou-se uma base de dados secundária. Essa segunda base tem o intuito de verificar cada um dos indivíduos entrevistados de acordo com os resultados do *screening*, ou seja, criou-se um modelo de verificação para se garantir que todos os indivíduos fossem enquadrados corretamente. A partir da base secundária, passou-se à comparação e à correlação entre as variáveis.

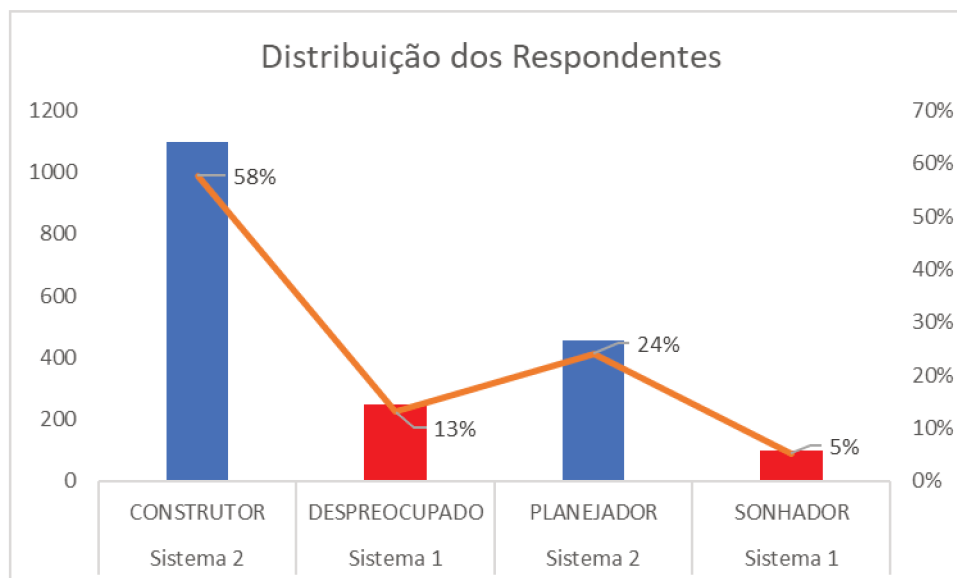
Como também já observado, para levar em consideração a classificação dual (mente racional e automática) da economia comportamental, os perfis construtor e planejador foram agrupados como consumidores racionais, e os perfis despreocupado e sonhador foram agrupados como consumidores automáticos. O perfil camaleão foi desconsiderado pelas razões já discutidas.

4 ANÁLISE DOS DADOS

Dos 2653 participantes da pesquisa original, foram considerados apenas 1902 respostas para análise. Isso porque, da amostra inicial, 101 pessoas não informaram sua renda (nossa variável de interesse aqui neste trabalho), e 675 eram do perfil camaleão. Destes, 25 respostas foram de pessoas consideradas camaleões e que não informaram sua renda.

O gráfico da Figura 3 mostra a distribuição dos perfis dos respondentes. Nota-se que destes, 82% utilizam seu Sistema 2 para a tomada de decisão, o que representa 1555 dos 1902 respondentes. Enquanto somente 18% utilizam seu Sistema 1, o que representa 347 respondentes

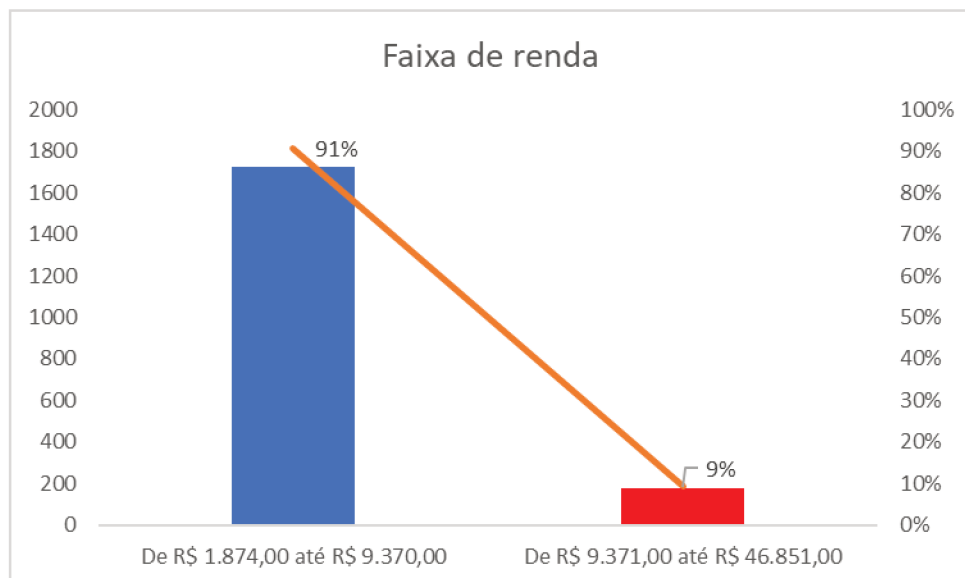
Figura 3 – Distribuição do perfil dos respondentes em conformidade com o Sistema 1 e o Sistema 2.



Fonte: Elaboração própria com base nos dados primários.

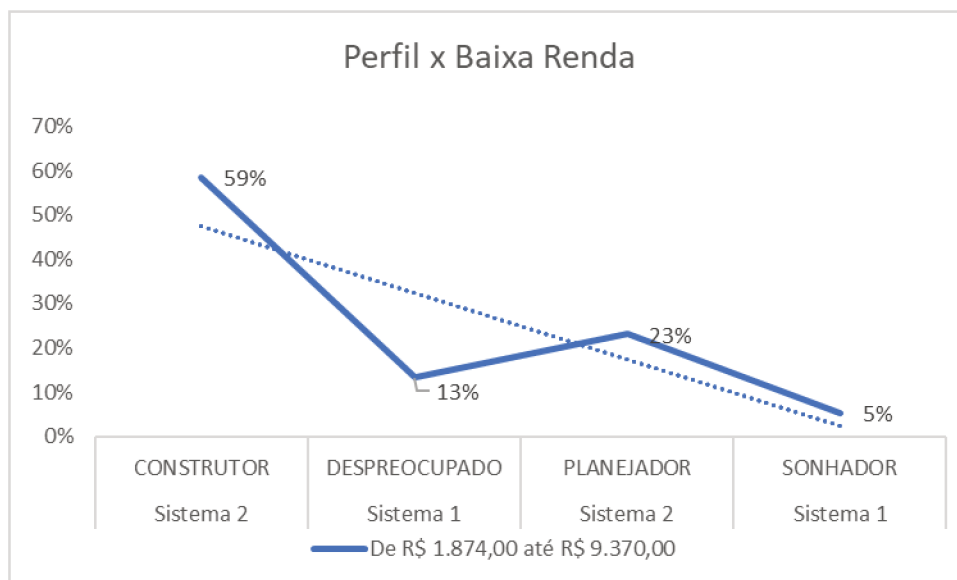
Os respondentes foram separados pelas suas faixas de renda. De R\$ 1.874,00 até R\$ 9.370,00 foram considerados os consumidores de renda baixa (variável Renda 1). Entre R\$ 9.371,00 e R\$ 46.851,00 foram considerados os consumidores de renda alta (variável Renda 2). A distribuição das faixas de renda pode ser vista no gráfico da Figura 4. Nota-se que 91% da amostra se encaixa no padrão de renda baixa, o que representa 1726 dos 1902 respondentes. Enquanto somente 9% se encaixam no padrão de alta renda, o que representa 176 respondentes.

Figura 4 – Distribuição das faixas de renda.



Fonte: Elaboração própria com base nos dados primários.

A análise começa pelos indivíduos de baixa renda, ou seja, aqueles que possuem renda entre R\$ 1.874,00 e R\$ 9.370,00. O gráfico da Figura 5 mostra a distribuição dos respondentes dentro dessa faixa de renda. Pode-se constatar visualmente que a maior parte dessa subamostra utiliza o Sistema 2 no momento da tomada de decisão.

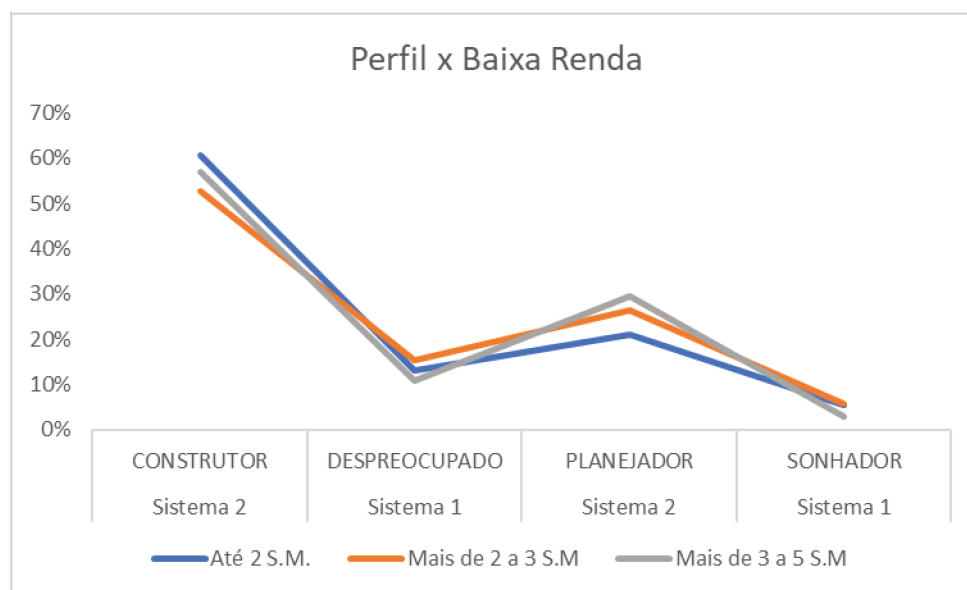
Figura 5 – Baixa Renda *versus* perfil.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados primários.

Para se evidenciar melhor os dados, analisou-se esses respondentes de renda baixa com uma abertura maior da faixa salarial. O gráfico da Figura 6 mostra o perfil de cada usuário *versus* a faixa de renda de até 2 salários mínimos, de 2 a 3 salários mínimos, e de 3 a 5 salários mínimos. O resultado mostra que o padrão da reta é o

mesmo, ou seja, independentemente da faixa salarial, os consumidores respondem aos mesmos incentivos na tomada de decisão.

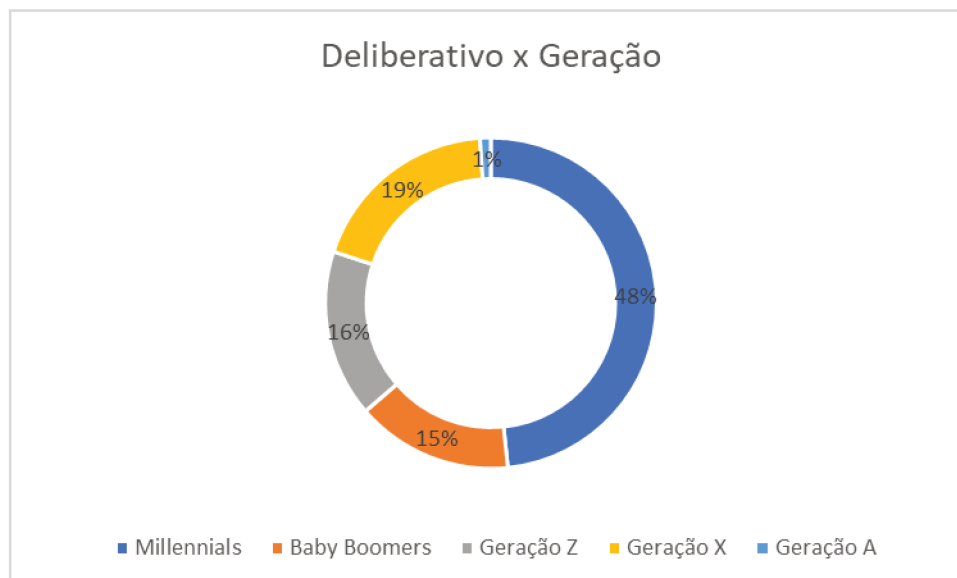
Figura 6 – Perfil *versus* renda por salário mínimo.



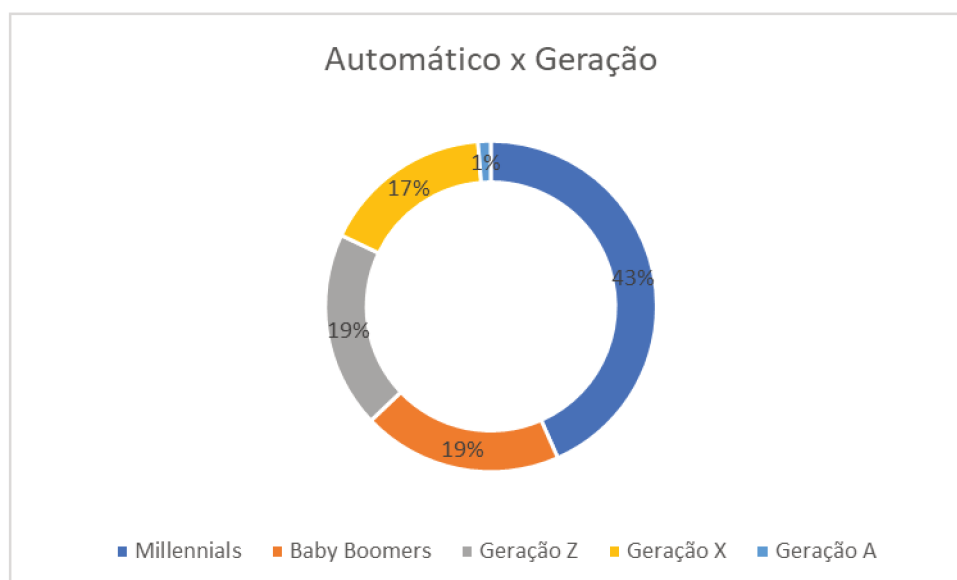
Fonte: Elaboração própria com base nos dados primários.

Para focalizar o perfil de cada respondente, confrontou-se a geração e o sexo dos respondentes com a respectiva renda. Os gráficos das Figuras 7 e 8 mostram, respectivamente, os consumidores racionais (que usam mais o Sistema 2) e consumidores automáticos (com Sistema 1 mais forte) *versus* a geração.

Apesar do sistema 2 ser evolutivamente mais recente, podemos perceber que não existe uma elevada distinção geracional e o comportamento entre sistemas e geração é o mesmo.

Figura 7 – Consumidores racionais *versus* geração.

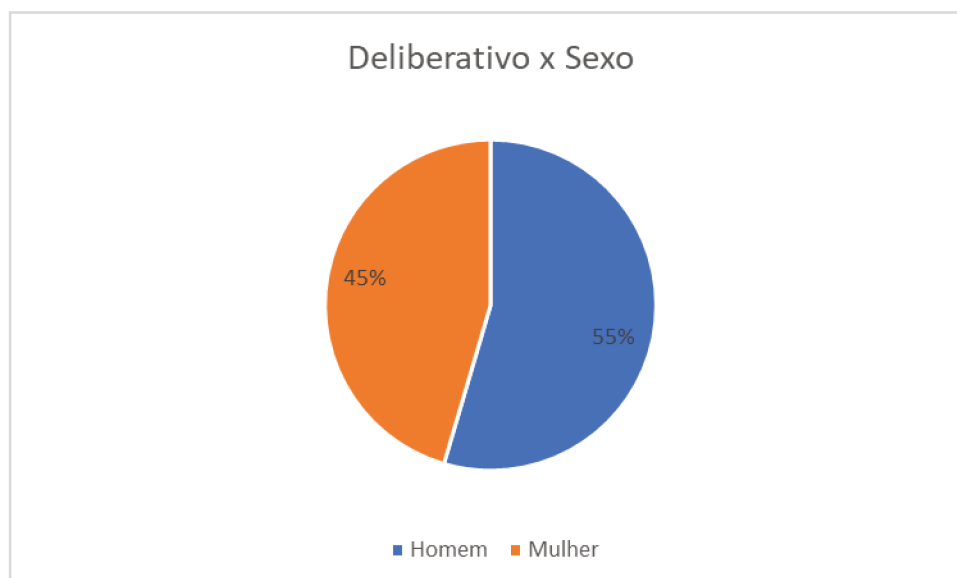
Fonte: Elaboração própria com base nos dados primários.

Figura 8 – Consumidores automáticos *versus* geração.

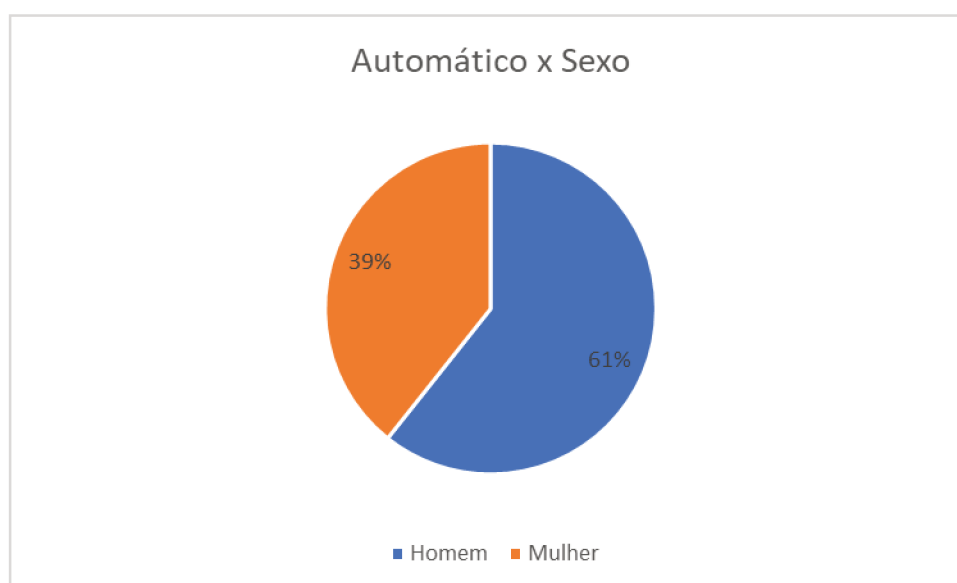
Fonte: Elaboração própria com base nos dados primários.

Os gráficos das Figuras 9 e 10, respectivamente, mostram os consumidores racionais e automáticos *versus* sexo.

Quando examinamos os consumidores no variável sexo, podemos confirmar o trabalho de Frederick (2005) e muitos outros autores, onde se percebe uma maior presença de homens que utilizam o Sistema 2 do que mulheres. Ainda, vale dizer que o universo de consumidores de baixa renda contava com 961 homens e 765 mulheres.

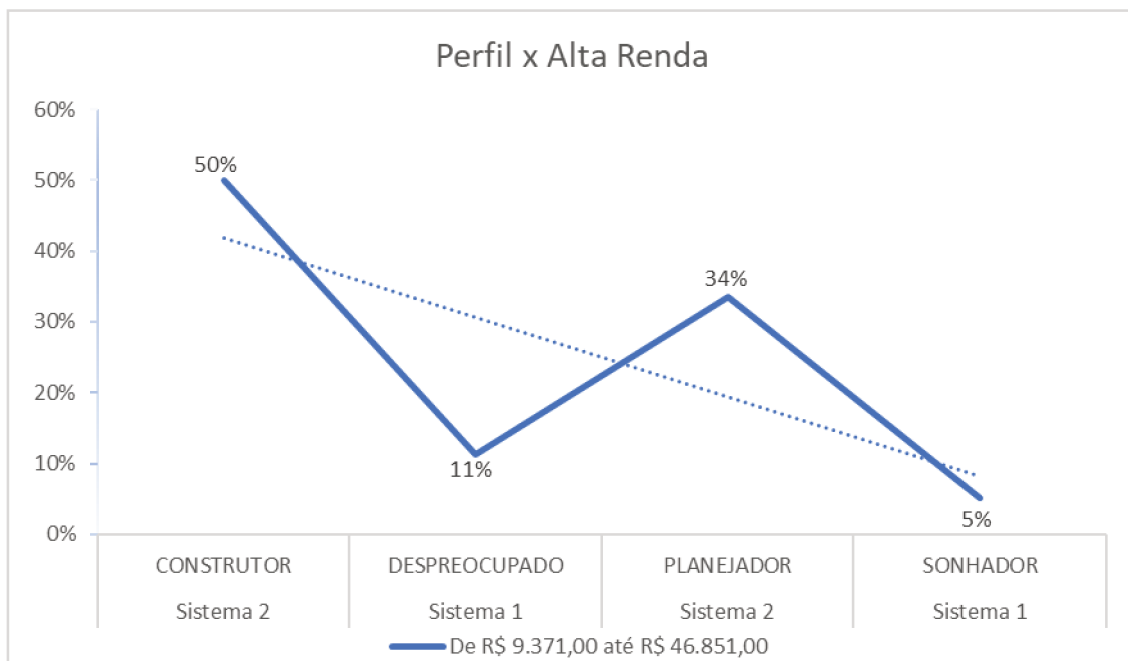
Figura 9 – Consumidores racionais *versus* sexo.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados primários.

Figura 10 – Consumidores automáticos *versus* sexo.

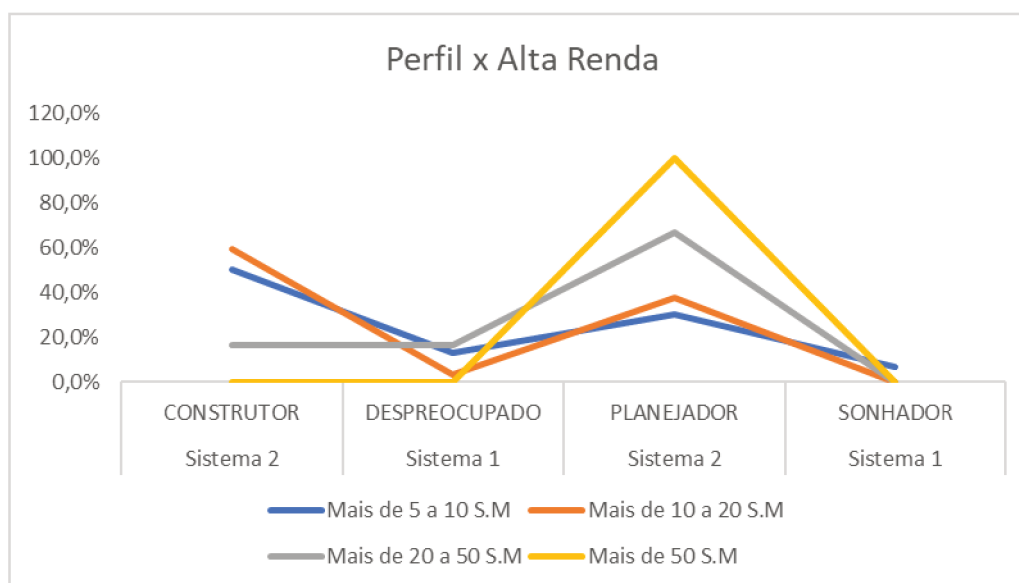
Fonte: Elaboração própria com base nos dados primários.

Com relação aos consumidores de alta renda, ou seja, aqueles que possuem renda entre R\$ 9.371,00 e R\$ 46.851,00, o gráfico da Figura 11 mostra a sua distribuição. Pode-se perceber que a maioria dessa subamostra utiliza o sistema 2.

Figura 11 – Alta renda *versus* perfil.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados primários.

Para se evidenciar melhor os dados, focou-se os respondentes de alta baixa com uma abertura maior da faixa salarial. Na Figura 12 vemos o perfil de cada usuário *versus* a faixa de renda de 5 a 10 salários mínimos, de 10 a 20 salários mínimos, de 20 a 50 salários mínimos, e de mais de 50 salários mínimos. O resultado é um padrão de reta semelhante, porém com elevada oscilação. Novamente se evidencia que, independentemente da faixa salarial, os consumidores respondem aos mesmos incentivos na tomada de decisão, e que são inferentes a renda

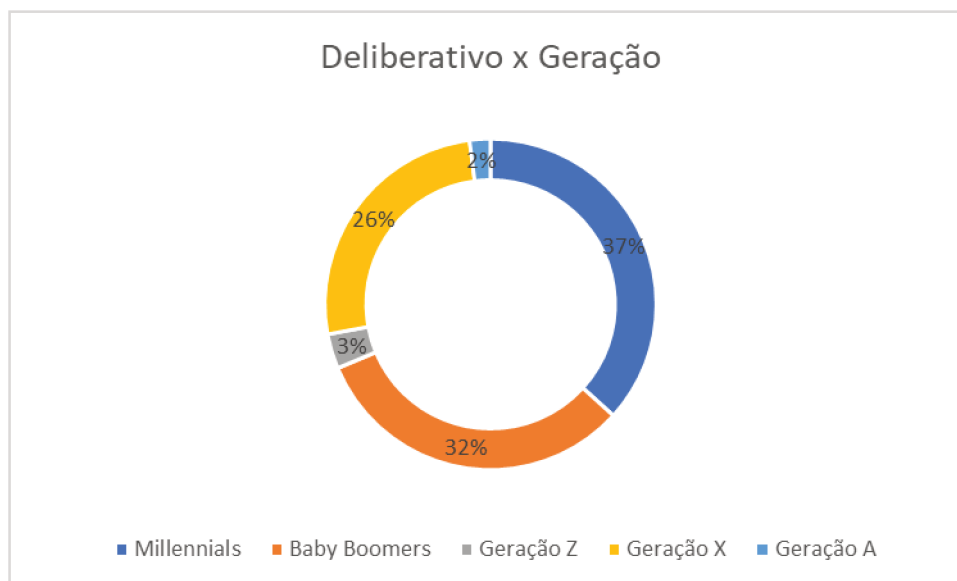
Figura 12 – Perfil *versus* renda por salário mínimo.

Fonte: Elaboração própria com base nos dados primários.

Com relação à geração e ao sexo dos consumidores de alta renda, as Figuras 13 e 14 mostram os consumidores racionais e automáticos *versus* geração, respectivamente.

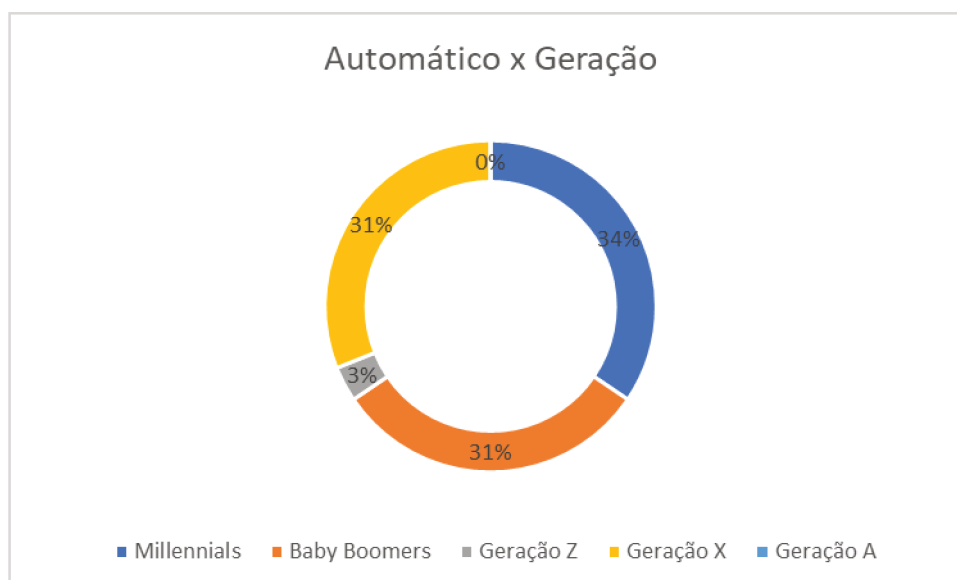
Como já apresentado na população de baixa renda, apesar do sistema 2 ser evolutivamente mais recente, podemos perceber que não existe uma elevada distinção geracional e o comportamento entre sistemas e geração é muito parecido.

Figura 13 – Consumidores racionais de alta renda *versus* geração.



Fonte: Elaboração própria com base nos dados primários.

Figura 14 – Consumidores automáticos de alta renda *versus* geração.

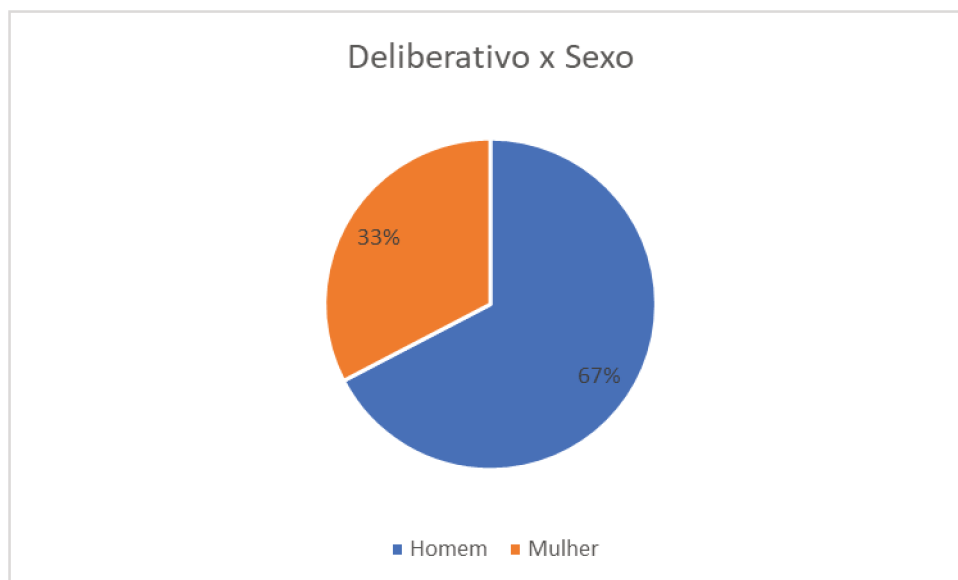


Fonte: Elaboração própria com base nos dados primários.

As Figura 15 e 16 mostram os consumidores racionais e automáticos *versus* sexo, respectivamente.

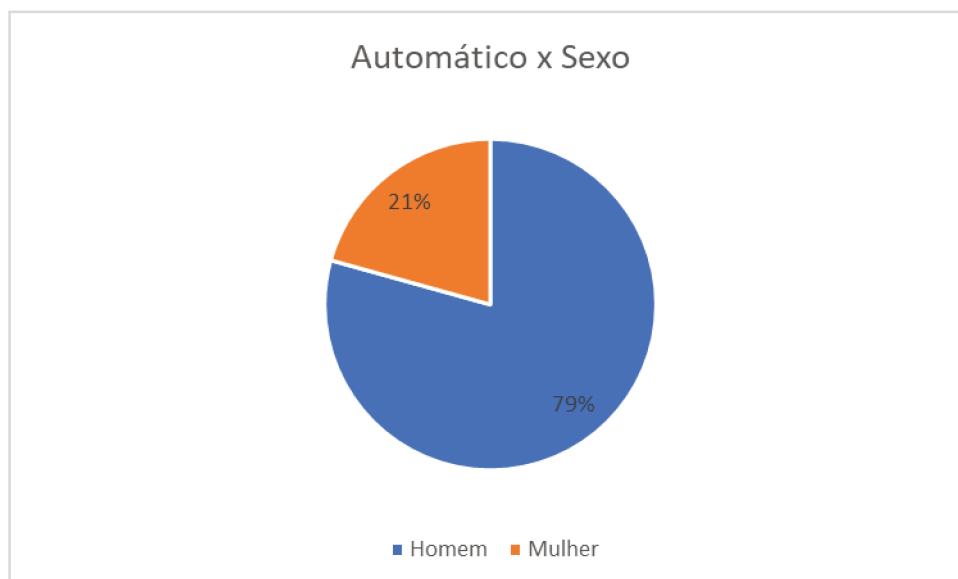
Quando examinamos os consumidores no variável sexo, novamente podemos confirmar o trabalho de Frederick (2005) e muitos outros autores, onde se percebe uma maior presença de homens que utilizam o Sistema 2 do que mulheres. Ainda, vale dizer que o universo de consumidores de alta renda contava com 122 homens e 54 mulheres.

Figura 15 – Consumidores racionais de alta renda *versus* sexo.



Fonte: Elaboração própria com base nos dados primários.

Figura 16 – Consumidores automáticos de alta renda *versus* sexo.



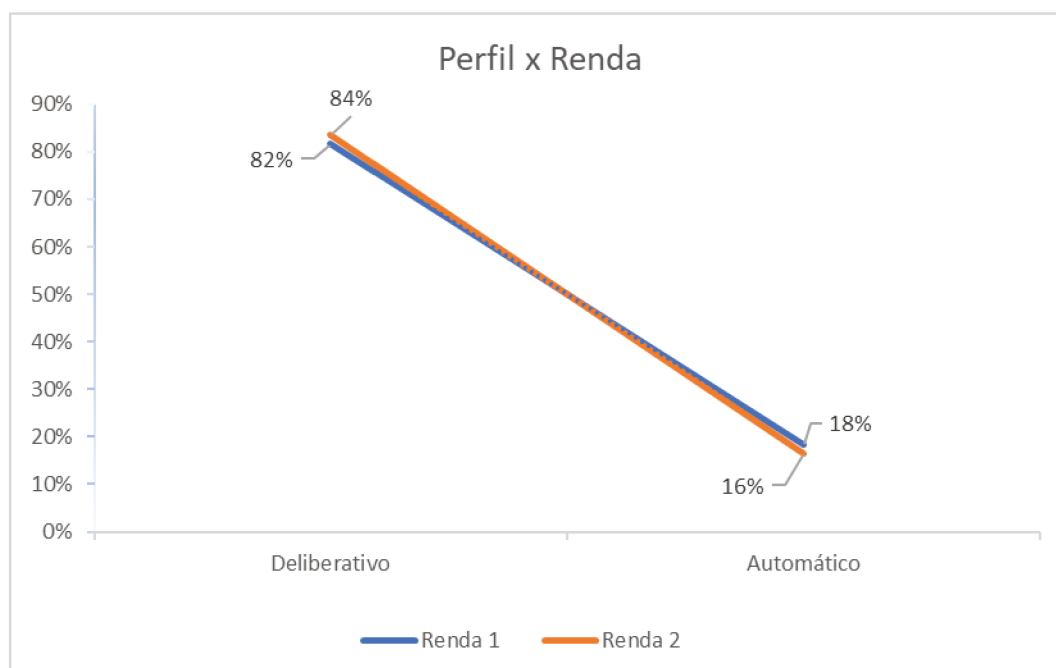
Fonte: Elaboração própria com base nos dados primários.

Na Figura 17 mostramos a correlação entre os dois perfis de consumo (deliberativo e automático) e de renda (alta e baixa). Na Figura 17 fica claro que os consumidores são racionais ou automáticos por razões que independem de suas rendas

monetárias. Este resultado está em conformidade com estudos anteriores, como por exemplo, os de Dick e Jaroszek (2014) e Silva et al. (2018).

Além das análises descritivas e visuais, buscou-se um maior detalamento estatístico, no entanto como os dados de renda eram expostos em faixas, tal análise não se mostrou factível.

Figura 17 – Perfil da mente dual do consumidor *versus* sua renda.



Fonte: Elaboração própria com base nos dados primários.

Ainda que os camaleões não sejam objeto de estudo do presente trabalho, os mesmos representam 25% dos dados primários e, assim, merecem um comentário final, apenas a título da curiosidade. Na Tabela 1 mostramos geração e sexo *versus* renda para esse grupo. Sexo não parece fazer diferença e, como nos outros grupos, a maioria possui baixa renda.

Tabela 1 – Perfil camaleão, geração, sexo e renda.

Perfil de Renda		CAMALEÃO					Homem	Mulher
		Millennials	Baby Boomers	Geração Z	Geração X	Geração A		
Renda 1	620	258	143	36	163	20	300	320
Renda 2	30	12	11	0	7	0	20	10

Fonte: Elaboração própria com base nos dados primários.

5 ENIGMA

Os resultados apresentados mostram um elevado número de pessoas que utilizam o Sistema 2 no momento de tomada de decisão, tal resultado vai contra o que a literatura nos mostra. De acordo com Frederick (2005) e outros autores o número de usuários que utilizam o Sistema 2 é relativamente menor que o número de usuários que utilizam o Sistema 1.

Ainda em contradição a predominância de consumidores que utilizam o Sistema 2, temos de acordo com a CNC (2018) 58,6% dos consumidores brasileiros endividados. Fato este que contrapõe que os brasileiros utilizam mais o Sistema 2 do que o Sistema 1, pois se tal fato fosse verídico, os consumidores que são racionais contrariam uma dívida menor (FAVERI, 2017).

Sendo assim, dois fatos podem ter levado esse trabalho a apresentar um número superior de usuários com Sistema 2. O primeiro é o fato de que não foi aplicado um teste de reflexo cognitivo, como proposto por Frederick (2005). A distinção se deu única e exclusivamente através das características dos perfis encontrados pela ANBIMA, ou seja, os usuários foram estereotipados.

O segundo fator, pode se dar exatamente pelo fato dos respondentes terem respondido uma pesquisa, o que parece algo contraditório faz sentido ao levarmos em consideração o dilema dos dois “eus”, proposto por Kahneman (2011). De acordo com o autor, existe o eu experimental e o eu recordativo. O eu experimental valoriza os prazeres e dores durante a experiência, já eu recordativo fundamenta suas decisões nas lembranças que possui. Essa diferenciação dos "dois eus", possibilita que durante o momento da pesquisa o consumidor empregou valores diferentes em suas respostas, um baseado em seu eu recordativo, outro baseado no seu eu experimental. Ou seja, os respondentes podem ter dado respostas que não explicitam vossas realidades, mas que sim é como eles gostariam de ser.

6 CONCLUSÃO

Baseando-se em uma análise da classificação dual da mente (racional e automática) da economia comportamental, buscou-se verificar se a renda da população brasileira é um fator determinante no momento da tomada de decisão dos consumidores deliberativos ou automáticos. Encontra-se que não, os consumidores são racionais ou automáticos por razões que independem de suas rendas monetárias.

Em primeiro lugar, quando a população da pesquisa da ANBIMA foi reorganizada para a classificação dual da mente, pode-se notar um número superior de pessoas que em tese utilizam seu Sistema 2 na tomada de decisão, frente aos usuários do Sistema 1. Ainda que o número de usuários do Sistema 2 seja superior, vale ressaltar que não foi aplicado um teste do reflexo cognitivo (Frederick, 2005) capaz de mensurar qual sistema estava sendo utilizado.

Outro ponto que deve se destacar é que, dentre as demais variáveis analisadas, além da renda, nota-se uma semelhança entre as pessoas pertencentes à amostra da Renda 1 e a amostra da Renda 2, o que sugere que não é só a renda que não é o fator determinante entre os comportamentos deliberativos e os automáticos.

Por fim, esse trabalho reforça os trabalhos de Dick e Jaroszek (2014) e Silva et al. (2018), de que o fato de um consumidor ser racional ou automático independe da sua renda. A classificação dual da mente parece vir antes dos fatores socioeconômicos.

Como sugestão para estudos futuros, pode-se replicar a pesquisa da ANBIMA junto com um teste do reflexo cognitivo a fim de confirmar ou não o resultado básico deste trabalho e mesmo analisar a relação de outras variáveis com o acionamento do Sistema 1 e Sistema 2, além da renda monetária.

REFERÊNCIAS

- ANBIMA - Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais. **A Trajetória Financeira do Brasileiro**. São Paulo, 2017. 56 p.
- CNC - Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo. **Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor: Junho de 2018**. Brasília, 2018. 4 p.
- DICK, Christian. D.; JAROSZEK Lena. Knowing what not to do: Financial literacy and consumer credit choices. **German Economic Association Annual Conference**, Hamburg, No. 100383, 7-10 set. 2014.
- FAVERI, Dinorá Baldo. **Impaciência nas escolhas intertemporais: uma abordagem comportamental**. 2017. 234 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Programa de Pós-graduação em Economia - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.
- FREDERICK, Shane. Cognitive reflection and decision making. **Journal of Economic Perspectives**, v. 19, n. 4, p. 25-42, 2005.
- GATHERGOOD, John. Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. **Journal of Economic Psychology**, v. 33, n. 3, p. 590-602, 2012
- KAHNEMAN, Daniel. A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality. **American Psychologist**, Washington, v. 58, n. 9, p.697-720, 2003.
- KAHNEMAN, Daniel. **Thinking, Fast and Slow**. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011.
- LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- SILVA, Sergio da et al. Debt of high-income consumers may reflect leverage rather than poor cognitive reflection. **Review of Behavioral Finance**, United Kingdom, v. 10, n. 1, p.42-52, 12 mar. 2018.
- STANOVICH, Keith E.. **The robot's rebellion: Finding Meaning in the Age of Darwin**. Chicago, IL: University of Chicago Press, 2004.
- STERNBERG, Robert K.. The ability is not general, and neither are the conclusions. **Behavioral and Brain Sciences**, Cambridge, v. 23, n. 5, p.697-698, out. 2000.

APÊNDICE

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO PESQUISA DATAFOLHA

PM 744468 - O DINHEIRO NA TRAJETÓRIA DA VIDA DO BRASILEIRO				N° CPD:				
CHECAGEM:	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 25%;">1. CHECADO</td> <td style="width: 25%;">2. SEM TELEFONE</td> <td style="width: 25%;">3. TELEFONE ERRADO</td> <td style="width: 25%;">4. ENTREVISTADO NÃO ENCONTRADO</td> </tr> </table>	1. CHECADO	2. SEM TELEFONE	3. TELEFONE ERRADO	4. ENTREVISTADO NÃO ENCONTRADO	N° CIDADE:		
1. CHECADO	2. SEM TELEFONE	3. TELEFONE ERRADO	4. ENTREVISTADO NÃO ENCONTRADO					
V. FECHADAS:	<input style="width: 80%;" type="text"/>	QTD:		N° PONTO:				
V. ABERTAS:	<input style="width: 80%;" type="text"/>	QTD:		N° QUESTIONÁRIO:				
	<input style="width: 80%;" type="text"/>			N° PESQUISADOR:				
TIPO	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 33%;">1. PROBABILÍSTICO</td> <td style="width: 33%;">2. INTENCIONAL</td> <td style="width: 33%;">3. ARROLAMENTO</td> </tr> </table>	1. PROBABILÍSTICO	2. INTENCIONAL	3. ARROLAMENTO	HORÁRIO INÍCIO:	:		
1. PROBABILÍSTICO	2. INTENCIONAL	3. ARROLAMENTO						
N° CHECADOR:	<input style="width: 40%;" type="text"/>	N° CRÍTICO:	<input style="width: 40%;" type="text"/>	DATA:	<input style="width: 20%;" type="text"/> / <input style="width: 20%;" type="text"/> / 2017			
				HORÁRIO TÉRMINO:	:			

Bom dia/ boa tarde. Meu nome é _____. Sou do Datafolha e estou realizando uma pesquisa. Você poderia responder a algumas perguntas? Gostaria de esclarecer que as respostas desta pesquisa são confidenciais, e em nenhum momento seu nome será mencionado nos resultados.

Cidade _____ Estado _____ Coordenação _____ | _____

PF1. Você mora aqui na cidade de _____ ?

1. Sim (PROSSIGA) 2. Não (AGRADEÇA E ENCERRE)

PF.2 Você ou alguém da sua casa: (LEIA ATÉ A INTERROGAÇÃO) (ATENÇÃO. SE O ENTREVISTADO RESPONDER SIM EM QUALQUER UMA DAS ALTERNATIVAS ENCERRE) (ESTIMULADA E ÚNICA)

	SIM (<u>AGRADEÇA E ENCERRE</u>)	NÃO (PROSSIGA)
1. Trabalha atualmente ou já trabalhou na área de Pesquisa de Mercado?	1 (ENCERRE)	2 (PROSSIGA)
2. Trabalha atualmente em Agência de Publicidade?	1 (ENCERRE)	2 (PROSSIGA)
3. Trabalha atualmente em veículos de comunicação como jornais, rádios, televisão ou portais da internet?	1 (ENCERRE)	2 (PROSSIGA)

PF3. Qual a sua idade? (ANOTE) (SE MENOS DE 16 ANOS, AGRADEÇA E ENCERRE)

IDADE → 1. 16 a 24 anos 2. 25 a 34 anos 3. 35 a 44 anos 4. 45 a 59 anos 5. 60 anos ou mais

Sexo (ANOTE) 1 Masculino 2 Feminino

Vamos conversar sobre formas diferentes que as pessoas adotam para levar a sua própria vida. Nessas respostas, não há certo nem errado, nem bom nem ruim, são somente maneiras diferentes de ver a vida. Então, por favor, escolha em cada pergunta a ideia que melhor descreve você, o que está mais próximo do que é a sua forma de levar a sua vida.

Então, nestas próximas perguntas, escolha entre as cinco opções a frase que tem mais a ver com você.

Agora mudando um pouco de assunto...

P1. (CARTÃO 1) Sobre como você pensa o seu futuro:

- a) Vivo a minha vida passo a passo, sempre construindo o dia de amanhã;
- b) Deixo a vida me levar, não penso muito no futuro;
- c) Vivo um dia após o outro, lutando para chegar no mês seguinte;
- d) Abro mão de coisas hoje sempre pensando na realização dos meus sonhos;
- e) Planejo todos os meus passos, tenho metas muito definidas para os próximos anos.

P2. (CARTÃO 2) Sobre como você lida com a sua renda mensal:

- a) Sou do tipo que guarda sempre um pouco, porque preciso de segurança para o amanhã;
- b) Sou do tipo que gasta sem pensar muito, porque sempre consigo dar um jeito no final;
- c) Sou do tipo que não consegue fazer sobrar, porque todo o dinheiro que entra é pra pagar as contas do mês;
- d) Sou do tipo que acredita no futuro, procuro investir tudo que posso no meu projeto pessoal;
- e) Sou do tipo que faz metas, invisto tudo o que posso hoje planejando o que vou colher no futuro.

P3. (CARTÃO 3) Sobre a sua relação com o dinheiro:

- a) Dinheiro pra mim é transformação, cada real me ajuda a fazer as coisas acontecerem;
- b) Dinheiro pra mim é prazer, eu preciso dele pra fazer as coisas que eu gosto;
- c) Dinheiro pra mim é solução de problemas, me dá fôlego pra viver cada mês;
- d) Dinheiro pra mim é combustível para realizar meu grande sonho;
- e) Dinheiro pra mim é resultado do meu planejamento para acumular sempre mais.

P4. (CARTÃO 4) Sobre a sua forma de guardar dinheiro:

- a) Poupo sempre que sobra, mesmo que pequenas quantidades;
- b) Não me preocupo tanto em poupar, prefiro viver o presente;
- c) Não consigo poupar, os gastos consomem tudo o que eu ganho no mês;
- d) Não vou realizar meus sonhos com pequenos valores, preciso poupar um valor alto;
- e) Guardar dinheiro é um compromisso, já reservo uma parte assim que entra na conta

P5 (CARTÃO 5) Sobre como você poupa dinheiro em investimentos:

- a) Eu faço investimento aos poucos e sempre, inclusive em bens imóveis e outros;
- b) Investimento não é pra mim, não consigo pensar nisso;
- c) Investimento é algo importante, mas nunca me sobra dinheiro pra fazer;
- d) Investimento é algo grande - uma boa quantia de dinheiro para viabilizar meu projeto pessoal;
- e) Eu faço investimento bem planejado, com foco nos resultados de longo prazo.

P6 (CARTÃO 6) Sobre a sua relação com os bancos:

- a) O banco pra mim é como se fosse um porquinho, onde eu deixo seguro o meu dinheiro guardado;
- b) O banco é brigado comigo, como se fossemos duas pessoas que não se combinam muito;
- c) O banco pra mim é um mal necessário, uso o mínimo possível pra resolver os problemas;
- d) O banco pra mim é distante, ainda não enxergou meu potencial;
- e) O banco ajuda a maximizar o meu dinheiro, para que eu possa atingir meus planos;

P7 (CARTÃO 7) Sobre a sua relação com a sua família:

- a) Na minha família, sou aquele que trabalha duro que se organiza e acaba ajudando os outros;
 b) Na minha família, sou o mais despreocupado, de vez em quando peço ajuda aos outros;
 c) Na minha família, sou o que vai dando um jeito nas contas, juntando aqui e ali pra passar pro mês seguinte;
 d) Na minha família, sou aquele que persegue seus sonhos, mesmo que pra isso seja preciso contar com a paciência dos outros;
 e) Na minha família, sou visto como racional com o dinheiro, o que consegue crescer mesmo quando os outros estão em crise.

P8 (CARTÃO 8) Sobre a sua forma de pensar a sua aposentadoria:

- a) Meu dinheiro vem do meu esforço, no futuro também vai ser assim porque não me vejo parado, sem trabalhar;
 b) Não consigo pensar em aposentadoria, só sei que quero estar muito feliz e continuar aproveitando a vida;
 c) Ando preocupado porque o presente já está difícil, mas tenho jogo de cintura pra me manter mês a mês;
 d) Quando conseguir realizar meus sonhos, eles vão me garantir uma vida boa;
 e) Estou planejando minha aposentadoria, porque tenho metas de chegar sossegado à velhice.
 f) Já é aposentado (ESPONTÂNEA)

P9. Das palavras deste cartão, escolha o lado que mais combina com você. Quanto mais próximo da palavra, significa que mais você combina com ela. (ESTIMULADA E ÚNICA POR LINHA). Você é...

Eu sou mais (CARTÃO 9A)

Desorganizado	1	2	3	4	5	6	7	Organizado
Extravagante	1	2	3	4	5	6	7	Controlado
Cuidadoso	1	2	3	4	5	6	7	Impulsivo
Agitado	1	2	3	4	5	6	7	Calmo
Racional	1	2	3	4	5	6	7	Emocional
Idealista	1	2	3	4	5	6	7	Realista

Sou do tipo que (CARTÃO 9B)

Planeja	1	2	3	4	5	6	7	Realiza
Poupa	1	2	3	4	5	6	7	Compra
Apegado	1	2	3	4	5	6	7	Desprendido

Como você considera a sua vida financeira (CARTÃO 9C):

Instável	1	2	3	4	5	6	7	Estável
Sem reserva	1	2	3	4	5	6	7	Com reserva
Preocupante	1	2	3	4	5	6	7	Tranquila
Endividado	1	2	3	4	5	6	7	Sem dívidas

P10. Pensando na sua vida financeira, vou ler algumas frases e gostaria que você me dissesse se concorda ou discorda de cada uma delas. (LEIA CADA FRASE PAUSADAMENTE). Você concorda ou discorda? Totalmente ou em parte? (ESTIMULADA E ÚNICA POR LINHA)

RODIZIAR AS FRASES	Concorda totalmente	Concorda em parte	Nem concorda, nem discorda	Discorda em parte	Discorda totalmente
1. É comum pessoas próximas me pedirem ajuda financeira.	5	4	3	2	1
2. Sou muito disciplinado e penso duas vezes antes de gastar	5	4	3	2	1
3. Não preciso fazer muito esforço para as minhas conquistas pessoais	5	4	3	2	1
4. Tenho muito orgulho de tudo que construí até agora na minha vida	5	4	3	2	1
5. Prefiro construir meu patrimônio aos poucos sem correr riscos	5	4	3	2	1
6. Sempre tenho a ajuda de amigos e familiares para manter minhas contas em dia	5	4	3	2	1
7. Me controlo financeiramente, sempre guardo uma parte do que ganho	5	4	3	2	1
8. Eu planejo muito minhas finanças e crio metas futuras para mim	5	4	3	2	1
9. Quando se trata de dinheiro sou bastante racional	5	4	3	2	1
10. Nunca tive oportunidade de superar grandes desafios	5	4	3	2	1
11. Minha necessidade de conquistas não tem limites	5	4	3	2	1
12. Não gosto de planejar muito, deixo as coisas acontecerem	5	4	3	2	1
13. Sou otimista e estou sempre atento a novas oportunidades	5	4	3	2	1
14. Dinheiro foi feito pra gastar, pra nos dar prazer	5	4	3	2	1
15. Gosto muito de estar em novos lugares, conhecer pessoas e viver experiências diferentes	5	4	3	2	1
16. Quando entra algum dinheiro ele já está comprometido para contas em atraso	5	4	3	2	1
17. Se ocorrer uma necessidade financeira certamente terei que recorrer aos familiares e amigos	5	4	3	2	1
18. Minhas dívidas são relativas a construção de patrimônio	5	4	3	2	1
19. Estou sempre tentando organizar melhor minha vida financeira	5	4	3	2	1
20. Não sou muito apegado ao dinheiro em si	5	4	3	2	1
21. Dá pra ser feliz tendo apenas o essencial - dinheiro não é tudo na vida	5	4	3	2	1
22. Sei me virar bem para manter as coisas que realmente importam pra mim	5	4	3	2	1
23. Tenho dificuldade de enfrentar situações novas	5	4	3	2	1
24. Frequentemente me desorganizo com o dinheiro no dia a dia	5	4	3	2	1
25. Eu arriscaria o dinheiro que tenho guardado para realizar uma ideia que eu tenho na cabeça	5	4	3	2	1
26. Vivo com a cabeça no futuro e costumo seguir minha intuição	5	4	3	2	1
27. Eu precisaria de uma boa quantidade de dinheiro pra conseguir botar minha ideia de pé	5	4	3	2	1
28. Prefiro investir nos meus sonhos do que ter um emprego estável-que eu não gosto	5	4	3	2	1
29. O que me leva pra frente são os meus sonhos	5	4	3	2	1
30. Sei muito bem aonde quero chegar	5	4	3	2	1
31. Procuo economizar para mais tarde ter aquilo que sonho	5	4	3	2	1
32. Não compro nada que não esteja precisando	5	4	3	2	1
33. Sou uma pessoa de muitas ambições	5	4	3	2	1
34. Tenho um espírito empreendedor	5	4	3	2	1
35. Não me preocupo em estabelecer metas para minha vida	5	4	3	2	1

ESPIRITO DO TEMPO

P11. Utilizando uma escala de um (1) a cinco (5), onde cinco (5) quer dizer muito verdadeiro e um (1) nada verdadeiro, gostaria que você me dissesse como você se sente em relação as situações que eu vou ler: _____ (LEIA CADA FRASE PAUSADAMENTE). (ESTIMULADA E ÚNICA POR LINHA)

RODIZIAR AS FRASES		MUITO VERDADEIRO					Nada VERDADEIRO
a.	Estou contando somente com o INSS para garantir minha aposentadoria	5	4	3	2	1	
b.	Deixei meu trabalho anterior para me dedicar a uma atividade profissional em que me sinta realizado	5	4	3	2	1	
c.	Meu principal objetivo com meu trabalho é ganhar dinheiro	5	4	3	2	1	
d.	Tenho jogo de cintura para lidar com minhas dificuldades financeiras	5	4	3	2	1	
e.	Ter casa própria é uma garantia para meu futuro	5	4	3	2	1	
f.	Vale a pena fazer sacrifícios para manter meu padrão de consumo	5	4	3	2	1	
g.	Não pretendo me aposentar, prefiro continuar a trabalhar	5	4	3	2	1	
h.	O meu sucesso não depende apenas de mim	5	4	3	2	1	

P12. Algumas pessoas têm tomado algumas atitudes com o objetivo de minimizar gastos. Vou ler algumas das coisas que as pessoas nos disseram que estão fazendo para reduzir gastos e enfrentar a crise financeira. Por favor me diga quais dessas você também está fazendo: _____ (LEIA CADA FRASE PAUSADAMENTE). (ESTIMULADA E ÚNICA POR LINHA)

RODIZIAR!	Sim	Não
a. Comprar marcas mais baratas ou produtos sem marca	1	2
b. Montar um grupo para fazer compras em conjunto	1	2
c. Compartilhar serviços com outras casas - diária da faxineira, babá, etc.	1	2
d. Compartilhar carro, veículos, transporte em geral	1	2
e. Compartilhar casa – morar junto com outras pessoas, alugar cômodos da casa, receber viajantes (airbnb, Rotary, etc)	1	2
f. Trocar serviços com outras pessoas e profissionais	1	2
g. Trocar produtos ou vender coisas que não uso mais	1	2
h. Deixar de comprar itens de vestuário ou outros menos necessários	1	2
i. Procurar opções de lazer gratuitas e viagens de férias mais baratas	1	2
j. Alguma outra ação? (ANOTE) _____	1	2

P13. Você mora com seus pais? (SE NÃO) Comparando seu padrão de vida atual com o que você tinha na casa de seus pais, você diria que sua situação atual é: (ESTIMULADA E ÚNICA)

1. Melhor, que a que seus pais têm ou tiveram
2. Equivalente
3. Pior
4. Mora atualmente com os pais

P13a. (PARA P13≠ CÓDIGO 4) E, há quanto tempo você saiu da casa dos seus pais? (ESPONTÂNEA E ÚNICA)

	Meses		Anos
--	-------	--	------

P14. Na sua ocupação atual, você fez a opção de ganhar um pouco menos para trabalhar em um local mais perto de sua casa e assim perder menos tempo indo e voltando do trabalho? (ESTIMULADA E ÚNICA)

1. Sim
2. Não

P15. Atualmente você é contribuinte do INSS? (ESTIMULADA E ÚNICA)

1. Sim
2. Não

P16. Além de sua ocupação atual, você tem alguma outra fonte de renda? (ESTIMULADA E ÚNICA)

1. Sim – qual? _____
2. Não

P17. E você tem alguma ideia de ter alguma outra fonte de renda no futuro, além do que já tem hoje, para não depender somente da aposentadoria do INSS? (ESTIMULADA E ÚNICA)

4. Sim – qual? _____
2. Não

P18. Você costuma utilizar serviços públicos de saúde: _____ (LEIA AS ALTERNATIVAS) (ESTIMULADA E ÚNICA)

1. Sempre
2. Quase sempre
3. Poucas vezes
4. Nunca

VIDA FINANCEIRA

P19. Numa escala de zero a dez, onde zero (0) que dizer que você não acha nada importante e dez (10) que você acha muito importante, atualmente, o quanto você acha importante ter uma reserva de dinheiro? (ESTIMULADA E ÚNICA)

NADA IMPORTANTE											MUITO IMPORTANTE
96 Zero	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

P20. Você conhece os tipos de investimentos que existem no mercado atualmente? (SE SIM) Quais tipos de investimentos você conhece? Mais algum? (ESPONTÂNEA E MÚLTIPLA)

P21. (PARA CADA INVESTIMENTO CITADO EM P20) E, dos tipos de investimentos que você conhece, quais deles você utiliza atualmente? (ESPONTÂNEA E MÚLTIPLA)

P22. (PARA CADA INVESTIMENTO TRABALHADO – P21#96) E, há quantos anos você investe em: _____ (CITE CADA INVESTIMENTO MENCIONADO EM PXXB – SE MENOS DE UM ANO ANOTAR ZERO)

	RODIZIAR!	P20. CONHECE	P21. UTILIZA	P22. Tempo em anos
a)	Caderneta de poupança	1	1	
b)	Renda fixa, como DI	2	2	
c)	Câmbio, dólar, euro, fundos cambiais.	4	4	
d)	Ouro	5	5	
e)	Títulos públicos, tesouro direto.	6	6	
f)	Mercado de ações, fundos de ações, multimercado ou imobiliários.	7	7	
g)	Plano de previdência privada	8	8	
h)	Compra e venda de imóveis	9	9	
i)	Em casa/ no colchão	10	10	
j)	Outras respostas (ANOTE) _____	98	98	
k)	Não conhece nenhum tipo de investimento/ Não utiliza nenhum	96	96	///

PARA TODOS

ESTCIVIL. Qual é o seu estado conjugal? (LEIA ALTERNATIVAS – ESTIMULADA E ÚNICA)

1. Casado (a)/ com companheiro(a) 3 Viúvo
 2. Solteiro (a) 4 Separado/ Divorciado

NFILHOS. Você tem filhos? (SE SIM) Quantos? Qual a idade de cada um deles começando do mais novo para o mais velho? (ESPONTÂNEA E ÚNICA)

96. Não tem filhos

QUANTOS? (ANOTAR)

QUANTOS?	IDADES					
	A	B	C	D	E	F
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

PEA. Atualmente, você trabalha? (SE SIM) Qual é a sua ocupação principal? (A PARTIR DA OCUPAÇÃO IDENTIFICAR A SITUAÇÃO). (SE NÃO) Você só estuda, é aposentado, é dona-de-casa ou está desempregado? (SE DESEMPREGADO) Está procurando emprego ou não?

PEA	NÃO PEA
1 Assalariado registrado,	11 Só dona de casa
2 Assalariado sem registro,	12 Só aposentado
3 Funcionário Pública,	13 Só estudante
4 Autônomo regular (Paga ISS),	14 Só vive de rendas
5 Profissional Liberal (Autônomo Universitário),	15 Outros (ANOTE) _____
6 Empresário,	16 Desempregado (Não procura emprego) Não P.E.A.
7 Free-lance / Bico OU	
8 Estagiário/aprendiz (Remunerado)?	
9 Outros (ANOTE) _____	10 Desempregado (Procura emprego) P.E.A.

CLASSE. Agora vou fazer algumas perguntas sobre itens do domicílio para efeito de classificação econômica. Todos os itens de eletroeletrônicos que vou citar devem estar funcionando, incluindo os que estão guardados. Caso não estejam funcionando considere apenas se tiver intenção de consertar nos próximos seis meses.

Vamos começar? No domicílio tem _____ (LEIA CADA ITEM)

ITENS DE CONFORTO	NAO POSSUI	QUANTIDADE QUE POSSUI			
		1	2	3	4+
CARRO. Automóveis de passeio exclusivamente de uso particular? (SE SIM) Quantos?	96	1	2	3	4
EMPREG. Empregados mensalistas, considerando apenas os que trabalham pelo menos 5 dias na semana? (SE SIM) Quantos?	96	1	2	3	4
MAQLAV. Máquinas de lavar roupas, excluindo tanquinho? (SE SIM) Quantas?	96	1	2	3	4
DVD. Aparelho de DVD, incluindo qualquer outro dispositivo que leia DVD? (SE SIM) Quantos?	96	1	2	3	4
BANHE. Banheiros? (SE SIM) Quantos?	96	1	2	3	4
GELAD. Geladeira? (SE SIM) Quantas?	96	1	2	3	4
FREEZER. Freezer independente ou aquele que faz parte da geladeira "duplex"? (SE SIM) Quantos?	96	1	2	3	4
COMPUT. Microcomputador, considerando computadores de mesa, lap tops, notebooks e netbooks e excluindo tablets, palms ou smartphones? (SE SIM) Quantos?	96	1	2	3	4
LAVLOU. Máquina de lavar louças? (SE SIM) Quantas?	96	1	2	3	4
MICROON. Fornos de micro-ondas (SE SIM) Quantos?	96	1	2	3	4
MOTOCIC. Motocicletas, desconsiderando as que são utilizadas exclusivamente para fins profissionais (SE SIM) Quantas?	96	1	2	3	4
SECADORA. Máquina secadora de roupas (SE SIM) Quantas?	96	1	2	3	4

ATENÇÃO PESQUISADOR, CASO ELE DIGA QUE POSSUI A MÁQUINA DE LAVAR QUE TEM DUAS FUNÇÕES: LAVAR E SECAR, VOCÊ DEVE PERGUNTAR A QUANTIDADE E MARCAR QUE POSSUI MÁQUINA DE LAVAR ROUPAS E MÁQUINA DE SECAR ROUPAS.

AGUA. A água utilizada no seu domicílio é proveniente de rede geral de distribuição, poço, nascente ou de outro meio? (ESTIMULADA E ÚNICA)

1. Rede geral de distribuição 2. Poço ou nascente 98. Outro meio 96. Não possui

RUA. Considerando o trecho da rua do seu domicílio, você diria que a rua é asfaltada, pavimentada, de terra ou cascalho? (ESTIMULADA E ÚNICA)

1. Asfaltada/pavimentada 2. Terra ou cascalho 98. Outro

ESCOLAC. Até que ano da escola o chefe da família estudou? (ESPONTÂNEA E ÚNICA)

1. Analfabeto/ Primário ou fundamental I incompleto 3. Ginásial ou fundamental II completo 5. Colegial ou ensino médio completo 7. Superior completo
 2. Primário ou fundamental I completo/ Ginásial ou fundamental II incompleto 4. Colegial ou ensino médio incompleto 6. Superior incompleto 8. Pós-graduação

ESCOLA. Até que ano da escola você estudou? (ESPONTÂNEA E ÚNICA)

1. Analfabeto/ Primário ou fundamental I incompleto 3. Ginásial ou fundamental II completo 5. Colegial ou ensino médio completo 7. Superior completo
 2. Primário ou fundamental I completo/ Ginásial ou fundamental II incompleto 4. Colegial ou ensino médio incompleto 6. Superior incompleto 8. Pós-graduação

P.28 (SE ESCOLAC # 6,7 OU 8 E ESCOLA = 6, 7 OU 8) E seus pais, cursaram faculdade?

1. Sim
2. Não

PARA TODOS

P.29 Você sabe falar com boa fluência uma segunda língua além do português?

1. Sim
2. Não

P.30 E seus pais, já falavam com boa fluência uma segunda língua além do português?

1. Sim
2. Não
99. Não sabe

RENDA. (MOSTRE O CARTÃO RENDA ENQUANTO LÊ A PERGUNTA) Aproximadamente quanto você ganhou no mês passado?

1. até R\$ 1.874,00
2. de R\$ 1.875,00 até R\$ 2.811,00
3. de R\$ 2.812,00 até R\$ 4.685,00
4. de R\$ 4.686,00 até R\$ 9.370,00
5. de R\$ 9.371,00 até R\$ 18.740,00
6. de R\$ 18.741,00 até R\$ 46.850,00
7. R\$ 46.851,00 ou mais
99. Não sabe
97. Recusa

RENDAF. (MOSTRE O CARTÃO RENDA) somando a sua renda com a renda das pessoas que moram com você, quanto é aproximadamente a renda familiar na sua casa?

8. até R\$ 1.874,00
9. de R\$ 1.875,00 até R\$ 2.811,00
10. de R\$ 2.812,00 até R\$ 4.685,00
11. de R\$ 4.686,00 até R\$ 9.370,00
12. de R\$ 9.371,00 até R\$ 18.740,00
13. de R\$ 18.741,00 até R\$ 46.850,00
14. R\$ 46.851,00 ou mais
99. Não sabe
97. Recusa

AGRADEÇA E ENCERRE