

**UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

ALINE DE OLIVEIRA FOGAÇA

**A APLICAÇÃO DA CIÊNCIA CONTÁBIL NA GESTÃO FINANCEIRA DA PESSOA
FÍSICA: UM ESTUDO COM OS ACADÊMICOS EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS DA
UNESC**

CRICIÚMA, DEZEMBRO DE 2011

ALINE DE OLIVEIRA FOGAÇA

**A APLICAÇÃO DA CIÊNCIA CONTÁBIL NA GESTÃO FINANCEIRA DA PESSOA
FÍSICA: UM ESTUDO COM OS ACADÊMICOS EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS DA
UNESC**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado para obtenção do grau de Bacharel no curso de Ciências Contábeis da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC.

Orientador: Prof^o. Esp. Angelo Natal Périco

CRICIÚMA, DEZEMBRO DE 2011

ALINE DE OLIVEIRA FOGAÇA

**A APLICAÇÃO DA CIÊNCIA CONTÁBIL NA GESTÃO FINANCEIRA DA PESSOA
FÍSICA: UM ESTUDO COM OS ACADÊMICOS EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS DA
UNESC**

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado pela Banca Examinadora para obtenção do Grau de Bacharel, no Curso de Ciências Contábeis da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC, com Linha de Pesquisa em Contabilidade Gerencial com ênfase em Finanças Pessoais.

Criciúma, 07 de dezembro de 2011.

BANCA EXAMINADORA

Prof^o. Esp. Angelo Natal Périco - UNESC - Orientador

Prof^a. MSc Kátia Aurora Dalla Líbera Sorato - UNESC- Examinador 1

Prof^o. Esp. Clayton Schueroff - UNESC- Examinador 2

AGRADECIMENTOS

A Deus, que me iluminou nesta trajetória, concedendo-me força e sabedoria para elaborar este trabalho.

Aos meus familiares, que sempre estiveram ao meu lado, apoiando-me nos momentos difíceis.

Ao meu noivo Diogo, que com seu incentivo e compreensão, colaborou para que eu seguisse com entusiasmo na conclusão de mais esta etapa da minha vida.

Em especial, ao meu orientador, Professor Angelo, que com seus ensinamentos e dedicação, me amparou na realização deste estudo.

Meus sinceros agradecimentos aos acadêmicos participantes desta pesquisa, que contribuíram para o alcance dos objetivos propostos com o trabalho.

“Um investimento em conhecimento sempre oferece o melhor retorno.”

Benjamin Franklin

RESUMO

FOGAÇA, Aline de Oliveira. **A aplicação da ciência contábil na gestão financeira da pessoa física: um estudo com os acadêmicos em ciências contábeis da UNESC.** 2011. 121 p. Orientador: Angelo Natal Périco. Trabalho de Conclusão do Curso de Ciências Contábeis. Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC. Criciúma –SC.

O objetivo deste estudo consiste em verificar de que forma os acadêmicos do curso de Ciências Contábeis das 7ª, 8ª e 9ª fases da UNESC realizam a gestão financeira pessoal. Para alcançar este objetivo, realizou-se uma pesquisa descritiva e com abordagem quantitativa e qualitativa por meio de um questionário, que foi aplicado de modo direto a 110 acadêmicos. Os resultados evidenciam que: (i) há uma maior abrangência de acadêmicos do gênero feminino no curso, com a faixa etária compreendida entre 18 e 23 anos; (ii) com fonte de renda condicionada a vínculo empregatício, situada na faixa de 1.001,00 até 2.000,00 reais; (iii) grande parte dos acadêmicos avaliam que obtiveram informações financeiras em seu desenvolvimento, no entanto, ao avaliar o conhecimento destes, na área financeira, estima-se a necessidade do grupo pesquisado, em buscar educação financeira; (iiii) uma grande parte dos acadêmicos pesquisados se preocupa com o estabelecimento de objetivos em suas finanças pessoais, com destaque para o médio prazo; em relação ao planejamento da aposentadoria, constata-se que a maioria dos acadêmicos ainda não tem muito interesse neste assunto; a maior parcela da receita das pessoas pesquisadas é consumida por gastos, enquanto que um percentual de 10% é reservado para investimentos; a maior parte dos pesquisados não conta com as variadas formas de seguro existentes no mercado para o amparo de suas finanças; 67% dos pesquisados não têm suas rendas comprometidas com o pagamento de um financiamento imobiliário ou de automóvel, e a maioria dispõe de uma situação de equilíbrio em relação ao seu orçamento. A maior parte dos investigados procura o auxílio de ferramentas para prever seu orçamento, com ênfase no programa Excel, e estimam suas receitas e gastos para o período mensal; 94% dos acadêmicos possuem o controle dos recursos que movimentam seu fluxo financeiro; (iiiiii) 56% da população pesquisada não utiliza as ferramentas contábeis para auxiliar na gestão de seus patrimônios individuais; entre os que utilizam, para 51% a ferramenta contábil mais utilizada é o fluxo de caixa; as técnicas de análise e cálculo de indicadores são pouco exploradas no âmbito financeiro pessoal; os acadêmicos percebem a contribuição que a ciência contábil pode proporcionar no âmbito das finanças pessoais e uma grande parte, estima que o conhecimento contábil possa ser útil no seu relacionamento com o dinheiro. Deste modo, identificou-se a falta de reconhecimento da Ciência Contábil, no âmbito das finanças pessoais. Porém diante de sua aplicabilidade e possíveis contribuições, verifica-se a necessidade de difundir seus métodos, na esfera financeira da pessoa física.

Palavras-chave: Finanças Pessoais. Gestão Financeira. Ferramentas Contábeis para a Pessoa Física.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Quadro 1: A origem da renda.....	19
Quadro 2: Planejamento e controle financeiro	27
Quadro 3: Modelo de planilha eletrônica de orçamento familiar.....	32
Quadro 4: Exemplo de fluxo de caixa pessoal	35
Quadro 5: Estrutura do balanço patrimonial com base na Lei nº 11.638/07, MP nº 449/08 e Resolução CFC nº 1.121/08.	38
Quadro 6: Modelo de estrutura de balanço patrimonial pessoal.	39
Quadro 7: Comparação entre os modelos de DRE empresarial e familiar.	41
Quadro 8: Apuração de imposto de renda de pessoa física.....	42
Quadro 9: Análise vertical de um balanço patrimonial pessoal.	44
Quadro 10: Análise horizontal de um DRE familiar	45
Quadro 11: Índices financeiros.....	46
Quadro 12: Entenda cada um dos títulos	55
Quadro 13: Classificação de Fundos	58
Quadro 14: Classificação dos Fundos de Investimento: Anbid; Bacen e CVM	62
Quadro 15: Principais diferenças entre o PGBL e o VGBL	67
Gráfico 1: A Faixa etária dos acadêmicos.....	85
Gráfico 2: O gênero dos pesquisados	86
Gráfico 3: A fonte de renda da amostra	87
Gráfico 4: A faixa de renda pessoal dos discentes.....	88
Gráfico 5: A educação recebida no ambiente familiar dos investigados	89
Gráfico 6: O conhecimento dos acadêmicos referente aos produtos financeiros.....	90
Gráfico 7: O Estabelecimento de objetivos e de prazos no planejamento financeiro dos pesquisados.....	91
Gráfico 8: O planejamento da aposentadoria dos acadêmicos e sua forma de execução	92
Gráfico 9: O percentual da renda dos alunos destinados a investimetnos.....	94
Gráfico 10: As modalidades de seguro contratadas pelos investigados	95

Gráfico 11: O percental de adesão dos acadêmicos aos financiamentos imobiliário e/ou de automóvel.....	96
Gráfico 12: O equilíbrio entre gastos e renda dos pesquisados.	97
Gráfico 13: A Utilização de Ferramentas na Projeção do Orçamento dos discentes	98
Gráfico 14:O prazo da previsão orçamentária dos pesquisados.	99
Gráfico 15: O controle de fluxo de caixa dos acadêmicos.....	100
Gráfico 16: A utilização das ferramentas contábeis pelos investigados.	102
Gráfico 17: O uso da análise das demonstrações contábeis no planejamento e controle financeiro dos discentes.....	103
Gráfico 18: A contribuição da ciência contábil no campo das finanças pessoais na concepção dos acadêmicos	105
Gráfico 19: A utilização do conhecimento contábil acadêmico na trajetória financeira dos investigados	106

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Exemplo de destinação dos valores pagos	52
Tabela 2: Taxas de juros do cheque especial e do crédito pessoal para pessoa física	70
Tabela 3: População e Amostra Investigada	84

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ANBID = Associação Nacional dos Bancos de Investimentos
BACEN= Banco Central do Brasil
BM&FBOVESPA= Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros
CDB = Certificado de Depósito Bancário
CDC= Crédito Direto ao Consumidor
CDI = Certificado de Depósito Inter- Bancário
CFC = Conselho Federal de Contabilidade
CNPJ= Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
CPF= Cadastro de Pessoa Física
CVM= Comissão de Valores Mobiliários
DRE= Demonstrativo de Resultado do Exercício
FAPI = Fundo de Aposentadoria Programada Individual
FAT= Fundo de Amparo ao Trabalhador
FGC = Fundo Garantidor de Crédito
FGTS = Fundo de Garantia do Tempo de Serviço
IGP-M = Índice Geral de Preço do Mercado
INSS= Instituto Nacional de Seguridade Social
IOF= Imposto sobre Operações Financeiras
IPCA = Índice de Preços ao Consumidor Amplo
IR= Imposto de Renda
IRPF = Imposto de Renda Pessoa Física
LFT= Letras Financeiras do Tesouro
LTN= Letras do Tesouro Nacional
NTN-B= Notas do Tesouro Nacional- Série B
NTN-F= Notas do Tesouro Nacional-Série F
OGU= Orçamento Geral da União
PGBL = Plano Gerador de Benefícios Livres
RDB = Recibo de Depósito Bancário
SELIC = Sistema Especial de Liquidação e Custódia
SUSEP = Superintendência de Seguros Privados
TR= Taxa Referencial

VGBL = Vida Gerador de Benefício Livre

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	13
1.1 Tema e Problema.....	13
1.2 Objetivos de Pesquisa	15
1.3 Justificativa.....	15
1.4. Metodologia da Pesquisa	16
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	19
2.1 A Origem da Renda	19
2.2 Conceito de Finanças Pessoais.....	21
2.3 Educação Financeira.....	23
2.4 Planejamento Financeiro Pessoal	25
2.5 A Aplicação da Ciência Contábil na Gestão Financeira da Pessoa Física	27
2.6 Orçamento	30
2.7 Fluxo de Caixa.....	33
2.8 Balanço Patrimonial	37
2.9 Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE).....	41
2.10 Análise das Demonstrações.....	43
2.11 Produtos Financeiros para Investimentos	48
2.11.1 Produtos de Renda Fixa	48
2.11.1.1 Caderneta de Poupança.....	49
2.11.1.2 Certificados de Depósitos Bancário e Recibos de Depósito Bancário (CDB/RDB)	50
2.11.1.3 Debêntures.....	50
2.11.1.4 Títulos de Capitalização.....	51
2.11.1.5 Tesouro Direto	53
2.11.2 Produtos de Renda Variável.....	56
2.11.2.1 Ações.....	56
2.12 Fundos de Investimento	57
2.12.1 Fundos Orientados a Aposentadoria.....	65
2.12.2 Plano Gerador de Benefícios Livres- PGBL/ Vida Gerador de Benefício Livre - VGBL	66

2.13 Empréstimos e Financiamentos Bancários para a Pessoa Física	68
2.13.1 Cheque Especial e Empréstimo Pessoal.....	69
2.13.2 CDC- Crédito Direto ao Consumidor	70
2.13.3 Leasing.....	72
2.13.4 Financiamento da Casa Própria.....	73
2.14 Serviços Bancários	74
2.14.1 Cartões de Crédito e de Débito	75
2.15 Seguros.....	77
2.15.1 Seguro de Vida	79
2.15.2 Seguro de Acidentes Pessoais	79
2.15.3 Seguro de Automóvel	80
2.15.4 Seguro Residencial	81
3 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS	83
3.1 Caracterização da População.....	83
3.2 Indicadores Pessoais dos Pesquisados	84
3.3 Indicadores de Renda	86
3.4 Educação Financeira.....	88
3.5 Planejamento e Controle Financeiro Pessoal.....	90
3.6 A Aplicação das Ferramentas Contábeis no Planejamento e Controle Financeiro Pessoal.....	101
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	107
REFERÊNCIAS.....	110
APÊNDICE.....	115
Apêndice A – Questionário Aplicado no Levantamento de Dados.....	116

1 INTRODUÇÃO

Neste capítulo apresenta-se uma ideia genérica do tema objeto deste estudo, além da delimitação do problema da pesquisa. Destacam-se ainda os objetivos gerais e específicos, tomados como referência para o desenvolvimento do trabalho. A seguir, pode-se identificar por meio da justificativa, a importância do tema de pesquisa e sua contribuição nas áreas social, teórica e prática. E por fim, evidencia-se a metodologia utilizada na realização deste estudo.

1.1 Tema e Problema

Observa-se na sociedade, uma dependência constante do ser humano em relação aos recursos financeiros, já que os mesmos estão condicionados à satisfação das necessidades e desejos pessoais. No entanto, a maior parte da população não busca conhecer os aspectos relacionados às finanças pessoais e assim, muitos indivíduos tendem a enfrentar problemas com a própria gestão financeira.

Estima-se que esta conduta, em geral, seja transmitida às crianças e jovens, que são influenciados pelo comportamento financeiro de seus pais. Kiyosaki e Lechter (2000, p. 22) afirmam que “uma das razões pelas quais os ricos ficam mais ricos, os pobres, mais pobres e a classe média luta com as dívidas é que o assunto dinheiro não é ensinado nem em casa nem na escola.” Os autores destacam ainda que “muitos de nós aprendemos sobre o dinheiro com nossos pais.”

Deste modo, muitas pessoas deparam-se com uma situação financeira desfavorável, tendo em vista as decisões equivocadas que norteiam suas trajetórias com as finanças. Diante deste cenário, a busca por educação financeira é uma necessidade essencial para quem almeja ter sucesso em seu planejamento financeiro pessoal. Esta necessidade ganha uma dimensão notória perante a interação entre o público e as instituições financeiras.

O mercado financeiro dispõe de uma ampla variedade de produtos financeiros. Porém, percebe-se que uma grande parte de seus usuários não possui

conhecimento sobre as características de cada produto oferecido. Para Bussinger (2005 *apud* TREVISAN *et al* 2007) todas as pessoas, um dia, terão que interagir com o dinheiro, e enfatiza que a falta de instrução sobre os produtos do mercado financeiro afasta, milhões de indivíduos da capitalização e das inúmeras oportunidades que esse mercado apresenta.

Neste contexto, partindo-se inicialmente da conscientização financeira, torna-se adequada a organização das finanças pessoais, por meio de um plano que contemple os objetivos particulares, e ofereça ferramentas de controle necessárias para o alcance das metas estabelecidas.

Para fornecer subsídio à pessoa física nesta tarefa de planificação das finanças pessoais, a ciência contábil conta com instrumentos que demonstram ao indivíduo aspectos relacionados ao seu patrimônio, além de informações de natureza financeira. Tais instrumentos são conhecidos do âmbito empresarial, como o balanço patrimonial, o demonstrativo de resultado do exercício, o fluxo de caixa e o orçamento. Embora a utilização destes conceitos seja mais comum no universo das empresas, os mesmos conceitos podem ser utilizados para o controle do patrimônio individual, já que como informa Hoji (2009, p. 17), “[...] a estrutura de uma unidade familiar é semelhante à de uma empresa. Tanto as empresas como as famílias buscam incessantemente o aumento do patrimônio.”

No entanto, percebe-se que muitos profissionais da área contábil, apesar de possuírem o conhecimento destas ferramentas, não as utilizam em seu próprio planejamento financeiro, o que os remete em alguns casos, a uma situação financeira desfavorável. Neste sentido, torna-se interessante ter uma noção de como os jovens universitários que estudam ciências contábeis se comportam diante do planejamento financeiro pessoal.

A partir destas explanações, chegou-se a seguinte questão: De que forma os acadêmicos do curso de Ciências Contábeis da UNESC das 7^a, 8^a e 9^a fases realizam a gestão financeira pessoal?

1.2 Objetivos de Pesquisa

O objetivo geral deste estudo consiste em verificar de que forma os acadêmicos do curso de Ciências Contábeis da UNESC das 7^a, 8^a e 9^a fases realizam a gestão financeira pessoal.

Por meio deste objetivo, delimitam-se os seguintes objetivos específicos:

- realizar pesquisa em literatura específica, relacionada ao tema finanças pessoais;
- diagnosticar as características pessoais e financeiras dos acadêmicos que participaram da pesquisa de campo;
- identificar os instrumentos contábeis que podem amparar a pessoa física em sua gestão financeira;
- apresentar alguns tipos de investimento disponíveis no mercado para pessoas físicas.

1.3 Justificativa

Percebe-se no Brasil, uma realidade financeira abalada pela instabilidade, dívidas infundáveis, juros excessivos e um descontrolado orçamento familiar, onde se pode observar um desequilíbrio entre gastos e receitas e a falta de consciência no trato com o dinheiro. Este fato pode ser associado a pouca utilização do planejamento financeiro pessoal e a falta de conhecimento sobre este assunto. Assim sendo, pode-se ressaltar a relevância do emprego de um plano que forneça a seus usuários informações sobre sua situação patrimonial, ao mesmo tempo em que ampare na gestão eficiente de seus recursos.

Como bem coloca Wernke (s.d. *apud* GOMES, 2008, p. 19),

a necessidade de gerenciar as finanças pessoais está cada vez mais presente na vida dos brasileiros, mas ainda não recebe a atenção merecida por muitas pessoas. Em parte porque, a primeira vista parece uma proposição pouco tentadora: ter que abrir mão de alguns prazeres em troca de um benefício.

O planejamento financeiro pessoal encontra na ciência contábil, ferramentas importantes para a gestão patrimonial das pessoas físicas. Tendo em vista esta condição, a realização deste estudo, contempla sua contribuição prática no destaque da ciência contábil como instrumento no gerenciamento patrimonial pessoal.

No mesmo enfoque identifica-se a contribuição teórica desta pesquisa, tendo em vista a abordagem da utilização das ferramentas contábeis para fins de controles pessoais. Uma vez que a ciência contábil atua de forma mais dinâmica na gestão patrimonial das pessoas jurídicas, há na literatura brasileira poucos materiais que apontam o uso das informações contábeis no fomento a gestão patrimonial pessoal.

A contribuição social desta pesquisa é demonstrada por meio da divulgação de informações consideráveis no âmbito de finanças pessoais, que servirão de apoio ao indivíduo na realização de seu plano financeiro. Contudo, o presente trabalho, não tem a pretensão de esgotar este assunto, e sim de fornecer uma contribuição ao meio acadêmico e para as pessoas físicas interessadas na matéria.

1.4 Metodologia da Pesquisa

No desenvolvimento deste estudo foram aplicados procedimentos metodológicos com o desígnio de amparar a realização da pesquisa, contribuindo para que a mesma forneça informações relevantes e uma compreensão satisfatória para os envolvidos na investigação e a quem interessar.

Conforme Andrade (2007, p. 119), "metodologia é o conjunto de métodos ou caminhos que são percorridos na busca do conhecimento."

Os métodos científicos são categoricamente essenciais para que se alcancem os objetivos propostos. Neste sentido, Barros e Lehfeld (2000 *apud* GOMES, 2008, p. 14) afirmam que:

a metodologia em um nível aplicado examina e avalia as técnicas de pesquisa, bem como a geração ou verificação de novos métodos que conduzem a captação e processamento de informações com vistas à resolução de problemas de investigação.

A escolha da metodologia de pesquisa mais apropriada para a efetivação do estudo, depende de alguns critérios. De acordo com o entendimento de Santos e Clos (1998 *apud* TEIXEIRA, 2005, p. 133), “a opção pelo método e técnica de pesquisas depende da natureza do problema que preocupa o investigador, ou do objeto que se deseja conhecer ou estudar.”

O método aplicado em relação aos objetivos deste estudo foi a pesquisa descritiva. De acordo com Andrade (2007, p. 114), “neste tipo de pesquisa, os fatos são observados, registrados, analisados, classificados, e interpretados, sem que o pesquisador interfira neles.”

Em relação aos procedimentos da pesquisa, foram adotados a pesquisa bibliográfica e o levantamento ou *survey*. Gil (1996, p.48), relata que “a pesquisa bibliográfica é desenvolvida a partir de material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos.” Assim, na realização deste estudo, foram utilizados livros, revistas, artigos científicos, monografias e materiais eletrônicos.

O conceito de levantamento é interpretado por Gil (1996, p. 56), da seguinte maneira:

as pesquisas deste tipo caracterizam-se pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer. Basicamente, procede-se a solicitação de informações a um grande grupo significativo de pessoas acerca do problema estudado para, em seguida, mediante análise quantitativa, obterem-se as conclusões correspondentes aos dados coletados.

A ferramenta utilizada para o levantamento das informações foi o questionário, aplicado com os acadêmicos do curso de Ciências Contábeis da UNESC. “O questionário é o instrumento mais usado para o levantamento de informações. Não está restrito a uma determinada quantidade de questões, porém aconselha-se que não seja muito exaustivo, desanimando o pesquisado.” (BARROS; LEHFELD, 2000, p. 90).

Ressalta-se que por meio deste estudo, procurou-se realizar um censo com os acadêmicos concluintes do curso de ciências contábeis, porém, como não foi alcançada a quantidade total de matriculados nas fases finais do curso, esta pesquisa foi desenvolvida por intermédio de uma amostra da população que se buscou investigar.

Appolinário (2006, p. 125), relata que no censo, “[...] todos os indivíduos integrantes de uma população são estudados.” Já sobre o conceito de população, o autor afirma que este pode ser entendido como uma “totalidade de pessoas, animais, objetos, situações etc. que possuem um conjunto de características comuns que os definem.”

A definição de amostra, conforme explicações de Barros e Lehfeld (2000, p. 86), corresponde a um “[...] subconjunto representativo do conjunto da população.”

Appolinário (2006, p. 125) enfatiza ainda que “quando essa amostra é representativa dessa população, supõe-se que tudo que concluirmos acerca dessa amostra será válido também para a população como um todo.”

Quanto à abordagem do problema, a tipologia da pesquisa utilizada foi a mista, ou seja, quantitativa e qualitativa. Chizzotti (1998, p.52), destaca que os modelos quantitativos, “prevêem a mensuração de variáveis preestabelecidas, procurando verificar e explicar sua influência sobre outras variáveis, mediante a análise da frequência da incidência e de correlações estatísticas.”

Segundo Teixeira (2005, p. 137), “na pesquisa qualitativa o pesquisador procura reduzir a distância entre a teoria e os dados, entre o contexto e a ação, usando a lógica da análise fenomenológica, [...]”

Por intermédio da abordagem qualitativa desta pesquisa, tornou-se possível verificar de que forma os acadêmicos do curso de Ciências Contábeis das 7^a, 8^a e 9^a fases da UNESC realizam a gestão financeira pessoal.

O enfoque quantitativo empregado neste estudo se deu com a aplicação de percentuais sobre os dados coletados, e ou quantificação da amostra, além da representação gráfica destes resultados, garantindo deste modo, sua confiabilidade.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Nesta etapa almeja-se fundamentar a relevância do planejamento e controle financeiro na gestão das finanças pessoais, e evidenciar as ferramentas contábeis de controle que podem amparar a pessoa física na administração de seu patrimônio. São abordados ainda, conceitos e aspectos sobre alguns produtos financeiros disponíveis no mercado para as pessoas físicas, buscando-se um melhor entendimento deste conteúdo.

2.1 A Origem da Renda

Segundo Macedo Junior (2010, p. 7), renda é “a quantidade de dinheiro recebida durante certo tempo, em troca de trabalho ou serviços ou como lucro de investimentos financeiros.”

A origem da renda de uma pessoa pode estar vinculada a quatro categorias distintas, que são segregadas em dois grupos. Por meio do Quadro 1, é possível identificar a condição que delimita a classificação nos grupos.

1º grupo		2º grupo	
Empregado	Autônomo	Empresário	Investidor
Eles trabalham pelo dinheiro.		O dinheiro trabalhando por eles.	

Quadro 1: A origem da renda.

Fonte: Ferreira (2006, p. 18).

No primeiro grupo, onde estão alocados os empregados e os autônomos, qualificam-se os indivíduos que trabalham pelo dinheiro. De modo adverso, no segundo grupo, onde estão dispostos os empresários e investidores, denominam-se aqueles em que o dinheiro trabalha por eles.

De acordo com Martins (2004, p. 31), “qualquer que seja o trabalho que fazemos, estamos em uma das seguintes categorias: empregado, autônomo, dono de empresa ou investidor.” De modo sucinto, o autor ressalta ainda alguns dos

aspectos pertinentes à forma de recebimento de renda de cada classe, descrevendo que “o empregado recebe salário; o autônomo recebe honorário; o dono da empresa recebe lucros; o investidor recebe, basicamente, juros de aplicações financeiras, aluguéis de imóveis e dividendos de ações.”

O empregado será dependente de seu empregador. O autônomo terá seu negócio dependente dele mesmo. O dono de seu próprio negócio poderá distanciar-se um tempo deste, porém em certo momento, haverá necessidade de sua supervisão. Já o investidor é independente em relação aos negócios, podendo até se aposentar, pois a sua renda não está condicionada ao seu tempo. Entretanto, tanto os empregados, autônomos ou empresários podem ser investidores. (MACEDO JUNIOR, 2010).

Ferreira (2006) faz algumas observações referentes a cada modalidade de captação de renda. Em relação aos empregados, o autor destaca vantagens, como o salário disponível todos os meses, acesso a planos de saúde, vale transporte, décimo terceiro, pagamento de INSS (Instituto Nacional de Seguridade Social) e FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço) por parte da empresa, entre outros.

No que tange categoria de autônomos, estes possuem a vantagem de não estarem subordinados a alguém, podendo alcançar a realização por meio de suas atividades. No entanto, o autor considera que estes devem atentar-se para a prestação de serviços de qualidade visando satisfazer os clientes, já que sua fonte de renda depende somente dos serviços que prestarem. Tendo em vista esta condição, o autor avalia que esta categoria, deve buscar o equilíbrio de seu orçamento, considerando a possibilidade ou não de auferir receitas. Já em relação aos empresários e investidores, que dispõem da comodidade do dinheiro trabalhando para eles, podem usufruir de uma vida tranquila, finaliza o autor.

Há ainda outros fatores que refletem de modo negativo para aqueles que estão no primeiro grupo. Neste sentido, Ferreira (2006) coloca que diante da globalização, as empresas estão substituindo a mão de obra humana pela tecnologia. Assim, o autor afirma que o emprego formal está se extinguindo.

Martins (2004, p. 33) relaciona algumas variáveis que podem afetar a renda dos indivíduos pertencentes ao primeiro grupo. Conforme o autor, a renda neste grupo “[...] depende que tenham saúde, depende de que sejam qualificados,

depende de que encontrem clientes para os seus serviços, depende de que sejam melhores do que os concorrentes.”

Em contrapartida, no segundo grupo a situação é diferente. De acordo com Martins (2004, p. 33), as pessoas que estão neste grupo, “[...] podem sair de férias, ficarem doentes ou simplesmente se aposentar e, ainda assim, continuam ganhando dinheiro.”

Diante do exposto, entende-se que o segundo grupo, composto por empresários e investidores, possui uma situação financeira mais confortável do que os empregados e os autônomos dispostos no primeiro grupo. Em razão de sua renda não estar condicionada ao seu tempo, os integrantes da segunda classe, podem tirar férias, ficar doentes e até mesmo aposentar-se que sua renda continuará sendo auferida. Já os empregados e autônomos, tem sua renda afetada por aspectos como saúde, qualificação, concorrência e o encontro de clientes para os seus serviços.

2.2 Conceito de Finanças Pessoais

O conceito de finanças é descrito de modo geral por Bodie e Merton (2000, p. 32), como o “[...] estudo de como as pessoas alocam recursos escassos ao longo do tempo.”

Gitman (2004, p. 4) afirma que “podemos definir finanças como a arte e a ciência da gestão do dinheiro.” O autor observa ainda, que “muitas pessoas poderão se beneficiar da compreensão do campo de finanças, pois lhes permitirá tomar melhores decisões financeiras pessoais.”

Realizando uma comparação entre as esferas empresarial e pessoal, Ferreira (2006, p. 17) avalia que já que as finanças empresariais “[...] são a arte e a ciência de gerenciamento do dinheiro relacionado à empresa, podemos dizer que finanças pessoais são a arte e a ciência de gerenciamento do dinheiro das pessoas.”

Ferreira (2006), além de apresentar o conceito de finanças pessoais baseado na definição de finanças empresarias, evidencia outra definição de finanças pessoais, agora relacionada às funções do administrador. Para o autor, esta

definição compreende a sistemática de planejar, organizar e controlar os recursos, observando-se os prazos, curto, médio e longo.

Conforme pondera Bodie e Merton (2000) existem algumas razões que podem servir como estímulo para as pessoas aprenderem finanças. Entre elas, o autor cita a gestão de recursos pessoais; a interação com o mundo dos negócios; as oportunidades de carreira; apoio as escolhas como cidadão; e o desenvolvimento da mente.

No âmbito familiar, usualmente são discutidos alguns temas relacionados às finanças. De acordo com o entendimento de Bodie e Merton (2000) a maior parte das residências é formada por famílias, que podem ser compostas por várias pessoas. De modo adverso, há pessoas que moram sozinhas, que em geral, não são classificadas como família. Porém no campo das Finanças, ambos são considerados famílias. Assim, os autores identificam quatro espécies de decisões financeiras enfrentadas pelas famílias:

- Decisões de consumo e economia: os membros da família deliberam sobre questões como, quanto consumir da renda no presente e o quanto postergar esse consumo para o futuro, por meio de economias;
- Decisões de investimento: nesta etapa a família resolve como investir o capital economizado;
- Decisões de financiamento: neste ponto os integrantes da família estimam quando e como devem recorrer a recursos de terceiros para o alcance de seus planos de consumo e investimento.
- Decisões de administração de riscos: as discussões sobre os riscos envolvem assuntos como, de que forma e em que circunstâncias devem buscar diminuir as inseguranças financeiras que confrontam ou quando devem fazer a opção pela elevação de seus riscos.

Assim, entende-se que, a gestão financeira pessoal, o mundo dos negócios, a carreira profissional, entre outros motivos, podem incentivar as pessoas a estudarem finanças. Contudo, pode-se verificar a abrangência deste assunto em aspectos familiares, como por exemplo, em questões de consumo, economia, investimentos, financiamento e administração de riscos.

O conhecimento no campo de finanças, no que tange a gestão financeira pessoal, pode amparar o indivíduo na elevação de seu patrimônio, como pode ser visto no próximo tópico.

2.3 Educação Financeira

O desenvolvimento de habilidades financeiras pode contribuir no processo de acumulação patrimonial, já que promove uma gestão financeira pessoal mais eficiente.

O conhecimento na área de finanças pessoais ampara o indivíduo na formação de um patrimônio maior, pois o mesmo planeja a aposentadoria de forma mais adequada e amplia sua capacidade de avaliação sobre os produtos financeiros, optando por aqueles que lhe ofereça mais rentabilidade. (VALOR, 2011).

O processo de educação financeira é entendido por Savoia, Saito e Santana (2007) como uma difusão de conhecimento que torna possível ao indivíduo o desenvolvimento de capacidades, que o habilitem na tomada de decisão de forma prudente e racional, favorecendo desta forma, em sua gestão financeira pessoal.

No mesmo enfoque, Tommasi e Lima (2007, p. 14) salientam que a educação financeira “nos dá condições para usar nossa renda de forma eficiente. Saber o que fazer com o que recebemos é fundamental para facilitar a formação de um patrimônio que, por sua vez, pode garantir um futuro tranquilo.”

A importância da alfabetização financeira é retratada por Kiyosaki e Lechter (2000), ao enfatizarem que a educação é a chave para o sucesso, e revelarem que a habilidade com as finanças é tão relevante quanto às habilidades acadêmicas e de comunicação.

A vantagem da aplicação das habilidades financeiras pode ser verificada na interação das pessoas com os produtos financeiros. Conforme expõem Tommasi e Lima (2007, p. 15), “educação financeira significa também conhecer de forma mais profunda os produtos financeiros disponíveis no mercado.” Desta forma, como destacam os autores, possuir o conhecimento para avaliar as opções disponíveis e fazer a melhor escolha é essencial.

Contudo, mesmo sendo estimados os benefícios do conhecimento financeiro, a falta de instrução financeira é observada na sociedade de maneira geral. Como relatam Trevisan *et al* (2007), no mercado encontram-se inúmeras pessoas desprovidas de preparo, que sem ter noções sobre o gerenciamento de seu orçamento, ao iniciarem um negócio próprio, acabam tendo seu empreendimento destinado à falência, sem reconhecer as razões que o levaram a este fim. Para os

autores, esta condição está atrelada a ausência de uma educação financeira cultivada desde cedo e praticada com disciplina.

A deficiência em relação à educação financeira examinada na população, para Domingos (2007), é consequência de um processo contínuo, já que como defende o autor, para a atual geração não foram repassados conhecimentos financeiros pela geração anterior, pois esta também não recebeu instruções de seus ascendentes, aplicando-se o mesmo raciocínio as linhagens precedentes. Desta forma, dando continuidade a este ciclo, o natural seria que a geração atual não instrua financeiramente seus descendentes. O autor destaca ainda a falta de educação financeira na escola, nos níveis fundamental, médio e superior.

No Brasil, em relação à educação financeira, constata-se que esta é insuficiente. De acordo com a visão de Savoia, Saito e Santana (2007, p. 1138),

no Brasil, há uma situação preocupante no âmbito da educação financeira, demandando urgência na inserção do tema em todas as esferas, ainda mais considerando a desequilibrada distribuição de renda desse país, onde representativa parte dos recursos produtivos é direcionada ao Estado, tornando-se imprescindível a excelência na gestão de recursos escassos por parte dos indivíduos e de suas famílias. Além de ser necessária uma coordenação maior de esforços e monitoramento das iniciativas do setor privado, o papel do setor público será de extrema importância para a propagação, fortalecimento e consolidação duradoura da educação financeira, sendo a participação das escolas e das universidades de grande relevância para o seu êxito.

Souza e Torralvo (2004 *apud* TREVISAN *et al* 2007, p. 7) afirmam que “no Brasil, onde as dificuldades financeiras atingem uma grande parcela da população, a educação financeira é muito escassa.”

Desta forma, percebe-se que, a educação financeira é importante, pois permite que as pessoas gerenciem de maneira eficiente sua vida financeira, planejando melhor sua aposentadoria e desenvolvendo capacidades que fomentem uma interação mais proveitosa com o mercado financeiro, com possibilidades de ganhos maiores, além de estimular a acumulação do patrimônio.

2.4 Planejamento Financeiro Pessoal

A realização do planejamento financeiro pessoal contribui para que se alcancem os objetivos, além de promover a acumulação de um patrimônio, que pode oferecer tranquilidade na aposentadoria.

Conforme informações da Serasa Experian (2011), planejamento financeiro denota em uma organização das finanças pessoais, de forma que se possa sempre dispor de fundos para eventuais imprevistos, e ordenadamente constituir um patrimônio, que proporcione na aposentadoria uma remuneração satisfatória para uma boa qualidade de vida.

De forma simples Godoy, Medina e Gazel Junior (2006) definem planejamento financeiro, como a elaboração de um plano para sua trajetória financeira em prol da realização de seus objetivos.

Para Frankenberg (1999, p.31), “planejamento financeiro pessoal significa estabelecer e seguir uma estratégia precisa, deliberada e dirigida para a acumulação de bens e valores que irão formar o patrimônio de uma pessoa e sua família.”

Cerbasi (2004, p. 34), estima a importância do planejamento financeiro, ao descrever o objetivo do mesmo: “[...] tem um objetivo muito maior do que simplesmente não ficar no vermelho. Mais importante do que conquistar um padrão de vida é mantê-lo, e é para isso que devemos planejar.”

Por intermédio da planificação das finanças pessoais é possível prever os problemas e eliminar as dificuldades que poderão comprometer os objetivos. Assim o *site* Como Investir (2011) dispõe que, “o planejamento financeiro é importante porque vai ajudá-lo a antecipar as dificuldades futuras e a remover os obstáculos que poderão se interpor entre você e seus objetivos.”

Na mesma linha, de acordo com as considerações da BM&FBovespa (Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros) (2011), a realização do plano financeiro “disciplina seus objetivos de consumo consciente. Ao tratar de forma antecipada o seu dinheiro, você se dá mais tempo para analisar e ponderar sobre as suas prioridades e desenvolver seus critérios do que é supérfluo e do que é necessário.”

De acordo com a visão de Tommasi e Lima (2007) para que se alcance sucesso no plano da vida financeira, faz-se necessário inicialmente estabelecer metas.

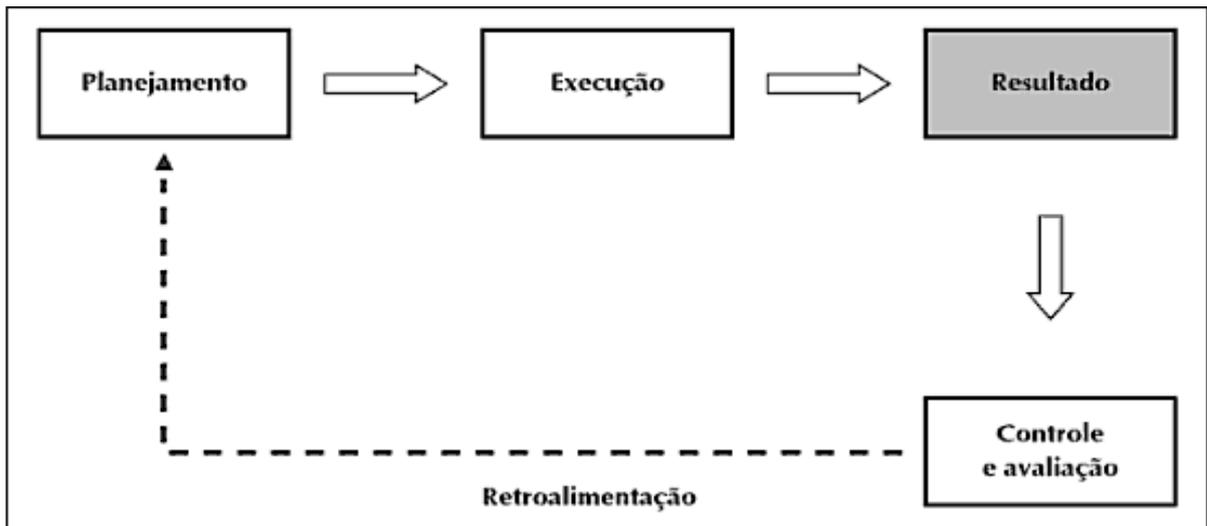
Ferreira (2006, p. 19) sustenta que “no planejamento, determinamos antecipadamente o que pretendemos com nosso dinheiro e detalhamos os planos necessários para alcançar o(s) objetivo(s) definido(s).” O autor defende que estabelecer uma meta de consumo ou investimento auxilia no plano financeiro pela razão de estimular e motivar o indivíduo no ato de poupar.

O planejamento financeiro pessoal pode ser segregado em três períodos distintos: curto, médio e longo. Conforme Hoji (2009, p. 146), “como referência para planejamento financeiro pessoal, podemos dividir o prazo em curto, médio e longo.” Na visão do autor, o curto prazo contempla um período de até três anos, o médio prazo compreende um prazo superior a três anos e até dez anos e o longo prazo é considerado pelo autor como um período acima de dez anos, cujo limite corresponde até o começo da aposentadoria.

Ao abordar o mesmo assunto, Ferreira (2006) faz uma classificação diferente em relação ao curto, médio e longo prazos. Para ele, no planejamento de curto prazo considera-se um espaço de tempo de até um ano. Já para o planejamento de médio prazo, o espaço de tempo é delimitado pelo autor entre um e cinco anos. Finalmente para o plano de longo prazo, o autor estima um prazo acima de cinco anos.

A alocação dos objetivos nos períodos, curto, médio e longo, torna-se adequada diante da identificação das metas que exprimem maior ou menor prioridade. Neste sentido, Ferreira (2006, p. 21) enfatiza que “há uma hierarquia de objetivos, pois alguns deles são mais importantes e predominam sobre os demais. Daí a divisão em planejamento de curto, médio e longo prazos.”

O planejamento e controle financeiro contemplam um processo composto por fases. Nesta acepção, Hoji (2009) relata a existência de três fases distintas, que podem ser observadas tanto no planejamento de curto quanto no de longo prazo. Essas fases são classificadas pelo autor em planejamento, execução e controle e avaliação. Por meio das informações dispostas no Quadro 2, o autor explica a relação entre as fases. De acordo com ele, após realizar o planejamento, a próxima etapa consiste na sua execução e posteriormente, há a obtenção do resultado, que será analisado na fase de controle e avaliação. Em seguida, as informações referentes aos desvios do resultado obtido em relação ao planejado são retroalimentadas e o plano de origem é adaptado para o alcance do resultado estimado, obedecendo a um ciclo contínuo, conclui o autor.



Quadro 2: Planejamento e controle financeiro.

Fonte: Hoji (2009, p. 159).

O plano financeiro pessoal e familiar, projetado para toda a vida, não expressa inflexibilidade e rigor. Cada pessoa pode estabelecer objetivos próprios, que uma vez definidos, devem ser preservados e encarados com comprometimento, para sua concretização. (FRANKENBERG, 1999).

Diante do exposto, entende-se que por meio do planejamento financeiro é possível alcançar as metas estabelecidas, já que o mesmo pode prevenir a pessoa contra eventuais dificuldades que possam surgir, de forma que estes obstáculos possam ser removidos, preservando os objetivos colocados. Assim, esta prática colabora na conquista ordenada de um patrimônio, que por sua vez, pode garantir ao indivíduo uma aposentadoria tranquila.

No amparo ao planejamento financeiro, figuram alguns instrumentos contábeis que podem auxiliar o indivíduo no controle de sua vida financeira. Na sequência, serão apresentadas estas ferramentas, bem como sua aplicabilidade nas finanças pessoais.

2.5 A Aplicação da Ciência Contábil na Gestão Financeira da Pessoa Física

A atuação da ciência contábil na gestão do patrimônio individual, ainda é pouco difundida, se confrontada com a aplicação no âmbito empresarial. Porém, alguns conceitos da contabilidade, comumente empregados no controle patrimonial

das pessoas jurídicas, podem ser adaptados para a pessoa física, trazendo para este grupo, inúmeros benefícios financeiros.

O conceito de contabilidade, para Blatt (2000) está relacionado ao estudo e controle do patrimônio de empresas, órgãos governamentais e pessoas físicas, por meio do registro dos atos da entidade, das demonstrações contábeis ou financeiras e da análise dos fatos ocorridos com o patrimônio, com a finalidade de apresentar informações eficientes de natureza econômico-financeira referente a composição, as variações e resultado econômico frutos da administração patrimonial.

Segundo Ribeiro (2005, p. 3), o objetivo da contabilidade “é permitir o estudo, o controle e a apuração de Resultados diante dos fatos decorrentes da gestão do Patrimônio das entidades [...]”

A definição de patrimônio é interpretada por Blatt (2000, p. 2) como um “[...] conjunto de bens, direitos e obrigações pertencentes a uma pessoa física, a um conjunto de pessoas [...], ou uma sociedade ou instituição de qualquer natureza, independente de sua finalidade, que pode, ou não, incluir o lucro.”

Diante destas considerações, entende-se que a ciência contábil tem como objeto de estudo o patrimônio das entidades, e que este, pode contemplar os bens, direitos e obrigações de uma pessoa física ou jurídica.

Nesta acepção, ao relatar quem são os usuários das informações contábeis, Ribeiro (2005, p. 5) coloca que, “[...] são pessoas físicas e jurídicas que as utilizam para registrar e controlar a movimentação de seus patrimônios [...]”

Assim, no planejamento financeiro familiar, o profissional contábil pode contribuir para melhorar a qualidade das finanças. De acordo com Frankenberg (1999, p. 32),

a ajuda de profissionais competentes e escolhidos criteriosamente, como contadores, [...], pode melhorar em muito o desempenho da planificação a longo prazo, pois eles agregam critérios técnicos e experiência à perseguição dos objetivos do indivíduo, do casal ou mesmo de um grupo familiar.

No entanto, segundo avalia Nunes (2006), a aplicação da contabilidade na gestão do patrimônio da pessoa física ainda é pouco explorada, em razão da visão limitada no que se refere ao potencial contributivo nesta área.

Na própria literatura contábil são raros os estudos voltados para o patrimônio pessoal ou familiar. Nesta linha, conforme a abordagem de Araújo e Souza Filho (2004 *apud* NUNES, 2006, p. 67), “[...] a contabilidade aplicada aos

patrimônios pessoais e familiares foi esquecida pelos estudiosos.” Os autores argumentam ainda, que este fato é reflexo da convenção da materialidade, tendo em vista que para os doutrinadores, o patrimônio de uma pessoa física não se compara ao de uma pessoa jurídica, salvo exceções, em termos de complexidade das operações, dos aspectos legais e fiscais/ tributários.

Contudo, o desconhecimento de noções de contabilidade pode influenciar de forma negativa na gestão financeira das pessoas. Neste contexto, Halfeld (2007) pondera que muitos profissionais bem conceituados profissionalmente, enfrentam dificuldades no âmbito das finanças, em decorrência da falta de conhecimento dos princípios de administração, contabilidade e matemática financeira.

Para Nunes (2006), por meio da adaptação dos procedimentos contábeis as necessidades econômicas das pessoas, estas seriam amparadas em suas dificuldades financeiras, ou beneficiadas com este auxílio, diante da falta de tempo que possuem para cuidar do gerenciamento de seus recursos.

Como defende o autor, por intermédio deste processo, os indivíduos diminuiriam seu endividamento, e com a ajuda de um profissional contábil, teriam informações referentes à sua renda, aos seus gastos, aos recursos que estão sobrando, além de serem assessorados em questões relacionadas à quando e como investir seu capital excedente, qual previdência escolher, qual o percentual de suas receitas economizar, entre outros aspectos.

Outro ponto importante relacionado a este assunto é citado por Nunes (2006), ao estimar que no que se refere ao sistema de arrecadação de impostos, “[...] possivelmente, no futuro venha a existir a obrigatoriedade de elaborar as demonstrações contábeis da pessoa física para entregá-las ao governo, a exemplo do que já ocorre com as empresas.”

Assim, percebe-se que, o objeto da ciência contábil é o patrimônio, e suas contribuições podem ser alcançadas tanto na esfera empresarial quanto pessoal. Por meio das informações geradas por esta ciência e adaptadas à realidade das pessoas físicas, estas podem ser beneficiadas com um gerenciamento mais eficiente de seus recursos.

Com o objetivo de identificar os instrumentos contábeis que podem amparar a pessoa física em sua gestão financeira, serão apresentados a seguir alguns conceitos relacionados ao orçamento, fluxo de caixa, balanço patrimonial e o

demonstrativo de resultado do exercício, bem como a metodologia empregada quanto à análise destes relatórios.

2.6 Orçamento

A prática do controle orçamentário tem seu surgimento relacionado às sociedades mais antigas, demonstrando desta forma, sua necessidade e aplicabilidade. De acordo com Lunkes (2010) a origem do orçamento está ligada aos tempos mais remotos da história da humanidade, onde o homem deparava-se com a necessidade de calcular a quantidade de comida para os invernos; por intermédio dessa condição, foram desenvolvidas práticas orçamentárias rudimentares que são até mais antigas que a origem do dinheiro.

Para Marques (2004, p. 204), “[...] um orçamento tanto pode ser estudado como um processo contábil quanto como um processo de administração.” Na ótica contábil, segundo o autor, “[...] o resultado final de registrar e resumir as operações é um conjunto de demonstrações financeiras [...]”. Já do ponto de vista administrativo, o orçamento está profundamente relacionado às atividades operacionais das entidades, finaliza o autor.

A definição de orçamento, conforme o entendimento de Padoveze e Taranto (2009, p. 3), consiste no “[...] ato de colocar à frente aquilo que está acontecendo hoje. Mais especificamente, é a expressão quantitativa de um plano de ação, que se caracteriza como um modelo de programação de atividades.”

A elaboração do orçamento está vinculada ao planejamento financeiro. Na visão de Boisvert (1999 *apud* LUNKES, 2010, p. 28), “[...] o orçamento é um conjunto de previsões quantitativas apresentadas de forma estruturada, uma materialização em valores dos projetos e dos planos.”

No mesmo enfoque, Tommasi e Lima (2007, p. 23), relatam que “a elaboração de um orçamento facilita o seu planejamento, o que, por sua vez, permite que você alcance os seus objetivos financeiros de forma mais eficiente.”

Segundo Godoy, Medina e Gazel Junior (2006, p. 47) “o orçamento compreende toda a sua previsão de despesas e receitas para um determinado período.”

Na esfera familiar, de acordo com as considerações de Hoji (2009, p. 159), “um orçamento doméstico é composto basicamente dos seguintes grupos: receitas; despesas; gastos fixos com investimentos; e transações financeiras (aplicações financeira e empréstimos) e investimentos.”

Para Hoji (2009, p. 25), “a receita (renda), em âmbito de família, é a importância recebida, geralmente de forma periódica, como remuneração do trabalho (salário, retirada de pró-labore etc.), aluguel, juro, [...]”. Já no que se refere à denominação de despesa, o autor entende que “[...] são gastos que, uma vez consumidos, perdem-se para sempre, isto é, não podem ser vendidos ou convertidos em dinheiro, [...]”. No entanto, o autor defende que as despesas são essenciais para a manutenção e sobrevivência da unidade familiar, além de colaborar para a geração de receita.

Sobre o conceito de investimentos, o autor menciona que “investimento pode ser representado por um bem ou direito que possui um valor econômico e pode ser convertido em dinheiro.”

Como bem coloca Tommasi e Lima (2007), com a preparação do orçamento, deve haver um confronto entre receitas e despesas. O objetivo primordial da utilização dessa ferramenta é dar amparo para que se tenha um entendimento do fluxo financeiro, que são as entradas e saídas em todos os períodos.

Ilustrando de modo prático a sistemática do orçamento, Godoy, Medina e Gazel Junior (2006) afirmam que este instrumento corresponde a uma representação do que se estima desembolsar em períodos futuros, compreendendo também as receitas previstas para o mesmo período, buscando-se realizar a combinação entre receita e despesa e delimitando o nível de vida.

Por meio de uma planilha é possível delinear e controlar as despesas e receitas, contribuindo desta forma para a otimização da gestão financeira.

Tommasi e Lima (2007) afirmam que “montar uma planilha de orçamento pode ser o primeiro passo no rumo de um planejamento financeiro eficiente.” No mesmo enfoque, Hoji (2009) ressalta ainda que o orçamento familiar pode ser controlado com o auxílio de uma planilha eletrônica.

No Quadro 3, tem-se um modelo de orçamento familiar, que contempla os grupos de receitas, investimentos e despesas.

		Inserir os meses do Ano (Jan. a Dez.)		
Receitas	Salário			
	Aluguel			
	Horas extras			
	Total			
Investimentos (Insira aqui o montante mensal que você destinará aos seus investimentos).	Ações			
	Renda fixa			
	Previdência privada			
	Total			
	Categoria	Despesa		
Despesas Fixas (Aqueles que têm o mesmo montante mensalmente).	Habitação	Aluguel		
		Condomínio		
		Prestação da casa		
		Seguro da casa		
	Transporte	Prestação do carro		
		Seguro do carro		
		Estacionamento		
	Saúde	Plano de saúde		
	Educação	Faculdade/Curso		
	Impostos	IPTU/IPVA		
Outros	Seguro de vida			
	Total desp. fixas			
Despesas Variáveis (Aqueles que acontecem todos os meses, mais que podemos tentar reduzir).	Habitação	Luz		
		Água		
		Telefone		
	Transporte	Ônibus		
		Combustível		
	Alimentação	Supermercado/Feira		
		Padaria		
	Saúde	Medicamentos		
	Cuidados pessoais	Academia		
		Clube		
	Total desp. variáveis			
Despesas Extras (São as despesas extraordinárias, para as quais precisamos estar preparados quando acontecerem).	Saúde	Médico		
		Dentista		
	Manutenção/prevenção	Carro		
		Casa		
	Educação	Material escolar		
		Uniforme		
	Total desp. Extras			
Despesas Adicionais (Aqueles que não precisam acontecer todos os meses).	Lazer	Viagens/		
		Cinema/Restaurantes		
	Vestuário	Roupas		
		Calçados		
	Outros	Presentes		
		Total des. adicionais		

Continua

Conclusão

Saldo	Receita			
	Investimentos			
	Despesas fixas			
	Despesas variáveis			
	Despesas extras			
	Despesas adicionais			
	Saldo			

Quadro 3: Modelo de planilha eletrônica de orçamento familiar.

Fonte: Adaptado de BM&FBovespa (2011).

Por meio da planilha evidenciada, percebe-se que o indivíduo que utilizar essa ferramenta para fins de previsão orçamentária, terá uma estimativa quanto à origem de sua renda, por intermédio da categoria receitas, que distingue as várias formas de captação de renda, além de prever o capital que será destinado aos investimentos. Em relação aos gastos, o mesmo poderá presumir aonde seus recursos serão alocados. Desta forma, entende-se que o usuário destas informações poderá ter um controle mais rigoroso de sua movimentação financeira.

É importante ressaltar que a planilha deve estar em conformidade com as necessidades de orçamento de seu usuário. Assim, Tommasi e Lima (2007, p. 32) colocam que “[...] a planilha tem de refletir o seu orçamento, e não um modelo-padrão que não atenda às suas necessidades.”

Hoji (2009, p. 166) alerta que “para atingir os objetivos, é necessário exercer controles sobre todos os itens do orçamento, particularmente sobre os itens controláveis no curto prazo, monitorando-os constantemente.”

Como visto, o orçamento é um instrumento essencial na gestão financeira, já que possui a finalidade de subsidiar a compreensão do fluxo financeiro. Os aspectos pertinentes ao fluxo financeiro são abordados de forma mais completa por outro instrumento de controle: o fluxo de caixa.

2.7 Fluxo de Caixa

Alinhado ao orçamento, o fluxo de caixa é um recurso de controle importante na organização das finanças.

O conceito de fluxo de caixa é compreendido por Sá (2010, 154), como “[...] um método de captura e registro dos fatos contábeis que produzem alteração no saldo do disponível e sua apresentação em relatórios estruturados que permitam sua análise e interpretação.”

Godoy, Medina e Gazel Junior (2006, p. 52) afirmam que:

no fluxo de caixa colocamos o orçamento no tempo, tentando casar, da melhor maneira possível, as despesas com suas receitas, tentando evitar ao máximo a falta de dinheiro para suas atividades e, assim, a necessidade de financiamento, visando, pelo contrário, as “sobras de caixa” para investimentos financeiros e projetos futuros.

A finalidade básica do fluxo de caixa, de acordo com Zdanowicz (1992, p. 24), consiste na “[...] projeção das entradas e das saídas de recursos financeiros para determinado período, visando prognosticar a necessidade de captar empréstimos ou aplicar excedentes de caixa [...].”

Para obter uma posição franca sobre a direção do planejamento adotado, além de preparar o demonstrativo de entradas e saídas financeiras, faz-se necessário acompanhar onde estão sendo alocados os recursos despendidos.

Assim, Ferreira (2006) afirma que o fluxo de caixa é um ótimo instrumento de controle de recursos. O autor salienta, que ao elaborar e acompanhar a movimentação do capital, a pessoa pode visualizar se está no destino certo para alcançar seu planejamento.

Nesta linha, Zdanowicz (1992) sustenta que ao descrever o fluxo de caixa, deve-se ter o conhecimento das modalidades de recursos que dão entrada no caixa, assim como se precisa estar atento ao modo como estes são gastos, visto que é somente por meio da ciência destas informações, que se torna possível verificar as análises do fluxo destes recursos.

As pessoas que possuem o hábito de planejar sua movimentação financeira estão mais bem preparadas para tomar decisões relacionadas ao seu fluxo de caixa.

Zdanowicz (1992) ressalta que as entidades que fazem uso do planejamento para caracterizar seu fluxo de caixa encontrarão dificuldades bem menores, tendo em vista que dispõem no início de cada período, de dados referentes às necessidades ou sobras de capital, assim poderão tomar previamente decisões mais apropriadas para resolver seus problemas de caixa.

Para Ferreira (2006, p. 52), “[...] o fluxo de caixa é onde observamos as variações das nossas receitas e despesas projetadas com as realizadas todos os meses.” Por esta razão, o autor defende que é prudente elaborar este demonstrativo para o ano inteiro, pois da mesma forma como os recursos podem ser controlados mensalmente, ao final do ano, é possível obter uma posição consolidada de todas as variações ocorridas durante o ano.

No Quadro 4 apresenta-se um exemplo de fluxo de caixa pessoal em que há a confrontação dos valores previstos com os efetivos.

Fluxo de caixa mês de janeiro			
	Projetado	Realizado	Variação
Receitas			
Salário Líquido	1.500	1.500	0%
Vale-Refeição	368	368	0%
Total de receitas	1.868	1.868	0%
Despesas			
Condomínio	190	190	0%
Água, luz, gás	100	190	90%
Telefone	80	180	125%
Apartamento	300	300	0%
Alimentação	180	220	22%
Lazer	100	160	60%
Vestuário	40	40	0%
Taxas bancárias	20	20	0%
Educação	35	35	0%
Ginástica	80	80	0%
Cabeleireiro	10	10	0%
Outros	40	40	0%
Total de despesas	1.175	1.465	25%
Superávit/Déficit mensal	693	403	-42%

Quadro 4: Exemplo de fluxo de caixa pessoal.

Fonte: Ferreira (2006, p. 52).

Um fator que chama a atenção no quadro exposto é a variação apresentada entre os valores previstos em relação aos efetivos. Neste sentido, Hoji (2009, p. 161) esclarece que “por mais previsíveis que sejam as receitas e despesas, seus valores realizados (efetivos) variam em relação aos planejados (orçados), por diversas razões.”

No entanto, é prudente investigar as razões que contribuíram para que os valores realizados se mostrassem diferentes dos projetados. Assim, o autor explica ainda que “qualquer que seja o motivo da variação de valores efetivos em relação aos planejados, deve-se analisar as causas da variação e fazer esforço para gerar o *superávit* de caixa planejado.”

Sobre o conceito de *superávit* de caixa Hoji (2009, p. 25) afirma que “se a receita é maior do que a despesa tem-se uma sobra de dinheiro, que podemos chamar de *superávit* de caixa [...]”

Já sobre a definição de *déficit* de caixa, Hoji (2009, p. 26) destaca que “se a receita é menor do que a despesa apresenta-se uma situação em que há falta de dinheiro, isto é, existe *déficit* de caixa.”

No modelo apresentado de fluxo financeiro, apesar de ser observado que em relação ao que foi projetado ocorreu um desvio, ainda assim o demonstrativo apontou uma sobra de recursos, ou seja, um *superávit* de caixa.

Ao verificar que houve *superávit* de caixa em determinado período, uma opção interessante é realizar uma aplicação destes recursos.

Neste sentido, Ferreira (2006) relata que é sensato que a pessoa tente fazer com que sobre recursos em seu orçamento mensal, para realizar aplicações mensalmente. Ao ter esse cuidado, o indivíduo estará colocando este capital em seu ativo, e dependendo das características da aplicação, terá reflexos positivos em seu patrimônio.

Em uma condição oposta, ocorrendo o *déficit* de caixa de forma periódica, o patrimônio pode ser significativamente afetado.

Assim, deve-se zelar para que o fluxo de caixa apresente sempre um equilíbrio, e que até proporcione sobras para que as metas traçadas sejam conquistadas, pois um fluxo de caixa mal administrado, que demonstre constantemente situação negativa, pode acabar com um patrimônio. (COMO INVESTIR, 2011).

Logo, observa-se que, o fluxo de caixa é uma excelente ferramenta no campo de planejamento financeiro pessoal. Pois, a mesma permite que exista um monitoramento e controle sobre os recursos, de modo que o indivíduo possa ter uma posição franca sobre a sua situação financeira, buscando as sobras de capital, para investimentos que aumentem seu patrimônio.

O patrimônio de uma entidade pode ser evidenciado por meio de outra importante ferramenta contábil: o balanço patrimonial.

2.8 Balanço Patrimonial

Após a fixação das metas, é interessante para o indivíduo conhecer seus aspectos financeiros e patrimoniais. Neste contexto, Frankenberg (1999) estima que o passo seguinte a definição dos objetivos é possuir uma posição concreta de sua situação financeira e patrimonial. Essa condição pode ser alcançada por meio de um levantamento de tudo o que a pessoa possui e de tudo o que ela deve. Em outras palavras, pode-se dizer que essa posição pode ser obtida por meio de um instrumento designado de Balanço Patrimonial.

O balanço patrimonial é um demonstrativo estático, que fornece a representação do patrimônio pessoal ou empresarial.

Para Halfeld (2007, p. 132), balanço patrimonial “é uma fotografia da situação financeira de uma pessoa ou de uma empresa em uma determinada data, [...]”

De modo mais abrangente, Sá (2006, p. 34) explica que “um balanço patrimonial evidencia a estrutura de todo o patrimônio ou riqueza de um empreendimento, como se esta estivesse parada em dado momento.”

Como já visto, o patrimônio consiste em um conjunto de bens, direitos e obrigações pertencentes a uma entidade. Como o balanço patrimonial representa todo o patrimônio, este é apresentado em grupos distintos. Sendo assim, os bens e direitos são classificados em uma categoria denominada de Ativo e as obrigações em outra chamada de Passivo.

Conforme Martins (2004, p. 39), “ativos são os bens e direitos que você tem; passivos são as suas dívidas e as suas obrigações.”

O balanço patrimonial evidencia ainda outro grupo denominado de patrimônio líquido. Neste contexto, Tommasi e Lima (2007) relatam que o patrimônio líquido é representado pela diferença entre o total de ativos com o total de passivos.

A estrutura atual do balanço patrimonial, segundo dados do CFC (Conselho Federal de Contabilidade) (2011), com base na Lei nº 11.638/07, MP nº 449/08 e Resolução CFC nº 1.121/08, é representada por intermédio do Quadro 5.

ATIVO	PASSIVO
Ativo Circulante	Passivo Circulante
Ativo não Circulante	Passivo não Circulante
Realizável a Longo Prazo	PATRIMÔNIO LÍQUIDO
Investimento	Capital Social
Imobilizado	(-) Gastos com Emissão de Ações
Intangível	Reservas de Capital
	Opções Outorgadas Reconhecidas
	Reservas de Lucros
	(-) Ações em Tesouraria
	Ajustes de Avaliação Patrimonial
	Ajustes Acumulados de Conversão
	Prejuízos Acumulados

Quadro 5: Estrutura do balanço patrimonial com base na Lei nº 11.638/07, MP nº 449/08 e Resolução CFC nº 1.121/08.

Fonte: CFC (2011).

Por meio da ilustração, percebe-se que há ramificações nos grupos de ativo, passivo e patrimônio líquido. Sendo o primeiro segregado em ativo circulante e não circulante, o segundo em passivo circulante e não circulante, e o patrimônio líquido representado por várias contas, que figuram mais no universo empresarial.

De acordo com Tommasi e Lima (2007), o ativo circulante contempla os bens, propriedades ou aplicações que possuem alta liquidez, isto é, podem ser convertidos em dinheiro rapidamente. Já no grupo de ativo não circulante, na visão do autor estão classificados os bens, propriedades e aplicações que não podem ser convertidos em dinheiro tão facilmente, pois dispõem de baixa liquidez.

Em relação à definição de passivo circulante e não circulante, conforme o entendimento do autor, no circulante devem estar dispostas as obrigações que possuem um prazo de quitação mais curto, como as dívidas que financiam o consumo, como o cartão de crédito e o cheque especial. Já no passivo não

circulante devem ser agrupadas as dívidas com vencimento longo, como os financiamentos imobiliários, por exemplo.

No Quadro 6, por meio de uma estrutura de balanço patrimonial, são expostos aspectos relacionados ao patrimônio de uma pessoa física.

Balanço Patrimonial Pessoal	
Ativo	Passivo
Ativo Circulante	Passivo Circulante
Dinheiro no bolso	Cartão de crédito
Saldo em conta corrente	Cheques pré-datados
Saldo em conta poupança	Impostos e taxas a pagar
Saldo em Conta Investimento	Aluguel e condomínio
Outros	Mensalidades escolares
	Mesadas para filhos
	Empréstimos a pagar
Ativo não Circulante	Financiamento do automóvel
Realizável a Longo Prazo	Financiamento do imóvel de veraneio
Empréstimo concedido à família	Financiamento da moto
CDB	Financiamento do barco
Fundo de renda fixa	
Fundo de renda variável	Passivo não Circulante
Ações investidas diretamente	Cheques pré-datados
Clube de Investimento	Empréstimos a pagar
FGTS	Financiamento do automóvel
Outros	Financiamento do imóvel de veraneio
Investimento	Financiamento da moto
Terreno	Financiamento do barco
Imobilizado	
Automóveis	
Imóvel principal	
Imóvel veraneio	Patrimônio Líquido
Moto	Ativo-Passivo
Barco	
Total do Ativo	Total do Passivo

Quadro 6: Modelo de estrutura de balanço patrimonial pessoal.

Fonte: Adaptado de Ferreira (2006, p. 23).

Por meio da elaboração do balanço patrimonial, como pode ser visualizado na ilustração, é possível identificar onde os recursos estão sendo

aplicados e quais são as suas origens. Assim, por exemplo, pode-se verificar que o imóvel de veraneio foi adquirido por meio de um financiamento de longo prazo, o mesmo ocorrendo com o automóvel, a moto e o barco. Outra informação importante que se pode extrair deste relatório, são as obrigações ordenadas por grau de exigibilidade.

Por intermédio desta classificação, o usuário das informações tem de forma organizada suas dívidas por ordem de vencimento. Já sobre a sua situação de liquidez, pode-se avaliar quais os bens ou direitos podem ser convertidos em dinheiro mais facilmente. Enfim, o balanço patrimonial indica ainda o patrimônio líquido pessoal, já que para isso basta apenas diminuir o total do ativo do total do passivo.

O balanço patrimonial é um importante instrumento que fornece subsídio aos planos financeiros, por meio do auxílio que a ferramenta oferece na seleção e priorização dos objetivos e da visão que a mesma apresenta referente às aplicações dos recursos gastos.

A relevância do balanço patrimonial é enfatizada por Tommasi e Lima (2007, p. 132) ao relatarem que “como o balanço é uma fotografia da sua situação financeira em um determinado momento, ele é extremamente útil na definição e priorização das metas.”

Ferreira (2006) comenta que por meio do balanço patrimonial é provável saber onde estão sendo consumidos os recursos pessoais.

Nesta linha, por intermédio dos dados organizados pelo balanço patrimonial apresentado, podem-se ponderar questões como: qual a participação dos capitais de terceiros em relação aos recursos próprios; ou qual a capacidade de caixa disponível para saldar as dívidas de curto prazo; entre outros aspectos referentes ao patrimônio individual ou empresarial.

Entretanto, estes assuntos, podem ser avaliados melhor, por meio da aplicação de alguns índices, que visam mensurar certas situações. Os índices financeiros serão vistos mais adiante neste trabalho.

Na sequência evidencia-se outro importante instrumento contábil para o auxílio ao gerenciamento das finanças da pessoa física: o demonstrativo de resultado do exercício.

2.9 Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE)

Com a elaboração do demonstrativo de resultado do exercício, a pessoa física pode ter acesso a uma apuração de resultado que considerada somente suas receitas e gastos, em um período específico, sem ponderar a movimentação ocorrida no caixa.

No entendimento de Blatt (2000, p. 53), DRE é um demonstrativo que “[...] destina-se a evidenciar a formação e a composição de vários níveis de resultados mediante o confronto entre as receitas e os correspondentes custos e despesas incorridos em determinado período de operação da entidade.”

Na visão de Martins (2004) a sistemática de um DRE adaptado ao campo pessoal é simples. Segundo ele, o processo consiste em uma apuração dos ganhos, e um levantamento dos gastos, bastando apenas encontrar a diferença entre esses dois fatores, que será denominada de sobra ou falta.

Por meio do Quadro 7, que representa um confronto entre o DRE elaborado para fins empresariais com o familiar, pode-se visualizar que a adaptação deste instrumento para a esfera da pessoa física é possível.

Demonstrativo de Resultado de uma Empresa	Demonstrativo de Resultado de uma Família
Receita Bruta de Vendas	Ganhos Brutos
(-) Tributos sobre a Receita	(-) Tributos sobre os ganhos
Receita Líquida de Vendas	Receita Líquida
(-) Custo da Produção/Mercadoria Vendida	(-) custo para auferir os ganhos
Lucro Bruto	Resultado Bruto
(-/+ Despesas/Receitas Operacionais	(-) Despesas
Resultado antes do IRPJ e CSSL	Resultado Antes do IRPF
(-) IRPJ	(-) IRPF
(-) CSLL	Resultado Líquido Final
Lucro/Prejuízo Líquido do Exercício	

Quadro 7: Comparação entre os modelos de DRE empresarial e familiar.

Fonte: Adaptado de Martins (2004).

A ilustração evidencia que da mesma forma como ocorre com as empresas, às pessoas também são tributadas em relação aos seus ganhos, assim como apresentam custos para gerar receita e despesas para manter suas atividades. Deste modo, pode-se perceber, que a metodologia empregada na elaboração de ambos os demonstrativos é bem similar.

A utilidade desta ferramenta contábil no gerenciamento financeiro pessoal pode ser identificada por meio da declaração de ajuste anual do IRPF (Imposto de Renda Pessoa Física) no modelo completo.

Hoji (2009) revela que a apuração do resultado financeiro anual na esfera familiar ocorre por meio da declaração de ajuste anual do imposto de renda de pessoa física, para aqueles que fazem a declaração no modelo completo. O Quadro 8 demonstra como é apurado o cálculo do imposto de renda da pessoa física.

Rendimentos tributáveis (receita líquida)	124.500,00
(-) Deduções (despesas)	(30.104,00)
Base de cálculo (lucro antes do Imposto de Renda)	94.396,00
(-) Imposto devido (provisão p/ Imposto de Renda)	(20.374,70)
Rendimento Líquido (lucro líquido)	74.021,30

Quadro 8: Apuração de imposto de renda de pessoa física.

Fonte: Adaptado de Hoji (2009).

Ao observar o quadro, pode-se notar que o procedimento aplicado na apuração do imposto de renda apresenta aspectos semelhantes a um demonstrativo de resultado de exercício.

Mesmo que na prática o emprego do DRE tenha mais visibilidade no momento da declaração do imposto de renda, que ocorre anualmente é interessante realizar este controle de forma mensal. Assim, Martins (2004, p. 60), indica que “o ideal é elaborar uma demonstração de resultado mensalmente, para ver como andam seus ganhos, seus gastos e o saldo, que pode ser um *superávit* ou *déficit*.”

Ao elaborar o DRE, deve-se ter atenção a um princípio fundamental da contabilidade: o princípio da competência. De acordo com este princípio, conforme destaca Blatt (2000, p. 14), “as receitas e as despesas devem ser incluídas na apuração do resultado do período em que ocorrerem, independentemente de recebimento ou pagamento.”

Deste modo, como evidencia Blatt (2000), não faz parte de uma demonstração de resultado do exercício as despesas e receitas de exercícios anteriores.

Diante do exposto, percebe-se que a metodologia aplicada nas empresas, quanto à elaboração do demonstrativo de resultado do exercício, pode ser facilmente ajustada ao âmbito familiar, já que ambos auferem receita e possuem gastos.

Além de elaborar as demonstrações contábeis, é necessário saber analisá-las para tomar decisões, como pode ser observado no tópico seguinte.

2.10 Análise das Demonstrações

Ao analisar os demonstrativos financeiros, é possível a obtenção de inúmeras informações relevantes, que poderão nortear o usuário desses dados, quanto a aspectos patrimoniais, financeiros, entre outros indicadores da entidade avaliada.

Ao refletir sobre o conceito de análise, Sá (2006, p. 15) afirma que “analisar é tornar uma coisa simples mediante uma decomposição da mesma; é extrair elementos de um todo, procurando conhecer-lhe as partes. Assim, analisar é conhecer uma coisa pelos elementos que a compõem.”

No que tange a análise financeira, Ferreira (2006, p. 37) relata que a finalidade da mesma é “[...] extrair informações do balanço para tomadas de decisões. Ela fornece uma série de dados sobre a situação da pessoa. A análise financeira transforma esses dados em informações [...].”

O objetivo da técnica analítica contábil, segundo Sá (2006, p. 19) consiste em,

[...] conseguir opinião sobre um empreendimento, para suprir a múltiplos objetivos (conceder crédito, julgar gestões, prever continuidade dos negócios etc.) visando a conhecer a capacidade patrimonial e a do empreendimento em pagar, lucrar, ter vitalidade, equilibrar-se, ser eficiente, proteger-se contra o risco, dimensionar-se, cooperar com os agentes transformadores da riqueza.

Desta forma, entende-se que, tendo em vista as diversas finalidades das informações que podem ser extraídas das demonstrações financeiras, por meio da utilização das técnicas de análise, esta ferramenta subsidia a tomada de decisões.

Esta prática pode ser aplicada nas demonstrações financeiras mediante a análise vertical e horizontal ou ainda por meio dos índices financeiros, como os indicadores de liquidez, de poupança, de cobertura de despesas mensais e de endividamento.

a) Análise Vertical: O desígnio desta modalidade de análise, segundo Ludícibus e Marion (1999, p. 139), “[...] é dar uma idéia da representatividade de um determinado item ou subgrupo de uma demonstração financeira relativamente a um determinado total ou subtotal tomado como base.”

De acordo com Ferreira (2006), para efetuar a análise vertical, é preciso averiguar o percentual de cada item que esta sendo avaliado em relação ao componente que esta sendo tomado como referência para a análise.

Para uma compreensão satisfatória do assunto, a seguir é apresentado um modelo de análise vertical efetuada em um balanço patrimonial.

Balanço Patrimonial Pessoal					
Ativo		% Total	Passivo		% Total
Ativo Circulante	2.100	3,12	Passivo Circulante	2.100	3,12
Dinheiro no bolso	100	0,15	Cartão de crédito	700	1,04
Saldo em conta corrente	200	0,30	Financiamento do automóvel	800	1,19
Saldo em conta poupança	1.800	2,67	Financiamento do imóvel	600	0,89
Ativo não Circulante	65.200	96,88	Passivo não Circulante	19.000	28,23
Realizável a Longo Prazo	1.200	1,78	Financiamento do automóvel	4.000	5,94
Empréstimo concedido à família	600	0,89	Financiamento do imóvel	15.000	22,29
FGTS	600	0,89			
			Patrimônio Líquido	46.200	68,65
Imobilizado	64.000	95,10	Ativo-Passivo (67.300-21.100)	46.200	68,65
Automóvel	14.000	20,80			
Imóvel	50.000	74,29			
Total do Ativo	67.300	100,00	Total do Passivo	67.300	100,00

Quadro 9: Análise vertical de um balanço patrimonial pessoal.

Fonte: Adaptado de Ferreira (2006).

Ao observar a ilustração, logo se percebe que a metodologia empregada neste caso, utiliza os valores totais do ativo e do passivo, como referência para apontar qual é a participação de cada conta avaliada em relação a esses valores. Assim, pode-se ter ciência, por exemplo, que os valores mais expressivos do ativo encontram-se no grupo não-circulante, com influência acentuada do bem imóvel. Já no passivo, pode-se visualizar que a maior parte das obrigações, encontra-se no longo prazo, com destaque para o financiamento de imóvel, que representa um valor significativo deste total. Por meio da análise vertical do patrimônio líquido, pode-se verificar ainda, um nível satisfatório de riqueza, já que este representa 68% do total do passivo.

b) Análise Horizontal: Conforme dispõe Assaf Neto (2007 *apud* GOMES 2008, p. 45), “a análise horizontal é um processo de estudo que permite avaliar a evolução verificada nos diversos elementos das demonstrações contábeis ao longo de determinado intervalo de tempo.”

Segundo Morante (2007 *apud* CARVALHO 2010, p. 34), a análise horizontal pode ser descrita como uma técnica que,

[...] possibilita estabelecer as proporções entre cada elemento em análise, de um exercício social, e o mesmo elemento ou informação em outros exercícios, através da evolução percentual que permite a comparação por tendências positivas e negativas.

Na sequência do texto, é evidenciado por meio do Quadro 10, um modelo de análise horizontal realizado em um demonstrativo de resultado do exercício de uma família.

Demonstrativo de Resultado de uma Família	2009	2010	A.H. %
Ganhos Brutos	68.000,00	72.000,00	5,88
(-) Tributos sobre os ganhos	13.600,00	14.400,00	5,88
Receita Líquida	54.400,00	57.600,00	5,88
(-) custo para auferir os ganhos	5.000,00	5.400,00	8,00
Resultado Bruto	49.400,00	52.200,00	5,67
(-) Despesas	43.000,00	47.500,00	10,47
Resultado Antes do IRPF	6.400,00	4.700,00	-26,56
(-) IRPF	960,00	705,00	-26,56
Resultado Líquido Final	5.440,00	3.995,00	-26,56

Quadro 10: Análise horizontal de um DRE familiar.

Fonte: Adaptado de Martins (2004).

Com base na análise horizontal exposta no quadro, consegue-se identificar a evolução e/ou involução das contas de 2009 para 2010 de um DRE familiar. Assim, percebe-se que, no resultado líquido final, que apresentou uma oscilação bem acentuada entre os períodos, as contas que contribuíram significativamente para este fim, foram os custos e as despesas.

c) Análise dos Índices Financeiros: De acordo com Sá (2006, p. 93), “analisar por quocientes é adotar um critério de coerência com a metodologia das ciências, pois é considerar relações de acontecimentos (no caso, patrimoniais).”

Na prática existem diversos quocientes que são utilizados para fazer a análise das demonstrações financeiras. No entanto, serão abordados no presente trabalho, aqueles que se julga serem os mais importantes para o controle das finanças pessoais.

Desta forma, como pode ser visualizado no Quadro 11, serão descritas algumas características dos índices de liquidez; poupança; cobertura das despesas mensais; e endividamento.

Nome do Índice	Fórmula
Índice de Liquidez	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$
Índice de Poupança	$\frac{\text{Disponível para investir}}{\text{Receitas}}$
Índice de Cobertura das Despesas Mensais	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Despesas}}$
Índice de Endividamento	$\frac{\text{Patrimônio Líquido}}{\text{Passivo Circulante} + \text{passivo não Circulante}}$

Quadro 11: Índices financeiros.

Fonte: Adaptado de Ferreira (2006).

O índice de liquidez “[...] considera a relação entre os meios de pagamentos e as necessidades de pagamentos visando a evidenciar quanto se dispõe para quitar os compromissos.” (SÁ, 2006, p. 94).

Deste modo, como pode ser examinada por meio da fórmula empregada para apuração deste indicador, a liquidez é medida por meio de uma relação entre sua capacidade de cumprir com suas obrigações de curto prazo, considerando-se para esta finalidade, os bens, propriedades ou aplicações que podem ser convertidos em dinheiro rapidamente. Logo, entende-se que quanto maior for o resultado verificado, melhor.

Sobre o índice de poupança, Ferreira (2006, p. 36) enfatiza que “esse é o percentual da receita mensal que sobra para investir. Manter um índice de poupança elevado é fundamental para você atingir sua independência financeira.”

Ao observar a fórmula do índice de poupança, percebe-se que quanto maior o resultado neste quociente, melhor, pois desta maneira indica que o indivíduo possui um percentual maior de sua receita para investir.

Outro índice que pode gerar informações interessantes para o planejamento pessoal é o índice de cobertura das despesas mensais. Neste sentido, conforme explica Ferreira (2006, p. 36), este quociente “indica por quanto tempo a pessoa pode sobreviver com seu ativo de curto prazo.”

Na equação de cálculo deste indicador, observa-se que é realizada a relação entre os bens de alta liquidez com as despesas. Assim, com base no resultado alcançado é possível estimar por qual intervalo de tempo, pode-se contar com os recursos do ativo circulante para suprir as despesas. Desta forma, pode-se deduzir, que quanto maior o índice, melhor.

Já referente ao índice de endividamento, de acordo com a visão de Sá (2006, p. 104), o objetivo desta análise é “[...] verificar a relação que existe entre o capital próprio e o capital de terceiros [...]” Em outras palavras, como explana o autor, por meio deste quociente procura-se avaliar se a entidade, “[...] vive mais em razão do que é seu ou se alimenta seu negócio mais através dos suprimentos que lhe fazem outras pessoas (financiamentos e fornecimentos)”.

Para efeitos de cálculo deste indicador, ao analisar a relação que é feita entre o patrimônio líquido, que constitui o capital próprio da entidade, com o passivo circulante e não circulante, que representam os recursos de terceiros, presume-se que quanto maior for o resultado apurado, melhor, pois assim, significa que há menos capital de terceiros financiamento suas atividades, representando de certa forma, menos dívidas para o indivíduo.

2.11 Produtos Financeiros para Investimentos

Além de um bom planejamento financeiro pessoal, a interação com as instituições financeiras é essencial na administração das finanças e conseqüentemente na elevação patrimonial. Frankenberg (1999) enfatiza que quando houver uma estabilidade nas finanças é natural ter o desejo de acumular reservas e patrimônio para ter maior segurança no futuro. Assim as instituições financeiras exercem a função de assessorar o cliente na escolha do investimento mais apropriado para o seu perfil.

Neste sentido, Hoji (2007) revela que o sucesso para o enriquecimento depende da ponderação entre dois fatores. O primeiro está relacionado com a geração de poupança, já o segundo ponto a ser considerado é a gestão eficiente dos investimentos. O autor ressalta que somente poupar não é o suficiente. É necessário acompanhar os investimentos, avaliando seu retorno e risco.

Ferreira (2006, p. 43) estima a importância dos investimentos no processo de ascensão patrimonial ao destacar que “poupar é bom para a conquista de sua riqueza, investir é excelente para acelerar seu crescimento.”

Para elucidar os vários aspectos que envolvem os investimentos, serão expostas a seguir algumas considerações acerca dos produtos financeiros, classificados em renda fixa e variável.

2.11.1 Produtos de Renda Fixa

Para Frankenberg (1999, p. 135), os produtos de renda fixa caracterizam-se como “[...] aqueles que oferecem rendimento (taxa de juros) pré-fixado ou conhecido antecipadamente, e que, portanto, em geral não apresentam nenhuma surpresa negativa para o aplicador ou investidor.”

Em encontro ao mesmo conceito, Godoy, Medina e Gazel Junior (2006), qualificam a renda fixa, como um rendimento fixo, de baixo risco, oferecendo uma probabilidade pequena de sobressaltos negativos.

Lima, Galardi e Neubauer (2006) destacam que nos produtos de renda fixa, o tomador e o aplicador já conhecem previamente a rentabilidade da aplicação, ou por meio da taxa apontada, ou por intermédio de um índice, que apesar de ainda não ter sido determinado para a data da liquidação designa qual será a correção empregada na operação.

De acordo com Frankenberg (1999, p.135), “essa modalidade de aplicação é muito difundida em nosso país e contempla especialmente aplicadores e investidores com pouco capital ou que se consideram conservadores [...].”

Serão apresentadas a seguir algumas informações referentes aos principais instrumentos de renda fixa oferecidos no país:

2.11.1.1 Caderneta de Poupança – Relacionada a conceitos como simplicidade e tradição, a caderneta de poupança, tem como atributo diferencial a possibilidade da aplicação de valores inexpressivos com a obtenção de liquidez. (FORTUNA, 2005).

Este tipo de aplicação corresponde a mais tradicional das formas de investimento. Deste modo definem Oliveira e Pacheco (2006, p. 98),

é a modalidade mais popular e tradicional de investimento destinada, de maneira geral, ao público de mais baixa renda. Os recursos aplicados podem ser sacados a qualquer momento e são remunerados pela TR (Taxa Referencial) mais 6% a.a. capitalizados mensalmente para as pessoas físicas e jurídicas sem fins lucrativos, o que garante uma taxa de juros efetiva de 6.17% ao ano. No caso de pessoas jurídicas com fins lucrativos, a capitalização é trimestral.

Conforme explica Hoji (2009, p. 96), “a TR é calculada com base em remuneração do CDB (certificado de depósito bancário) descontado com um redutor e não corresponde exatamente à taxa de inflação.”

A caderneta de poupança dispõe da garantia do FGC (Fundo Garantidor de Crédito). O objetivo do FGC “[...] é garantir os recursos dos investidores em instituições que tenham sofrido intervenção, concordata, falência ou que tenha sido decretada insolvente pelo Banco Central.” (OLIVEIRA; PACHECO, 2006, p. 257).

Os créditos que são garantidos pelo FGC, são relatados por Assaf Neto (2007, p. 82) em “[...] depósitos a vista, depósitos a prazo, contas de poupança, letras de câmbio, letras imobiliárias e letras hipotecárias.”

De acordo com informações do Santander (2011) o FGC “[...] garante o valor depositado até o limite de R\$ 70 mil por CPF/CNPJ. O FGC considera a somatória dos saldos de Conta Corrente, Poupança e CDB, dentre outros.”

2.11.1.2 Certificados de Depósitos Bancário e Recibos de Depósito Bancário (CDB/RDB) – Conforme afirmam Oliveira e Pacheco (2006, p. 99), “os Certificados de Depósito Bancário (CDB) e os Recibos de Depósito Bancário (RDB), também conhecidos como depósitos a prazo, são mecanismos de captação de recursos mais utilizados pelos bancos comerciais [...]”

“O CDB é um título de crédito, físico ou escritural, e o RDB é um recibo, e sua emissão gera a obrigação das instituições emissoras pagarem ao aplicador, ao final do prazo contratado a remuneração prevista [...]” (FORTUNA, 2005, p.169).

Ao abordar o mesmo assunto, Frankenberg (1999) considera que o CDB é um título nominativo, que apresenta a opção de ser recomprado antes de seu vencimento pelos bancos ou por terceiros por meio de endosso. O prazo de emissão de um CDB é estimado pelo autor em trinta, sessenta e noventa dias. Já em relação ao RDB, o autor destaca que este é muito parecido com o CDB, salvo o fato de não poder ser recomprado pelos bancos antes do prazo final.

Identifica-se como a principal discrepância entre o CDB E O RDB, o fato de o primeiro ser transferível a terceiros através de endosso nominativo, enquanto que o segundo caracteriza-se como intransferível. (OLIVEIRA; PACHECO, 2006).

2.11.1.3 Debêntures – Por meio da emissão de debêntures, as empresas dispõem de um instrumento eficiente de captação de recursos. Para Oliveira e Pacheco (2006, p. 103) “debêntures são títulos de dívida a longo prazo emitidos por sociedades anônimas não financeiras de capital aberto. Representam a forma mais barata e flexível de captação a longo prazo que as empresas possuem.”

De forma sintética, Luquet (2000, p. 61), considera debêntures como “[...] títulos de renda fixa de longo prazo emitidos por empresas públicas ou privadas.”

As debêntures, conforme relata Frankenberg (1999), tem sua emissão determinada por um prazo fixo e remuneram seus investidores por meio de uma taxa de juros.

Conforme explica Fortuna (2005), os investidores desta modalidade, na qualidade de credores, almejam auferir juros periódicos e o reembolso do valor nominal do título no prazo do seu vencimento.

2.11.1.4 Títulos de Capitalização

A aplicação em títulos de capitalização possui atributos de um jogo, onde o investidor tem o estímulo de poupar por meio da participação em sorteios. Fortuna (2005, p. 300) relata que,

os títulos de capitalização são um investimento com características de um jogo onde se pode recuperar parte do valor gasto na aposta. Sem a ajuda da sorte, o rendimento será inferior ao de um fundo ou de uma caderneta de poupança. Caracteriza-se, portanto, como uma forma de poupança de longo prazo, e o sorteio funciona como um estímulo. É um produto típico de uma economia estabilizada.

Conforme expõe Paschoarelli (2007), para o público, a aplicação em títulos de capitalização parece ser mais atrativa do que a caderneta de poupança, pois as informações que são divulgadas são de que o título de capitalização tem o mesmo rendimento da caderneta de poupança, além de proporcionar sorteios periódicos.

Ao abordar sobre a liquidez dos títulos de capitalização, Fortuna (2005) relata que esta tem característica limitada, dada a uma carência para a retirada dos valores pagos, que pode variar entre um a dois anos.

Para Frankenberg (1999, p. 142), “os criadores desses títulos se aproveitaram da preferência dos seres humanos (aí incluído nossos patrícios) por apostar na obtenção de uma grande fortuna através de sorteio.” O autor salienta ainda, que os custos de administração para essa modalidade de aplicação ficam entre 15% a 25%, o que segundo ele, são altos demais.

A seguir tem-se a Tabela 1 que representa os valores que são corrigidos pela poupança ao longo do período de aplicação em título de capitalização, assim como dados pertinentes a cotas de carregamento e de sorteio.

Tabela 1: Exemplo de destinação dos valores pagos.

Nº Pagamento	Cota de Capitalização	Cota de Carregamento	Cota de Sorteio
1º até 12º	70,26%	27,0564%	2,6836%
13º até 60º	90,00%	7,3164%	

Fonte: Paschoarelli (2007, p. 60).

De acordo com as informações dispostas, pode-se observar que nos doze primeiros pagamentos do plano, somente 70,26% da aplicação é corrigida pela caderneta de poupança, e o percentual restante é destinado para as cotas de carregamento e de sorteio. Nas demais parcelas, compreendidas entre a décima terceira até a sexagésima, percebe-se que 90% dos valores aplicados são capitalizados à taxa de poupança, enquanto que 10% são reservados para as cotas de carregamento e de sorteio.

Para um entendimento satisfatório do funcionamento de um título de capitalização, é interessante conhecer os conceitos das cotas de capitalização, carregamento e de sorteio.

Fortuna (2005, p. 301) considera que cota de capitalização corresponde a “[...] parcela da prestação que vai compor a poupança do investidor. Normalmente, é corrigida pela TR mais juros de, no máximo, 0,5% a.m.”

Em relação ao conceito de taxa de carregamento, Paschoarelli (2007, p. 147) afirma de forma sintética, que se trata de um “[...] percentual incidente sobre os aportes pagos para atender às despesas administrativas, de corretagem e colocação do plano.”

Já sobre a cota de sorteio, Fortuna (2005, p. 301) comenta que esta “representa o percentual de cada pagamento que tem como finalidade custear os prêmios que são distribuídos em casa série.”

Diante do exposto, percebe-se que, o investimento em títulos de capitalização impacta em um custo alto para o aplicador, já que a aplicação sofrerá desembolsos com cotas de carregamento e de sorteio, que representam um percentual significativo do investimento. Para efeitos de capitalização, somente uma parte do total aplicado será remunerada pela caderneta de poupança. Perante a essas condições, o rendimento dos títulos de capitalização apresentam-se inferiores ao de um fundo ou da poupança.

2.11.1.5 Tesouro Direto

Antes da abordagem sobre os aspectos do Tesouro Direto é interessante conhecer o conceito de títulos públicos. O Tesouro Nacional (2011) afirma que,

títulos públicos são ativos de renda fixa emitidos pelo Tesouro Nacional com a finalidade de captar recursos para o financiamento da dívida pública, bem como para financiar investimentos do governo federal em áreas como educação, saúde e infra-estrutura.

Martins (2004) relata que o governo brasileiro começou a divulgar o Tesouro Direto no ano de 2003, como um investimento que não necessita de intermediação dos fundos de investimentos gerenciados pelos bancos, permitindo ao indivíduo a compra direta dos títulos públicos federais, sem o ônus das taxas administrativas cobradas pelos bancos.

De acordo com informações do Tesouro Nacional (2011), “[...] o Tesouro Direto é um programa de venda de títulos públicos a pessoas físicas, pela internet.”

Paschoarelli (2007) comenta que a pessoa que almeja adquirir títulos públicos por meio do Tesouro Direto precisa realizar um cadastro em um agente de custódia credenciado. Em seguida a efetuação do cadastro, é disponibilizada ao investidor uma senha, que o tornará apto a realizar compras no Tesouro Direto, completa o autor.

A seguir serão expostas as principais características dos títulos públicos ofertados pelo Tesouro Direto.

a) Letras do Tesouro Nacional (LTN): Na visão de Bruni (2005, p. 418), a LTN “consiste em título de responsabilidade do Tesouro Nacional, emitido para a cobertura de *déficit* orçamentário, exclusivamente sob a forma escritural, no Selic (Sistema Especial de Liquidação e Custódia).”

Martins (2004, p. 77) afirma que LTN, “são títulos com rentabilidade definida, [...]. É um investimento bom para quem não vai precisar do dinheiro antes do vencimento do título e gosta de saber antecipadamente quanto vai ganhar.”

Conforme argumentam Lima, Galardi e Neubauer (2006) quando há a crença por parte do investidor na redução na taxa de juros, este deverá fazer a

opção pela LTN, assim estará comprando o título no instante em que a taxa de juros estava mais alta. Por outro lado, menciona o autor, o risco desta opção está associado a uma eventual elevação das taxas de juros, o que acarretará na queda do valor dos títulos prefixados no mercado.

b) Notas do Tesouro Nacional- Série F- (NTN-F): Segundo Fortuna (2005, p. 70), NTN-F “é um título prefixado, sendo a rentabilidade do título definida pelo deságio sobre seu valor nominal quando de seu lançamento.”

“As Notas do Tesouro Nacional – Série F são da categoria de títulos de renda fixa pré-fixados, com pagamentos de cupons intermediários (semestrais).” (COMO INVESTIR, 2011).

Macedo Junior (2010) aponta que o perfil de pessoas mais indicado para adquirir esses títulos são indivíduos que desejam complemento da renda por meio do lucro obtido com seus investimentos e que tem a expectativa de uma futura redução dos juros da economia.

c) Notas do Tesouro Nacional- Série B (NTN-B) e NTN-B Principal: São títulos que permitem ao investidor se proteger da inflação, já que sua correção está vinculada ao IPCA (Índice de Preços ao Consumidor Amplo). Esses títulos são adequados para quem aspira acumular poupança em um prazo médio ou longo, já que o investimento nestes títulos é considerado de natureza conservadora. (MACEDO JUNIOR, 2010).

De acordo com informações do Tesouro Nacional (2011) ao optar pela aquisição de Notas do Tesouro Nacional- série B “[...] o investidor recebe um fluxo de cupons semestrais de juros, o que aumenta a liquidez possibilitando reinvestimentos.”

Em relação às características da NTN-B Principal, Paschoarelli (2007, p. 140) expõe que “[...] ao contrário do que acontece com NTN-B, que paga semestralmente os juros, a NTN-B Principal paga o valor investido no vencimento ou quando o investidor resgatar, inexistindo pagamentos intermediários.”

d) LFT: Letras Financeiras do Tesouro: Segundo Lima, Galardi e Neubauer (2006, p. 132), “a LFT oferece rentabilidade diária, e sua atualização tem por base a taxa de juros básica da economia (taxa Selic).”

Conforme Oliveira e Pacheco (2006, p. 116), “Letras Financeiras do Tesouro são títulos pós-fixados emitidos pelo Tesouro Nacional com o objetivo de prover recursos necessários à cobertura de *déficit* orçamentário [...]”

Paschoarelli (2007) acredita que ao adquirir uma LFT e permanecer com o título até o seu vencimento, o investidor tem uma ótima oportunidade de utilizar-se das altas taxas de juros do Brasil. De acordo com o autor, raramente, um banco bem conceituado disponibilizaria ao aplicador produtos como fundos ou CDB conservador que ofereçam uma rentabilidade superior a Selic.

Para um entendimento satisfatório sobre cada um dos títulos públicos que foram abordados neste trabalho, a seguir tem-se o Quadro 12 que identifica as principais características de cada título.

Grupo	Tipo	Características
Prefixados (rentabilidade definida no momento da compra).	LTN-Letras do Tesouro Nacional	Cada título é adquirido com deságio e possui o valor de resgate de R\$ 1 mil no vencimento. Forma de pagamento: no vencimento do título.
	NTN-F- Notas do Tesouro Nacional-série F	Os juros são pagos semestralmente, e o valor principal, na data do vencimento.
Pós-fixados (rentabilidade definida no vencimento).	LFT-Letras Financeiras do Tesouro	Rentabilidade vinculada à taxa Selic. Forma de pagamento: no vencimento.
	NTN-B- Notas do Tesouro Nacional-série B	Rentabilidade vinculada à variação do IPCA, acrescida de juros definidos no momento da compra. Forma de pagamento: semestralmente (juros) e no vencimento (principal).
	NTN-B Principal-Notas do Tesouro Nacional-série B Principal	Rentabilidade vinculada à variação do IPCA, acrescida de juros definidos no momento da compra. Forma de pagamento: no vencimento (principal e juros).

Quadro 12: Entenda cada um dos títulos

Fonte: Macedo Junior (2010, p. 125).

2.11.2 Produtos de Renda Variável

Os ativos de renda variável caracterizam-se por não oferecer um rendimento antecipadamente definido ao investidor, seguindo a mesma condição quanto ao vencimento. (OLIVEIRA; PACHECO, 2006).

Para Bruni (2005) classificam-se em renda variável as operações cujo prazo e os fluxos de caixa só são mensurados ao término da operação.

Frankenberg (1999, p. 142) enfatiza que,

o órgão normativo e regulador do mercado de valores mobiliários é a CVM, Comissão de Valores Mobiliários. Entretanto, são as bolsas de valores que implementam as negociações com as ações, por intermédio das Sociedades Corretoras de Títulos e Valores Mobiliários.

Conforme explica Macedo Junior (2010, p. 138), corretoras de valores mobiliários “são instituições financeiras que utilizam o espaço físico ou virtual da Bolsa para intermediar as negociações entre investidores e empresas”.

Godoy, Medina e Gazel Junior (2006) afirmam que o investimento em ações representa a modalidade mais frequente em aplicação em renda variável. Na sequência deste texto, serão apontadas as principais características referentes às ações.

2.11.2.1 Ações - Em linhas gerais Oliveira e Pacheco (2006, p. 132) afirmam que “uma ação representa a menor parcela em que se subdivide o capital de uma sociedade anônima.”

Segundo informações da BM&FBovespa (2011), “essas ações são vendidas a investidores interessados em participar da empresa. Esses compradores tornam-se acionistas.”

Conforme explana Oliveira e Pacheco (2006), hoje no Brasil, as transações com ações abrangem somente ações nominativas ou escriturais, podendo ser distinguidas quanto as suas características em ordinárias ou preferenciais.

Para uma melhor compreensão deste assunto, apresentam-se os conceitos de ações ordinárias e preferenciais:

a) Ordinárias - Para Frankenberg (1999, p. 145), “as ações ordinárias proporcionam participação nos resultados da empresa e conferem ao acionista o direito de voto nas assembleias gerais.”

De acordo com a BM&FBovespa (2011), os “donos de ações ordinárias, além de receber dividendos, podem participar das decisões de conduta da empresa nas assembleias.”

No que se refere às prerrogativas que esta espécie de ação disponibiliza aos seus detentores, de forma mais específica, Assaf Neto (2007, p. 58) enumera que “os acionistas ordinários deliberam sobre os destinos da sociedade, analisam e votam suas contas patrimoniais, decidem sobre a destinação dos resultados, elegem a diretoria da sociedade e podem promover alterações nos estatutos, [...]”

b) Preferenciais - Já as ações preferenciais, de acordo com a visão de Oliveira e Pacheco (2006, p. 133),

[...] garantem a preferência a seu detentor no recebimento de dividendos em relação às ordinárias. Também possuem a preferência do recebimento do reembolso do capital no caso de liquidação da empresa. A desvantagem com relação às ordinárias é que as preferenciais não garantem a seu possuidor o direito a voto nas assembleias dos acionistas. Entretanto, caso não haja distribuição de resultados por três exercícios consecutivos, as preferenciais adquirem o direito a voto nessas assembleias.

O conceito de dividendo é abordado por Godoy, Medina e Gazel Júnior (2006, p. 156), que destacam que “quando uma empresa vai bem, ela divide os lucros com quem tem suas ações. Esse valor distribuído é chamado de dividendo, que corresponde à parcela de lucro distribuída aos acionistas [...]”

Conforme relata Fortuna (2005, p. 567), “por lei, no mínimo, 25% do lucro líquido do exercício devem ser distribuídos aos acionistas.”

2.12 Fundos de Investimento

De modo semelhante à sistemática de um condomínio de apartamentos, funcionam também os condomínios dos fundos de investimento.

Ao conceituar fundos de investimento, Halpern (2003, p. 209), de maneira sucinta, afirma que “[...] funcionam como um condomínio de investidores, que delegam a administração da carteira do fundo a um gestor.”

De forma mais ampla, Oliveira e Pacheco (2006, p. 180) definem fundos de investimentos,

[...] como qualquer concentração de recursos na forma de um condomínio, que pode ser aberto ou fechado, com o objetivo de investi-los na aquisição de títulos e valores mobiliários, bem como quaisquer outros ativos disponíveis no mercado financeiro e de capitais e, posteriormente, distribuir os resultados, proporcionalmente, aos cotistas.

Para Bruni (2005, p. 295), “um fundo de investimento segue o mesmo princípio de condomínio de apartamentos, em que o proprietário do imóvel compartilha uma série de interesses comuns com seus vizinhos.”

Em relação aos aspectos sobre a administração e a gestão dos fundos, Halpern (2003, p. 211) esclarece que “os administradores de fundos são as instituições financeiras responsáveis legais pelo fundo, enquanto os gestores são os profissionais responsáveis pela escolha dos ativos financeiros [...].”

Segundo Macedo Junior (2010, p. 90), “os fundos são fracionados em cotas. O patrimônio de um fundo é a soma de cotas que foram compradas pelos investidores.”

O valor das cotas é revisto diariamente, assim se o investidor desejar saber o valor de sua cota atual, apenas precisa multiplicar a quantidade de cotas que possui pelo valor da cota apurada no dia. (HALPERN, 2003).

Além de os fundos apresentarem sua constituição de modo aberto ou fechado, podem ainda ser exclusivos. Conforme dispõe Bruni (2005) um fundo pode ser classificado como aberto, fechado ou exclusivo. No Quadro 13 pode-se visualizar a classificação dos fundos observando-se estas três categorias.

Fundos	Descrição
Abertos	Admitem, permanentemente, livre ingresso e saída de cotistas. As cotas não podem ser objeto de cessão ou transferência, salvo por decisão judicial.

Continua

Conclusão

Fechados	Apresentam quantidade limitada de cotas oferecidas aos potenciais investidores, durante um período predeterminado. Em geral, vinculam-se a algum empreendimento como, por exemplo, privatização de empresas públicas, aquisição de ações em ofertas públicas, construção e implantação de shopping centers, hotéis etc. Não são permitidos resgates antes que seus objetivos e metas, traçados em seu regulamento, sejam atingidos. Suas cotas podem ser transferidas por termo de cessão e transferência, assinado pelo cedente e pelo cessionário e registrado em cartório de títulos e documentos. Podem ser transferidos, também, por meio de bolsa de valores ou no mercado de balcão organizado.
Exclusivos	Destinam-se especialmente para atender a clientes de grande porte cujas cotas pertencem a um único cotista. Representa serviço mais sofisticado e personalizado, sendo oferecido a clientes que possuam maior volume de recursos, apresentando o objetivo de melhor atender às necessidades desses clientes quanto a investir no mercado de renda fixa e de ações, de forma a buscar maior rentabilidade e liquidez.

Quadro 13: Classificação de Fundos.

Fonte: Bruni (2005, p. 295).

Por meio das informações dispostas na ilustração, percebe-se que nos fundos abertos não há restrições quanto a entradas e saídas de cotistas, enquanto que nos fundos fechados há um limite de cotas oferecidas aos investidores, não sendo admitidos resgates antecipados ao que foi acordado no regulamento do fundo. Entretanto, nestes fundos são permitidas transferências de cotas por intermédio de termo de cessão e transferência, de bolsa de valores ou do mercado de balcão organizado. Já os fundos exclusivos são diferenciados pela existência de um único cotista.

Para entender o funcionamento de um fundo o investidor precisa ter conhecimento das informações dispostas em seu prospecto.

“O prospecto consiste em documento que contém as informações consideradas relevantes pelo Banco Central, as quais, apesar de também estarem descritas no Regulamento do Fundo, têm que estar destacadas separadamente”. (BRUNI, 2005, p. 312).

Conforme relata o *site* Como Investir (2011), nos prospectos estão dispostos os dados que o investidor precisa ter conhecimento referente ao funcionamento do fundo. Por meio dele, tem-se acesso as informações como: o objetivo do fundo; política de investimento; risco; regra de tributação; taxa de administração; gestor e administrador; e auditoria.

Outro ponto relevante para o cotista, enfatizado por Macedo Junior (2010), é possuir o conhecimento dos destinos das aplicações de seus recursos.

Nesta acepção, Halpern (2003, p. 209) afirma que “a composição da carteira de investimentos de cada fundo deve refletir o tipo de fundo (ações, renda fixa, mistos, cambiais etc.) e a estratégia de investimento do gestor.”

Macedo Junior (2010, p. 92) salienta que “muitas pessoas pensam que basta escolher um fundo de um grande banco para garantir que seu dinheiro seja bem aplicado, porém isso não é assim tão simples.” Assim, o autor observa que “todos os fundos cobram para fazer a gestão do dinheiro.”

Segundo explicações de Assaf Neto (2007), os fundos de investimento são remunerados por meio de alguns encargos que são cobrados de seus membros. Neste sentido, de acordo com o que coloca o autor, o custo para o investidor é representado pelas taxas de administração e de performance. A primeira é arrecada para remunerar a instituição financeira pelos serviços de administração do fundo e de gestão de carteira. Já a taxa de performance é cobrada, tomando-se como referência o desempenho obtido pela carteira do fundo de investimento em confronto com um índice de mercado.

Bruni (2005, p. 298) menciona a existência de mais taxas que podem ser cobradas nos fundos de investimentos: as taxas de ingresso ou taxas de saída. Conforme expõe o autor, “[...] apesar de ser pouco comum no Brasil, a legislação permite que os administradores cobrem taxas quando o cliente investe ou quando ele resgata seus recursos.”

Além das taxas, o cotista está sujeito ao pagamento de tributos. Oliveira e Pacheco (2006, p. 226) destacam que “[...] o cotista de fundo de investimento sofre algum tipo de tributação, seja para aplicar o recurso, seja para resgatar o recurso no curto prazo, ou seja, sobre o lucro de aplicação, no resgate ou semestralmente.”

Os tributos pagos pelo investidor que aplica em fundos de investimento contemplam o IR (Imposto de Renda) e a IOF (Imposto sobre Operações Financeiras).

Sobre o imposto de renda, conforme informações do *site* Como Investir (2011), “os rendimentos dos fundos de investimento de curto e longo prazo são tributados pelo Imposto de Renda em dois momentos: quando ocorre um resgate de recursos (integral ou parcial) e também semestralmente.”

Já referente à IOF, de acordo com a abordagem de Halpern (2003, p. 210), “os fundos de renda fixa com liquidez diária sofrem a incidência de IOF [...] de acordo com uma tabela regressiva (5-95%), até o 29º dia da aplicação, estando isentos a partir do 30º dia.”

Mesmo considerando os gastos, a opção pelos fundos de investimento pode se mostrar atrativa para os cotistas.

A Anbid (Associação Nacional dos Bancos de Investimentos) (2011) considera, que o investidor de menor porte, por meio dos fundos “[...] têm acesso a melhores condições de mercado, menores custos e contam com administração profissional, colocando-os em igualdade com os grandes investidores”.

Os fundos de investimentos são uma excelente opção para os indivíduos que demonstram interesse no mercado de capitais, já que dispõem das vantagens da concentração de recursos. (ASSAF NETO, 2007).

Outra vantagem descrita por Oliveira e Pacheco (2006) é que os fundos dispõem de uma contabilidade própria. Sendo assim, o cotista não precisa preocupar-se com a contabilização. E no que tange a tributação, o investidor também conta com a comodidade de esta ser recolhida na fonte pelo administrador do fundo.

No entanto, apesar das diversas vantagens que os fundos oferecem aos investidores, existem também os riscos.

São três espécies de riscos: o risco de crédito; o risco de liquidez; e o risco de mercado. O risco de crédito está associado ao fato da possibilidade do não pagamento do principal ou dos juros por parte do emissor dos títulos. (COMO INVESTIR, 2011).

Quanto ao risco de liquidez, Oliveira e Pacheco (2006, p. 249) afirmam que este “[...] está relacionado à dificuldade de comprar ou vender um ativo em função da pequena quantidade de negócios realizados com ele”.

Finalmente, em relação ao risco de mercado, conforme dados de Como Investir (2011), “esse tipo de risco é associado à possibilidade de desvalorização ou de valorização de um ativo [...], devido às alterações políticas, econômicas ou em decorrência da situação individual da empresa ou do banco que emitiu o ativo”.

Outro aspecto importante em relação a esta modalidade de investimento é ressaltado por Oliveira e Pacheco (2006), ao afirmarem que apesar de os fundos de investimento possuir um CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica), os

mesmos não constituem uma personalidade jurídica própria. Porém, uma de suas relevantes características está associada à necessidade de divisão total dos recursos dos fundos de investimento, em recursos de terceiros e em recursos próprios, sendo que este último trata dos recursos das administradoras. Conforme dispõem os autores, esta condição de segregação tem a finalidade de proteger os cotistas, já que não permite a transferência de rentabilidade do fundo de propriedade dos cotistas, para o seu administrador.

Em relação à classificação dos fundos, de acordo com o relato de Bruni (2005, p. 294), “as entidades reguladoras, como a Comissão de Valores Mobiliários, o Banco Central e a Anbid, costumam apresentar diferentes formas de classificar os fundos.”

No Quadro 14 são evidenciadas as diferentes formas de classificação conforme estas três instituições.

Classificação CVM	
<u>Fundos Curto Prazo</u>	
Bruni (2005)	Os recursos são todos aplicados em títulos públicos federais prefixados ou indexados à taxa Selic. O prazo máximo da carteira do fundo é de 360 dias e prazo médio menor que 60 dias.
<u>Fundo Previdenciários</u>	
Bruni (2005)	Recebem aplicações de organizações abertas ou fechadas de previdência privada.
<u>Fundos renda fixa, ações e commodities</u>	
Bruni (2005, p. 310)	“[...] deverá possuir, no mínimo, 80% do patrimônio líquido em ativos relacionados diretamente, ou sintetizados via derivativos, [...]”.
<u>Fundos Dívida Soberana</u>	
Oliveira e Pacheco (2006, p. 215)	“A carteira [...] deve ser composta por, no mínimo, 80% de títulos representativos da dívida externa de emissão da União”.
<u>Fundos Multimercado</u>	
Fortuna (2005, p. 459)	“[...] devem possuir políticas de investimento que envolvam vários fatores de risco [...]”.

Continua

Classificação Bacen (Banco Central do Brasil)	
<u>Fundos Referenciados</u>	
Halpern (2003, p. 219)	<p>“[...] o gestor tenta fazer com que o rendimento do fundo acompanhe o retorno de um índice de referência, ou <i>benchmark</i> (CDI, dólar, Ibovespa etc.)”.</p> <p>Esta modalidade contempla duas espécies de fundo: fundos DI e fundos Cambiais.</p>
<u>Fundos não Referenciados</u>	
Bruni (2005, p. 312)	<p>Não utilizam como base nenhum referencial.</p> <p>“Neste tipo de fundo, o administrador pode diversificar a carteira em títulos, direta ou indiretamente, que possuam diferentes indexadores, [...]”.</p>
<u>Fundos Genéricos</u>	
Bruni (2005, p. 312)	“Podem apresentar risco moderado ou agressivo, uma vez que possuem total liberdade na composição da carteira”.
Classificação Anbid	
<u>Fundos de Curto Prazo</u>	
Bruni (2005, p. 315)	<p>“Buscam retorno através de investimentos em títulos indexados à CDI/Selic ou em papéis prefixados, [...]”.</p> <p>O prazo máximo da carteira é de 375 dias e o prazo médio é de no máximo 60 dias.</p>
<u>Fundos Referenciados</u>	
Bruni (2005, p. 315)	<p>“Esta classe de fundos deve incluir os produtos que têm como objetivo explícito reproduzir as variações de algum parâmetro de performance também explicitado [...]”.</p> <p>Esta categoria inclui os referenciados DI; referenciados dólar; referenciados euro; e referenciados outros.</p>
<u>Fundos de Renda Fixa</u>	
Bruni (2005, p. 316)	<p>“São fundos que buscam retorno através de investimentos em ativos de renda fixa, [...]”.</p> <p>Podem ser classificados em quatro tipos distintos: renda fixa; renda fixa crédito; renda fixa multiíndices; e renda fixa alavancados.</p>
<u>Fundos Balanceados</u>	
Bruni (2005)	Caracterizam-se como fundos regulamentados pelo Bacen ou pela CVM, que visando retorno no longo prazo investem em inúmeras categorias de ativos.
<u>Fundos Multimercados</u>	
Bruni (2005, p. 317)	“São fundos que investem em diferentes papéis, de renda variável ou não, com ou sem alavancagem”.

Continua

<u>Fundos Capital Protegido</u>	
Bruni (2005, p. 318)	“Buscam retornos em mercados de risco procurando proteger parcial ou totalmente o capital”.
<u>Fundos de Investimento no Exterior (FIEEX)</u>	
Bruni (2005)	Qualificam-se pela predominância de investimentos em títulos representativos da dívida externa de encargo da União.
<u>Fundos de Ações</u>	
Bruni (2005, p. 318)	“São fundos que investem no mercado de ações, podendo ser classificados como passivos [...] ou ativos [...]”. Podem ser qualificados como: fundos de ações indexados; fundos de ações ativos; fundos de ações setoriais; fundos de ações outros; e fundos de ações fechados.
<u>Fundos de Investimento Imobiliário</u>	
Bruni (2005, p. 319)	“São formados por grupos de investidores, com o objetivo de aplicar recursos no desenvolvimento de empreendimentos imobiliários ou em imóveis prontos”.
<u>Fundos Mútuos de Privatização</u>	
Bruni (2005, p. 319)	“[...] têm por objetivo permitir a aquisição de ações de determinada empresa utilizando os recursos do FGTS, somente durante o período de uma Oferta Pública de Ações”.
<u>Fundos off Shore</u>	
Fortuna (2005, p. 489)	“São carteiras que aplicam recursos disponíveis no exterior em ativos brasileiros e que têm a sua sede formalmente localizada no exterior”.
<u>Fundos de Previdência</u>	
Bruni (2005, p. 319)	“Nesta categoria incluem-se os PGBLs (Plano Gerador de Benefícios Livres) e FAPIs (Fundo de Aposentadoria Programada Individual)”.

Quadro 14: Classificação dos Fundos de Investimento: Anbid; Bacen e CVM

Fonte: Adaptado de Bruni (2005, p. 310-319); Fortuna (2005, p. 459; 489); Halpern (2003, p. 219) e Oliveira e Pacheco (2006, p. 215).

Tanto no Brasil como nos Estados Unidos, há relatos de fundos que sofreram grandes perdas. No segmento de derivativos, por meio dos fundos multimercado, existem maiores probabilidades de ocorrerem prejuízos. Por esta razão, é interessante que o investidor considere na escolha do fundo, o seu perfil, que conheça o prospecto e acompanhe seu fundo de investimento. (MACEDO JUNIOR, 2010).

Por meio das considerações expostas, entende-se que os fundos oferecem vantagens para o investidor de pequeno porte, ao proporcionarem a este, um patamar de igualdade com os grandes investidores, por meio de custos menores, melhores condições de mercado e gestão profissional. No entanto, estas aplicações estão sujeitas aos riscos de crédito, liquidez e de mercado. Outro fator considerável são as taxas cobradas pelos fundos para realizar a gestão dos seus recursos, além dos aspectos tributários.

A seguir, serão tratados de modo mais detalhado alguns aspectos referentes aos fundos destinados a aposentadoria.

2.12.1 Fundos Orientados a Aposentadoria

Na visão de Fortuna (2005, p. 516), os fundos de investimento orientados à aposentadoria “são aplicações cujas características de longo prazo orientam-no com o objetivo de complementação da aposentadoria de seu investidor.”

Conforme Assaf Neto (2007, p. 274), “o objetivo básico de uma pessoa em adquirir um plano de previdência privada é a manutenção de seu padrão de vida.”

Para Macedo Junior (2010, p. 96), “os fundos de previdência também são um tipo de fundo de investimento, com a diferença de que seus recursos destinam-se especificamente à acumulação de renda para a aposentadoria”. O autor destaca ainda, a existência de dois tipos de planos, descritos por ele como fundos fechados ou fundos de pensão e fundos abertos. O primeiro caracteriza-se pelo patrocínio das empresas, que apresentam os planos aos seus funcionários, e o segundo pode ser adquirido por qualquer indivíduo que manifeste interesse e busque uma seguradora ou instituição que trabalhe com este produto, finaliza o autor.

Halfeld (2007) chama atenção para o cuidado que se deve dispor na seleção dos administradores da previdência. O autor orienta que se busquem instituições sólidas, além de alertar sobre o pagamento de taxas de administração altas e aconselha o investidor a não aplicar todos os seus recursos em somente um administrador.

No que se refere aos fundos abertos serão apresentados no presente trabalho, conceitos sobre dois tipos de planos: Plano Gerador de Benefícios Livres- PGBL e Vida Gerador de Benefícios Livres- VGBL.

2.12.2 Plano Gerador de Benefícios Livres- PGBL/ Vida Gerador de Benefício Livre - VGBL

Para o público que se preocupa com a construção de um fundo que complemente sua aposentadoria, existem no mercado algumas opções de investimentos.

Assaf Neto (2007, p. 275) aponta que o “PGBL é uma alternativa de aplicação financeira direcionada preferencialmente para a aposentadoria das pessoas.”

O VGBL “é outro fundo de investimento estruturado para captar poupanças de longo prazo, visando complementar aposentadoria.” (ASSAF NETO, 2007, p. 276).

O PGBL oferece aos investidores a opção de adesão a três modalidades de plano distintas. Conforme considera Ferreira (2006, p. 82) “existem três modalidades de PGBL, que variam de acordo com a distribuição dos investimentos e dos riscos envolvidos [...]”. O autor menciona o PGBL Soberano, descrito por ele como um plano que aplica todo o seu capital em títulos de renda fixa do governo federal; o PGBL Renda Fixa, que investe todas as reservas em títulos de renda fixa; e finalmente o PGBL Composto, que pode aplicar até 49% dos fundos em renda variável, conclui o autor.

De acordo com Paschoarelli (2007) entender a distinção entre os planos PGBL e VGBL pode amparar o indivíduo no momento da seleção do plano de previdência, pois conforme sua situação financeira será mais adequado fazer a opção por um e não outro.

As principais diferenças entre os planos PGBL e VGBL podem ser identificadas por meio do Quadro 15.

PGBL	VGBL
Voltado para pessoas físicas que declaram Imposto de Renda no formulário Completo.	O público- alvo são: Pessoas físicas isentas do Imposto de Renda ou que declaram no formulário simplificado; <ul style="list-style-type: none"> • Investidores que querem fazer aplicações em longo prazo; • Investidores que já têm um PGBL.
Tem por objetivo a formação de fundo de investimento para garantir a aposentadoria complementar.	É um plano de previdência privada que oferece cobertura para morte e invalidez. Permite resgate dos valores aplicados.
O benefício fiscal é limitado a 12% da renda bruta no ano sobre as contribuições pagas.	Não oferece benefício fiscal.
O Imposto de Renda incide sobre o recebimento total do benefício.	O Imposto de Renda incide apenas sobre os rendimentos.
O resgate pode ser feito a cada 60 dias. Você também pode sacar de uma só vez ou transformar o montante em renda mensal.	O primeiro resgate pode ocorrer entre dois meses e em até dois anos. Depois, a retirada pode ser feita a cada 60 dias.

Quadro 15: Principais diferenças entre o PGBL e o VGBL.

Fonte: Macedo Junior (2010, p. 97).

Diante dos elementos apresentados, podem-se enumerar vários pontos distintos entre os planos. Um deles está relacionado à forma com que a pessoa faz sua declaração de imposto de renda. Neste sentido, Paschoarelli (2007, p. 141) sustenta que “[...] o PGBL é indicado para as pessoas físicas que fazem a declaração completa do Imposto de Renda, enquanto o VGBL, para quem faz a declaração simplificada do Imposto de Renda.”

Quanto à existência ou não de vantagem fiscal, foi verificado que o PGBL oferece benefício fiscal, enquanto que o VGBL não o oferece. Ferreira (2006, p. 82) coloca que “a vantagem do PGBL é permitir abater o total das suas contribuições da base de cálculo do imposto de renda, até o limite de 12% de sua renda bruta.” Já em relação ao VGBL, o autor comenta que “as contribuições para o VGBL não podem ser abatidas do imposto de renda.”

Outro aspecto levantado na ilustração trata da incidência do imposto de renda. Assaf Neto (2007, p. 276) enfatiza que “no resgate do VGBL, o imposto de renda incide apenas sobre os rendimentos acumulados, de acordo com uma tabela progressiva. No PGBL, o imposto de renda incide sobre o total resgatado.”

Logo, percebe-se que os planos PGBL e VGBL são semelhantes a uma aplicação em fundos de investimento, com características próprias a cada um deles. Em comum, possuem a indicação de acumulação de reservas para a aposentadoria.

2.13 Empréstimos e Financiamentos Bancários para a Pessoa Física

Os empréstimos e financiamentos representam uma alternativa para as pessoas que precisam de crédito para diferentes finalidades.

O conceito de crédito, para Tommasi e Lima (2007) está relacionado à avaliação do que é crédito “bom” e “ruim”. Para eles, o crédito é “bom” quando fornece subsídio para o crescimento patrimonial, gerando receita no presente ou no futuro. Já o crédito ruim, é identificado pelo seu emprego na aquisição de bens de consumo a taxas elevadas.

Hoji (2009, p. 113) faz considerações acerca da destinação do crédito tomado por meio dos financiamentos e empréstimos. Conforme o autor,

empréstimo e financiamento são sinônimos. Em linhas gerais, o dinheiro tomado a título de empréstimo não tem destinação específica, enquanto o financiamento é dinheiro tomado para pagamento de bens ou serviços e com finalidades específicas (financiamento de automóvel, de imóvel, para pesquisas, para estudo etc.).

No entanto, deve-se ponderar que o dinheiro possui um custo, representado pelas taxas de juros. Godoy, Medina e Gazel Junior (2006, p. 34) explicam que “tanto a taxa que remunera o seu dinheiro como a taxa que é cobrada quando é feito um empréstimo mostram que o dinheiro tem um custo, que se chama taxa de juros.”

Neste sentido, Frankenberg (1999, p. 164) menciona que “como em nosso país o capital ainda é escasso, obter crédito custa caro.” Assim, o autor considera que um correntista de um banco deve avaliar cuidadosamente as opções de obtenção de empréstimo ou aplicação de capital.

Para Macedo Junior (2010, p. 39), “a falta de planejamento de finanças adequado é a principal razão do pagamento de juros, que são decorrentes, na maioria dos casos, do descontrole de cartões de crédito e de cheques pré-datados.” O autor ainda aponta uma proporção entre os recebedores e pagadores de juros na

esfera brasileira, ao informar que “para cada ganhador de juros no Brasil, existem quatro pessoas trabalhando para pagá-los.”

Na sequência deste texto serão levantados conceitos referentes a algumas modalidades de crédito disponíveis no mercado para as pessoas físicas, como: o cheque especial, o empréstimo pessoal, o CDC (Crédito Direto ao Consumidor), o leasing e o financiamento da casa própria.

2.13.1 Cheque Especial e Empréstimo Pessoal

Na modalidade de empréstimo bancário, classifica-se como cheque especial, conforme explica Assaf Neto (2007) quando ocorre a disponibilização a seu usuário de um limite de crédito, que poderá ser utilizado quando se extinguir o saldo de sua conta.

De forma similar, Brito (2005, p. 118), caracteriza o cheque especial como a concessão de “um limite de crédito na conta corrente do cliente. Esse limite passa por processo-padrão de aprovação e o cliente o utiliza quando termina seu saldo disponível.”

Já sobre o conceito de empréstimo pessoal bancário, conforme explica Hoji (2009, p. 114) “é empréstimo feito por bancos a seus clientes com taxa de juros menor do que a do cheque especial e pode ser liquidado em prestações.” Entretanto, de modo adverso ao cheque especial, o autor informa que nesta alternativa de crédito há a necessidade de formalização cada vez que for feita a sua opção.

Na concepção de Tommasi e Lima (2007), na avaliação do custo, a opção pelo empréstimo pessoal é melhor do que o cartão de crédito ou cheque especial, entretanto os valores disponibilizados tendem a ser menores. Os autores colocam ainda, que se deve refletir em relação ao prazo de pagamento. Assim, se a pessoa necessita de crédito para fazer uso em somente um mês, e mesmo considerando uma taxa de juros mais elevada, o cartão pode representar uma escolha mais atraente do que o financiamento por 12 meses por exemplo.

O cheque especial é considerado por Hoji (2009) como a forma de empréstimo mais fácil e cara que existe. Pois diante do limite de crédito pré-

aprovado, não é preciso que o usuário deste produto negocie um empréstimo há cada momento em que necessitar. O autor alerta que o emprego deste produto deve estar condicionado apenas a casos urgentes e por poucos dias, ressaltando ainda, que se houver necessidade de empréstimo por um período maior, é mais prudente solicitar um crédito pessoal.

Neste sentido, Paschoarelli (2007, p. 66) relata que “o mesmo banco que cobra 8%, 10% ou 12% no cheque especial cobra 4%, 5% ou 6% no crédito pessoal”.

Na Tabela 2 pode-se comparar as taxas de juros do cheque especial e do crédito pessoal, bem como sua variação, ao longo do período de 2004 a 2011, tomando-se como referência o mês de janeiro de cada ano.

Tabela 2: Taxas de juros do cheque especial e do crédito pessoal para pessoa física. (% a.a.)

Período (Janeiro de cada ano)	Cheque Especial	Crédito Pessoal
2004	143,5	79,1
2005	144,6	71,2
2006	147,8	68,9
2007	141,9	57,2
2008	145,5	53,1
2009	172,0	56,5
2010	161,1	44,8
2011	172,6	48,3

Fonte: Adaptado de Banco Central do Brasil (2011).

Perante os dados expostos, percebe-se que as taxas de juros praticadas no cheque especial são bem superiores as taxas de juros do crédito pessoal. Assim, pode-se entender que custa mais caro pegar crédito emprestado no cheque especial do que no crédito pessoal.

2.13.2 CDC- Crédito Direto ao Consumidor

O crédito direto ao consumidor consiste em uma opção para o financiamento de serviços e bens duráveis. De forma ampla, Santos (2000, p. 26) define o CDC como uma “[...] linha de crédito destinada a financiar a prestação de

serviços e aquisição de bens duráveis com amortizações mensais fixas, já com os encargos envolvidos.”

No entendimento de Hoji (2009, p. 114), o crédito direto ao consumidor “é financiamento concedido [...], para compra de bens e serviços, tais como: eletrodomésticos, automóveis, equipamentos médicos e odontológicos, serviços de auto-escola etc.”

Conforme Fortuna (2005, p. 191), “o prazo dos CDC varia de três a 24 meses e, geralmente, financia de 50 a 80% do valor do bem, já que uma parte do bem é disponibilizada no momento da aquisição, na forma de uma entrada.”

Em relação às taxas de juros cobradas nesta modalidade, de acordo com Tommasi e Lima (2007), estas levam em consideração a rapidez com que o objeto pode ser vendido no caso de descumprimento de pagamento por parte do tomador de crédito.

Ao abordar sobre a garantia que o CDC oferece para a instituição bancária, Santos (2000, p. 26) relata que, “usualmente, o próprio bem objeto do financiamento (exemplo: carro, máquina e equipamento) representa a garantia para o banco, quando o cliente sofre uma perda (total ou parcial) de renda.”

O CDC apresenta uma taxa de juros atrativa para os tomadores de recursos. Neste sentido, conforme observam Tommasi e Lima (2007), em razão do bem ser dado como garantia, permitindo a sua tomada no caso de inadimplência, este financiamento implica em juros mais baixos.

Assim, entende-se que o crédito direto ao consumidor pode ser uma alternativa para o financiamento de serviços e bens duráveis com taxas de juros baixas para o tomador de crédito. Para a instituição bancária fornece a garantia de retomada do bem em caso de inadimplência do devedor.

Outra modalidade de crédito que contempla algumas vantagens para a pessoa física é o leasing.

2.13.3 Leasing

Para Santos (2000, p. 27), o leasing “trata-se de uma operação de arrendamento ou aluguel, [...]. A amortização dessa modalidade de financiamento ocorre de forma mensal e a longo prazo- opcionalmente em 24 ou 36 meses.”

De modo mais sistemático, Fortuna (2005, p. 281) descreve que o leasing “[...] é uma operação realizada mediante contrato, na qual o dono do bem- o arrendador-, concede a outrem- o arrendatário-, o direito de utilização do mesmo, por um prazo previamente determinado.”

O leasing, conforme relata Hoji (2009) se trata de uma espécie de financiamento, que permite a aquisição do bem ao término do contrato. Por meio desta alternativa de crédito, segundo o autor, têm-se acesso as menores taxas de financiamento e a alguns benefícios fiscais.

Na modalidade pessoal, o financiamento por meio de arrendamento está disponível somente para aquisição de um tipo de bem. Santos (2000) afirma que para a pessoa física, o único bem que pode ser financiado por meio do leasing são os veículos.

Frankenberg (1999, p. 380) identifica um benefício que o arrendatário pode obter ao fazer a opção por esta alternativa de financiamento. Segundo o autor, “[...] os valores pagos referentes ao leasing podem ser deduzidos da receita das pessoas físicas e jurídicas quando têm a ver com a profissão e a atividade dos envolvidos e objetivos do empreendimento.”

Ao término do contrato, de acordo com Santos (2000, p. 27), enumeram-se três opções para o arrendatário: “comprar o bem pelo valor residual; apresentar interessados na compra do bem pelo valor residual; e devolver o bem à arrendadora.”

Desta forma, percebe-se que o leasing pode ser uma alternativa de financiamento de veículos para a pessoa física. As vantagens que esta linha de crédito proporciona ao arrendatário são as taxas de juros reduzidas e a possibilidade, dependendo de algumas condições, de obtenção de benefício fiscal.

2.13.4 Financiamento da Casa Própria

Tendo em vista que a maioria das pessoas não possui recursos suficientes para adquirir um imóvel e pagá-lo integralmente no ato da compra, o financiamento imobiliário representa uma solução para viabilizar o sonho da casa própria.

Na concepção de Santos (2000, p. 26) a modalidade de crédito imobiliário “trata-se de financiamento destinando à aquisição ou construção de imóvel residencial, amortizável mensalmente a longo prazo, em períodos usualmente superiores a cinco anos.”

Fortuna (2005, p. 220) considera que a Caixa Econômica Federal é uma das instituições financiadoras de destaque na modalidade de crédito imobiliário para as pessoas físicas. Segundo informa o autor, o capital utilizado por esta instituição para subsidiar estes financiamentos são provenientes de recursos específicos, como: “[...] o Fundo de Garantia de Tempo de Serviço – FGTS -; o Orçamento Geral da União- OGU-; o Fundo de Amparo ao Trabalhador- FAT -; e os recursos captados por ela própria, [...]”

Um dos aspectos condicionados ao crédito imobiliário, de acordo com o que expõe Santos (2000, p. 27) é “[...] a necessidade de avalistas coobrigados e com potencialidades econômicas para assumir a dívida do cliente - em caso de incapacidade de pagamento.” Em relação ao risco do crédito, de acordo com o que informa o autor, este é reduzido por meio da garantia, que se constitui do aval e do próprio bem objeto do financiamento.

A taxa de juros observada nos financiamentos imobiliários é menor do que em alguns financiamentos de curto prazo. Tommasi e Lima (2007, p. 70) sustentam que “[...] como o imóvel serve de garantia para o financiamento, os juros cobrados são mais baixos que em outras formas de financiamento de curto prazo como, por exemplo, os empréstimos pessoais, cartões de crédito etc.”

Ao comprar um imóvel é necessário avaliar alguns elementos que compõem o orçamento individual ou familiar. Frankenberg (1999, p. 335) enfatiza que “deve-se conhecer bem as receitas brutas pessoais e/ ou da família, as despesas fixas do orçamento existentes e as sobras mensais, para confrontá-las com as prestações a serem pagas na aquisição do imóvel.”

Apenas uma pequena parcela da população dispõe de condições para adquirir à vista seu próprio imóvel. Deste modo, os financiamentos oferecidos pelas instituições financeiras são uma alternativa para a realização dessa compra. Assim, um fator relevante que precisa ser avaliado junto aos bancos são as vantagens referentes às taxas de juros e outras despesas. Outra dica importante é aproveitar o FGTS acumulado, além de optar por financiar o mínimo, fornecendo a maior quantia possível como entrada. Seguindo estas recomendações, a parcela mensal será reduzida, assim com as taxas de juros do financiamento. (FRANKENBERG, 1999).

Diante do que foi visto, entende-se que o financiamento imobiliário constitui-se em uma alternativa de crédito destinada à aquisição ou construção de imóvel residencial. Ao fazer a opção por este crédito, deve-se ter ciência dos dados que compõem o orçamento individual e/ ou familiar, a fim de se ponderar com as prestações do financiamento.

2.14 Serviços Bancários

As instituições bancárias se mostram empenhadas em atender aos seus clientes por meio de uma ampla variedade de serviços. De acordo com a visão de Frankenberg (1999, p. 161), “é do interesse dos bancos prestar cada vez mais serviços à clientela. Dessa maneira asseguram maior fidelidade dos clientes e também ampliam suas receitas.”

Deste modo, na esfera de prestação de serviços bancários, há um grande número de serviços. Conforme enumera Assaf Neto (2007, p. 74), os principais serviços bancários apresentados pelas instituições são:

- emissão de saldos e extratos de conta corrente em terminais de computador;
- emissão de documentos de créditos (DOC e TED);
- acesso eletrônico a saldos de aplicações financeiras; e relacionamento via internet;
- extratos por meio de fax e serviços de home banking;
- fornecimento de requisições avulsas de talões de cheques e de cheques avulsos;
- serviços de courier (entrega de talões de cheques, cartões e outros documentos em domicílio);
- caixas eletrônicos para saques, depósitos e pagamentos etc.;

- emissões de cartões eletrônicos e cartões de créditos;
- sustação de pagamento de cheques;
- cobranças bancárias;
- débito automático em conta corrente de tarifas públicas;
- cofres de aluguel;
- abertura de crédito etc.

Porém, existem bancos que vão além desses serviços e contam com uma prestação de serviços mais completa. Segundo informações de Fortuna (2005, p. 9), “há bancos mais ativos que, como reciprocidade, oferecem serviços de controle de faturamento, contabilidade, fluxo de caixa, mercados externos e até micros on-line, com uma série de informações.”

Na sequência, serão feitas algumas considerações acerca de duas espécies de serviços oferecidos pelas instituições bancárias: o cartão de crédito e o cartão de débito.

2.14.1 Cartões de Crédito e de Débito

Por meio dos cartões de crédito e de débito, os clientes das instituições bancárias, podem ter acesso a algumas opções de serviços.

Para Andrezo e Lima (2007), o cartão de crédito fornece ao seu portador condições de realizar compras junto aos estabelecimentos habilitados, pelo valor a vista, sendo o seu pagamento efetuado em seguida para a administradora de cartões de crédito. O usuário deste serviço, poderá ainda efetuar saques em dinheiro, com a incidência de encargos financeiros referentes a essa operação.

Conforme explanações de Assaf Neto (2007, p. 74), o cartão de crédito confere a seu usuário um limite de crédito, o qual possibilita a compra de bens e serviços. “As despesas realizadas no período (geralmente mês) são consolidadas em uma única fatura para pagamento em determinada data.”

O cartão de crédito confere algumas vantagens para seu usuário. Fortuna (2005, p. 214) ao abordar sobre os benefícios do cartão de crédito, esclarece que, “[...] quando os valores são pagos no vencimento seguinte, a compra representa a vantagem de ganhos reais sobre a inflação, além do enquadramento de suas necessidades de consumo às suas disponibilidades momentâneas de caixa.”

Por outro lado, Fortuna (2005) afirma que uma das inconveniências dos cartões, está no fato de os mesmos favorecerem uma inclinação para o consumo, em ocasiões em que o comprador aspirava poupar.

Na concepção de Frankenberg (1999, p. 163), “o cartão de crédito, [...], é um dos maiores causadores de desequilíbrios financeiros dos indivíduos e suas famílias.” O autor sustenta que uma parte significativa da população que faz uso demasiado desta modalidade de serviço, “[...] perde o real significado do endividamento excessivo, passando a pagar juros de ordem crescente e posterior capitalização desses juros.”

Já em relação ao cartão de débito, Fortuna (2005, p. 213) afirma que estes são “utilizados para a aquisição de bens ou serviços nos pontos de emissão específicos, normalmente lojas de departamentos ou qualquer outro ponto comercial de porte.”

Desde que exista saldo em conta ou a disposição de um limite de crédito, conforme informa Assaf Neto (2007), pode ocorrer o emprego do cartão de débito em operações de saques em espécie, ou ainda em transações que envolvam pagamentos diversos.

O cartão de débito, segundo informações do Itaú (2011) permite ao seu usuário “[...] a utilização de equipamentos de auto-atendimento, compras em estabelecimentos e até para o acesso ao banco por telefone e internet, sempre acompanhados de uma senha pessoal e intransferível [...].”

Mediante o que foi exposto, percebe-se que, aos cartões é atribuída uma propensão ao consumo e mais precisamente no caso do cartão de crédito, pode vir a trazer aos seus portadores uma situação financeira descontrolada. No entanto, há alguns benefícios com o uso do cartão de crédito, como ganhos reais sobre a inflação e o suprimento das necessidades de consumo diante de uma eventual indisponibilidade temporária de recursos. O cartão de débito também oferece ao usuário a funcionalidade de um meio de pagamento de compras e serviços, desde que observada à existência de saldo em conta ou a disposição de um limite de crédito.

2.15 Seguros

O segmento de seguros originou-se da idéia de proporcionar as pessoas físicas e jurídicas, por meio de uma estrutura coletiva, um apoio no caso de ocorrerem perdas. Conforme dispõe Fortuna (2005, p. 443), “esse mercado surgiu da necessidade que as pessoas e as empresas têm de se associar para suportar coletivamente as suas perdas individuais.”

Assim, Fortuna (2005, p. 443) considera que,

[...] é possível, após o dano ou a perda (sinistro) de um bem anteriormente segurado e graças ao pagamento antecipado de uma quantia (prêmio) que represente uma pequena parcela do referido bem segurado, receber uma indenização que permita a reposição integral desse bem.

Entende-se por seguro, um “contrato pelo qual uma das partes se obriga, mediante cobrança de prêmio, a indenizar a outra pela ocorrência de determinados eventos ou por eventuais prejuízos previstos nas condições contratuais.” (SUSEP-SUPERINTENDÊNCIA DE SEGUROS PRIVADOS, 2011).

Segundo informações da Susep (2011), a definição de prêmio consiste na “importância paga pelo segurado ou estipulante/proponente à seguradora para que esta assuma o risco a que o segurado está exposto.”

Já em relação ao conceito de sinistro, conforme dispõe a Susep (2011) se trata da “ocorrência do risco coberto, durante o período de vigência do plano de seguro.”

Para Hoji (2009) existem tantos riscos que é difícil precaver-se de todos eles. Entretanto, o autor afirma que os danos financeiros podem ser evitados ou pelo menos suavizados com a contratação de um seguro.

Hoji (2009, p. 136) coloca que “para contratar um seguro, paga-se um prêmio [...] à seguradora para ser indenizado caso ocorra algum sinistro [...]. Assim, caso ocorra algum infortúnio, pelo menos, haverá uma compensação financeira.”

Desta forma, como relata Fortuna (2005) quem decide contratar um seguro, formaliza sua intenção por meio de uma proposta, que após anuência, é convertida em uma apólice.

A apólice de seguro, de acordo com o entendimento de Fortuna (2005, p. 443), “[...] é um contrato de seguro, bilateral, que gera direitos e obrigações de

ambas as partes.” O autor descreve ainda, algumas informações que são definidas por meio da apólice, como: “o bem coberto pelo seguro; a importância segurada; a localização do bem segurado (se for o caso); o período de vigência do seguro; os riscos assumidos pela seguradora e demais condições contratuais.”

Conforme enfatiza Frankenberg (1999, p. 175), deve-se dar muita atenção na escolha de uma companhia seguradora, observando aspectos como confiança, já que estas companhias têm a função de garantir financeiramente os bens de seus segurados. O autor evidencia ainda a forma de atuação das companhias de seguro. Segundo ele, “[...] atuam geralmente através de corretoras de seguros, pessoas físicas ou jurídicas, defensores dos interesses dos segurados, pertencentes aos quadros das companhias seguradoras.”

Assaf Neto (2007, p. 272) informa que “os mercados de seguros, resseguros, capitalização e previdência privada são controlados e fiscalizados pela Superintendência de Seguros Privados [...]”

No Brasil, diferentemente de outros países, as atividades das seguradoras ainda não conquistaram o devido reconhecimento. Com exceção dos seguros de automóveis, a pessoa física ainda não estima a importância dos seguros de vida e de previdência na sua qualidade de vida e segurança patrimonial. (FRANKENBERG, 1999).

O mercado de seguros possui um amplo campo de atuação. Segundo Hoji (2009, p. 136), “existe seguro para quase tudo que possa ser imaginado: vida, educação, saúde, veículos, incêndio, vendaval, danos morais, erros profissionais não intencionais [...]”

Assim, entende-se que os seguros são uma alternativa para evitar ou minimizar os danos financeiros, por meio de uma sistemática de concentração coletiva para suprimentos das perdas individuais. Como existem vários tipos de riscos, há no mercado inúmeras opções para proteger-se.

Na sequência deste texto, serão evidenciadas algumas modalidades de seguro, como os seguros de vida, acidentes pessoais, automóvel e residencial.

2.15.1 Seguro de Vida

O seguro de vida oferece tranquilidade do ponto de vista financeiro para a família que sofre com a perda de seu provedor. Assim, Hoji (2009, p. 137) enfatiza que “caso a sobrevivência da esposa e dos filhos dependa exclusivamente do salário mensal do chefe de família, é recomendável providenciar o seguro de vida em valor suficiente para que a família não passe privações, [...]”

O objetivo do seguro de vida, de acordo com Assaf Neto (2007, p. 273) é “[...] garantir determinado pagamento a um beneficiário indicado em caso de morte do segurado. A cobertura do seguro de vida pode se dar por morte natural ou morte acidental.”

O seguro de vida pode constituir-se de forma individual, em conjunto ou em grupo. Segundo Assaf Neto (2007, p. 273), “o seguro individual protege somente uma pessoa. O seguro em conjunto dá cobertura a mais de uma pessoa, [...]. O seguro em grupo envolve diversas pessoas cobertas por uma única apólice.”

Um fator determinante no valor dos prêmios nesta modalidade de seguros é a faixa etária do segurado.

Frankenberg (1999, p. 180) afirma que “a idade das pessoas tem significativa influência sobre o valor dos prêmios a serem pagos quando do ingresso nessas apólices individuais.” O autor ressalta ainda, que para efeitos de cálculo dos prêmios nesta categoria de seguro, são tomadas como referências estatísticas, que estimam quanto tempo em média às pessoas irão viver, confrontando-se com a faixa etária que possuem no momento que aderem ao plano.

2.15.2 Seguro de Acidentes Pessoais

O seguro de acidentes pessoais, de acordo com Frankenberg (1999, p. 178), “[...] garante ao segurado ou seus beneficiários indenização em caso de morte acidental, invalidez permanente parcial ou total por acidente.”

Adicionalmente a estas coberturas, conforme explica Assaf Neto (2007), esta modalidade de seguro pode cobrir ainda o gasto com despesas médico-hospitalares, além da cobertura de diárias no caso de incapacidade temporária.

Segundo Rocha (2003, p. 111), “as seguradoras definem acidentes pessoais como ocorrências involuntárias, externas, súbitas e violentas, que possam causar lesões corporais, morte ou invalidez permanente.”

Em relação ao pagamento de indenização no caso de invalidez, Rocha (2003, p. 111) enfatiza que “[...] não é necessariamente o valor contratado. As seguradoras trabalham com uma tabela que define as indenizações de acordo com o grau de invalidez causada pelo acidente.”

Frankenberg (1999) ressalta que o seguro de acidentes pessoais é oportuno para trabalhadores autônomos.

No mesmo contexto, Rocha (2003, p. 115) defende que o seguro de acidentes pessoais deve ser avaliado “[...] por qualquer pessoa que não conte com cobertura da empresa em que trabalha (ou da família), dependa das condições físicas para realizar seu trabalho ou, mais que isso, para sua sobrevivência.”

2.15.3 Seguro de Automóvel

A modalidade de seguro de automóvel, na visão de Assaf Neto (2007, p. 273), “cobre o capital investido na aquisição do veículo. O seguro pode cobrir perdas e danos causados por incêndio, roubo e colisão. Pode também prever indenização a prejuízos causados a terceiros decorrentes de acidente.”

Neste seguro, de acordo com o entendimento de Frankenberg (1999, p. 177), “geralmente existe franquia, que é um valor mínimo que o próprio segurado paga de seu bolso quando ocorre um sinistro e que diminui sensivelmente o valor do prêmio anual a ser pago à companhia de seguros.”

Frankenberg (1999) explica que a companhia de seguros leva em consideração, no momento de estimar o valor do prêmio a ser pago pelo segurado, à quantidade de ocorrências de sinistros referentes aos anos de posse. Assim, partindo-se da idéia de que o segurado é um indivíduo diligente, este receberá um desconto, também denominado de bônus.

Conforme Assaf Neto (2007, p. 274),

há dois tipos de seguros de automóveis: seguro pelo valor contratado na apólice; seguro pelo valor de mercado. No seguro pelo valor contratado, o segurado negocia o valor do veículo com a Seguradora. Em caso de sinistro, a indenização é paga por esse valor, aceito pela Seguradora na contratação do seguro. O seguro pelo valor de mercado prevê a indenização pelo valor médio estimado do veículo no mercado.

Os seguros de automóveis apresentam custos elevados, desta forma, é prudente avaliar se é vantajoso adquiri-lo.

Um gasto bem expressivo na vida do brasileiro é representado pelo seguro de automóvel, já que o prêmio de seguro pode chegar a 10% a.a. para alguns modelos de automóveis. O autor ressalta, que se o automóvel representar um dos poucos bens de importância para o investidor e se for fundamental no seu trabalho, e considerando o fato de ele não contar com recursos para compensar uma eventual perda total ou roubo, é sensato contratar o seguro, mesmo que o custo seja elevado. (HOJI, 2009).

2.15.4 Seguro Residencial

O seguro residencial, conforme evidencia Frankenberg (1999, p. 177), “[...] oferece proteção para a residência do segurado, havendo diversas opções, como: incêndio, raio, explosão, danos elétricos, vendaval, furacão, roubo e furto, tornado, granizo, fumaça, vidro etc.”

Devido a esta variedade de coberturas, segundo dispõe a Susep (2011) o seguro residencial é caracterizado como um tipo de seguro compreensivo.

Para fins de seguro, não são caracterizados fenômenos de incêndio: “coisas ou objetos submetidos voluntariamente à ação direta ou indireta do fogo, [...]; combustão espontânea, aquecimento espontâneo ou fermentação; dano elétrico.” (SUSEP, 2011).

Entretanto, estes fenômenos que não são qualificados como incêndios, conforme dados da Susep (2011), podem ser cobertos por intermédio da contratação específica, como a cobertura para danos elétricos, por exemplo.

De acordo com informações da Susep (2011), o seguro residencial pode ser contratado para residências individuais, casas e apartamentos, habituais ou de veraneio.

3 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

A finalidade principal desta pesquisa consiste na composição de um diagnóstico que contemple informações relativas à gestão financeira pessoal dos acadêmicos do curso de Ciências Contábeis das 7^a, 8^a e 9^a fases da UNESC.

O apoio que a ciência contábil pode oferecer para a pessoa física, no gerenciamento de seu patrimônio, foi outra questão que o estudo buscou colocar em evidência, já que atualmente as informações de contabilidade estão mais inclinadas às pessoas jurídicas.

Deste modo, estima-se que este trabalho poderá colaborar para o reconhecimento das contribuições da ciência contábil na esfera das finanças pessoais.

Para realizar o presente estudo, utilizou-se como instrumento de levantamento de dados, o questionário. Este foi aplicado aos acadêmicos, por meio de contato direto.

Na sequência é apresentada a caracterização da população analisada e posteriormente são expostas as informações coletadas por meio da pesquisa de campo.

3.1 Caracterização da População

A UNESC, que possui como missão "educar, por meio do ensino, pesquisa e extensão, para promover a qualidade e a sustentabilidade do ambiente de vida", é uma universidade comunitária, que oferece várias opções de cursos para a comunidade, podendo-se enumerar as modalidades de graduação, tecnologia, especialização e MBA, mestrado, doutorado, colégio de aplicação e cursos de extensão.

Entre os cursos de graduação na área de ciências sociais, encontra-se o curso de ciências contábeis, que dispõe de 36 anos de atividade na região. Neste período, o curso já formou mais de 2.000 profissionais, que são capacitados para atuar nas áreas de contabilidade geral, de custos, de finanças, tributária, fiscal,

empresarial, gerencial, controladoria, auditoria, perícia, contadoria pública, magistério superior, entre outros. Na atualidade, o curso conta com 724 discentes matriculados, segregados em 9 fases.

Participaram desta pesquisa, 110 acadêmicos, que constituem a amostra deste estudo de uma população de 160 pessoas. Assim, identifica-se que a amostra analisada corresponde a 69% do total de acadêmicos matriculados nas fases objeto desta investigação, conforme pode ser visualizado na Tabela 3.

Tabela 3: População e Amostra Investigada

Fase	Nº de acadêmicos matriculados (população)	Respondentes (amostra)	Amostra em %
7ª	59	37	63%
8ª	54	49	91%
9ª	47	24	51%
TOTAL	160	110	69%

3.2 Indicadores Pessoais dos Pesquisados

Nesta seção estão dispostas as informações referentes aos dados pessoais da amostra pesquisada, contemplando aspectos como a faixa etária e o gênero dos pesquisados.

a) Faixa Etária

Por meio do Gráfico 1, identifica-se a faixa etária dos acadêmicos envolvidos na pesquisa.

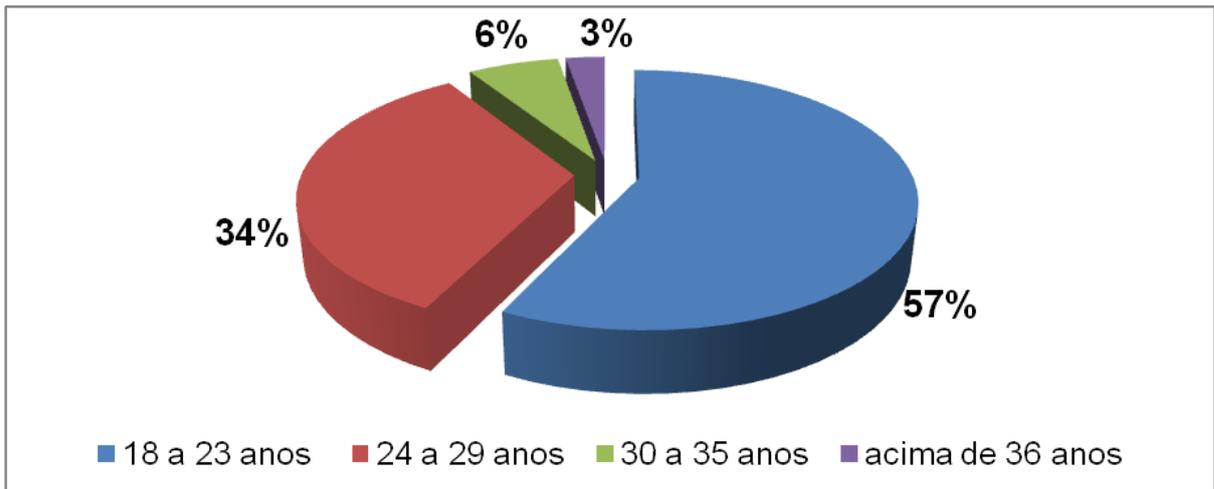


Gráfico 1: A Faixa etária dos acadêmicos.

Fonte: Elaborado pela autora.

Observa-se que grande parte dos acadêmicos encontra-se na faixa etária de 18 a 23 anos, representados por 57% da amostra. Outra faixa que concentra um número significativo de alunos compreende 34% dos pesquisados, que possuem de 24 a 29 anos. O percentual restante (9%) abrange um grupo composto por acadêmicos com idade igual ou superior a 30 anos, sendo que apenas 1/3 deste, está acima de 36 anos.

Desta forma, identifica-se que os pesquisados constituem um grupo jovem.

b) Gênero

A ilustração a seguir evidencia a proporção das pessoas pesquisadas quanto ao gênero.

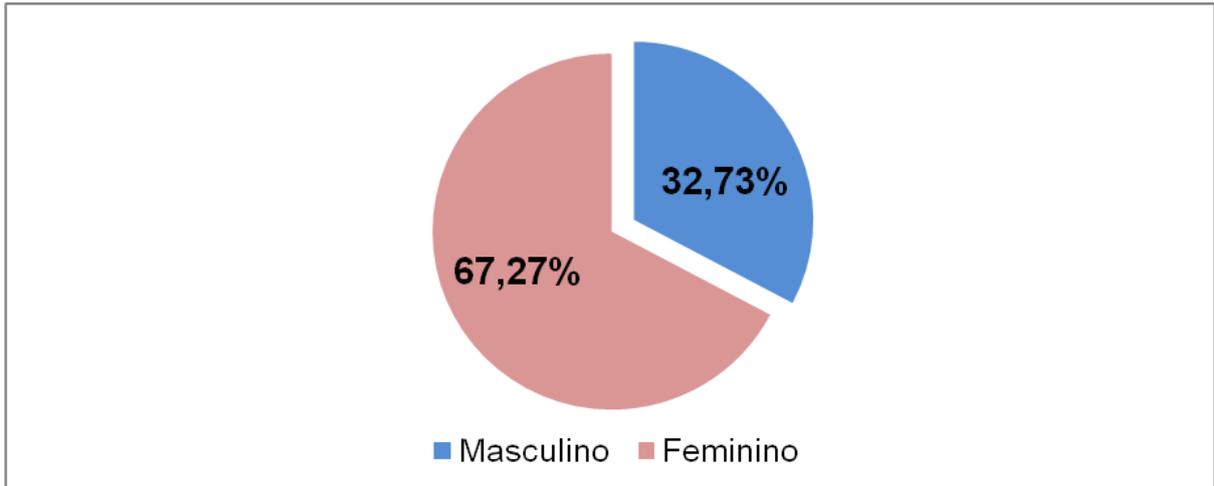


Gráfico 2: O gênero dos pesquisados.

Fonte: Elaborado pela autora.

Diante das informações apresentadas, verifica-se uma predominância do público feminino no grupo pesquisado, já que este gênero responde por 67% do total da amostra, cabendo à fatia restante de praticamente 33%, ao gênero masculino.

Assim, percebe-se que o universo da contabilidade está interessando cada vez mais às mulheres, em contraste com um cenário de alguns anos atrás, onde o campo profissional era composto em geral pelo público masculino.

3.3 Indicadores de Renda

Neste tópico, serão evidenciados os indicadores de renda dos acadêmicos, obtidos por meio de questionamentos referentes à fonte e a faixa de renda dos investigados.

a) Fonte de Renda

Na sequência, pode-se visualizar por meio do Gráfico 3, os dados levantados em relação à fonte de renda dos pesquisados.

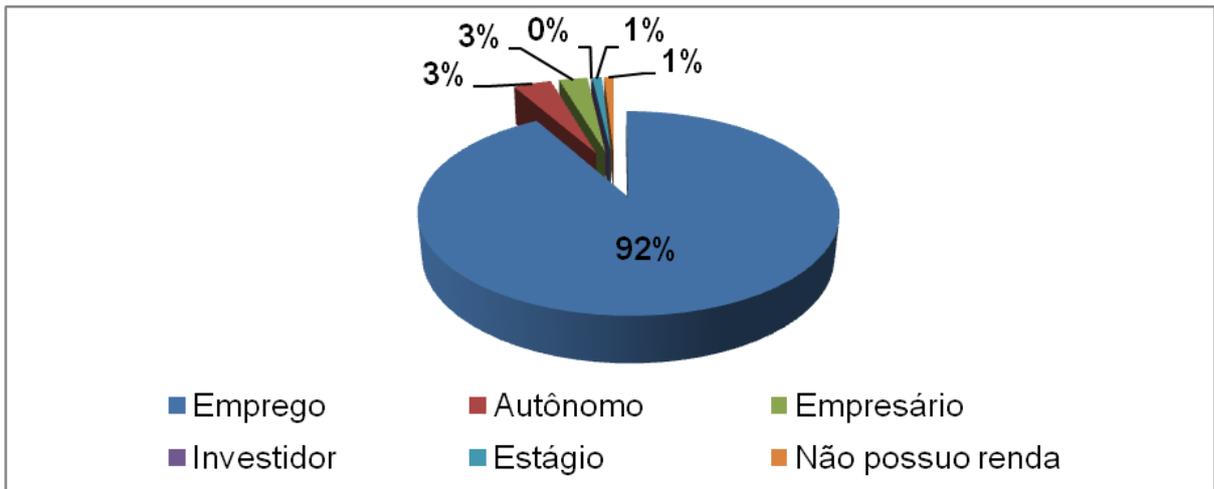


Gráfico 3: A fonte de renda da amostra.

Fonte: Elaborado pela autora.

A ilustração evidencia que a maior parte da amostra pesquisada, ou seja, 92%, auferem renda por meio de vínculo empregatício. Em seguida, percebe-se que os autônomos e os empresários compartilham do mesmo percentual, com 3% cada um, da amostra pesquisada.

Em todo o grupo questionado, não houve ninguém que se qualificou como investidor. No entanto, houve aqueles que relataram por intermédio do campo Outros, que obtêm renda por meio de estágio (1%), e apenas uma pessoa declarou que não possui renda (1%), evidenciando um alto nível de empregabilidade dos profissionais contábeis.

Por meio das informações apresentadas, pode-se concluir que grande parte da amostra pesquisada trabalha pelo dinheiro, já que são representados por empregados e autônomos. Os empresários, que dispõem da condição do dinheiro trabalhando por eles, são poucos, evidenciando que este grupo não possui característica empreendedora.

b) Faixa de Renda Pessoal

Com os questionamentos, tornou-se possível o reconhecimento da faixa de renda pessoal dos acadêmicos investigados.

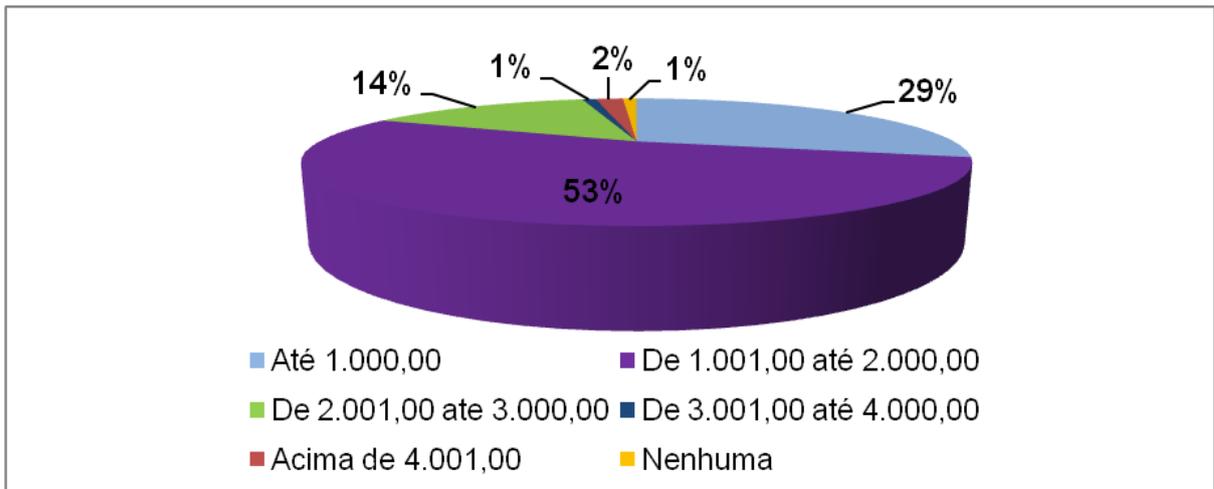


Gráfico 4: A faixa de renda pessoal dos discentes.

Fonte: Elaborado pela autora.

Assim, por meio das informações dispostas no Gráfico 4, observa-se que a maior parte da amostra, ou seja, 53%, recebe a importância compreendida de 1.001,00 até 2.000,00 reais, seguido de um grupo representado por 29%, que recebe uma quantia inferior a 1.000 reais. Uma pequena parcela dos pesquisados (14%) auferem uma renda compreendida de 2.001,00 até 3.000,00 reais, e apenas 2% das pessoas investigadas, recebem acima de 4.001,00 reais, havendo ainda 1% dos acadêmicos que relataram receber de 3.001,00 até 4.000,00 reais. Somente 1% da amostra estudada não dispõe de faixa de renda alguma.

Considerando que o público pesquisado é considerado um grupo jovem, deduzindo-se desta forma, que não dispõem de muita experiência profissional, a média de renda auferida por eles encontra-se em um patamar razoável.

3.4 Educação Financeira

Os aspectos relacionados à educação financeira são abordados nesta seção, por meio da exposição dos resultados coletados com as indagações referentes a este tema, no âmbito familiar, e na apuração do conhecimento dos produtos financeiros.

a) A Educação Financeira no Ambiente Familiar

O sexto questionamento buscou verificar se os acadêmicos pesquisados receberam informações, de natureza financeira, em seu ambiente familiar durante o seu desenvolvimento pessoal. Os dados obtidos estão representados no Gráfico 5.

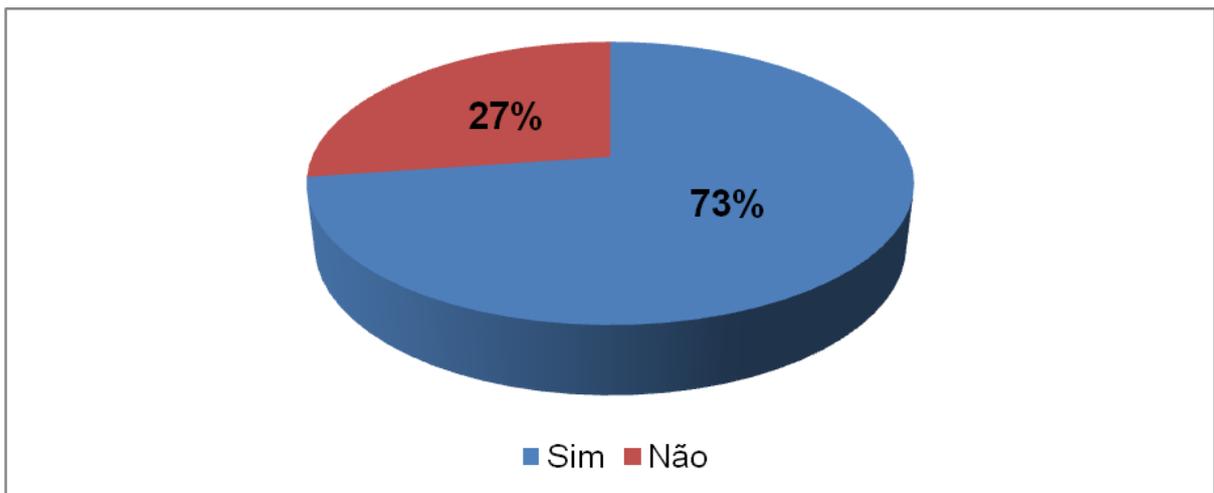


Gráfico 5: A educação recebida no ambiente familiar dos investigados.

Fonte: Elaborado pela autora.

Pode-se observar na ilustração que 73% dos investigados considera que recebeu informações financeiras de seus familiares, enquanto que 27% revelaram que não tiveram acesso a educação financeira no âmbito familiar.

Diante dos resultados observados, identifica-se que grande parte dos acadêmicos avalia que obteve educação financeira por meio de seus familiares.

b) O Conhecimento dos Produtos Financeiros

Com o propósito de averiguar o conhecimento da amostra pesquisada em relação aos principais produtos financeiros disponíveis no mercado, foi elaborado um questionamento com este conteúdo, cujos resultados podem ser conferidos por meio do Gráfico 6. Ressalta-se que no preenchimento desta questão, os acadêmicos poderiam optar por mais de uma das alternativas.

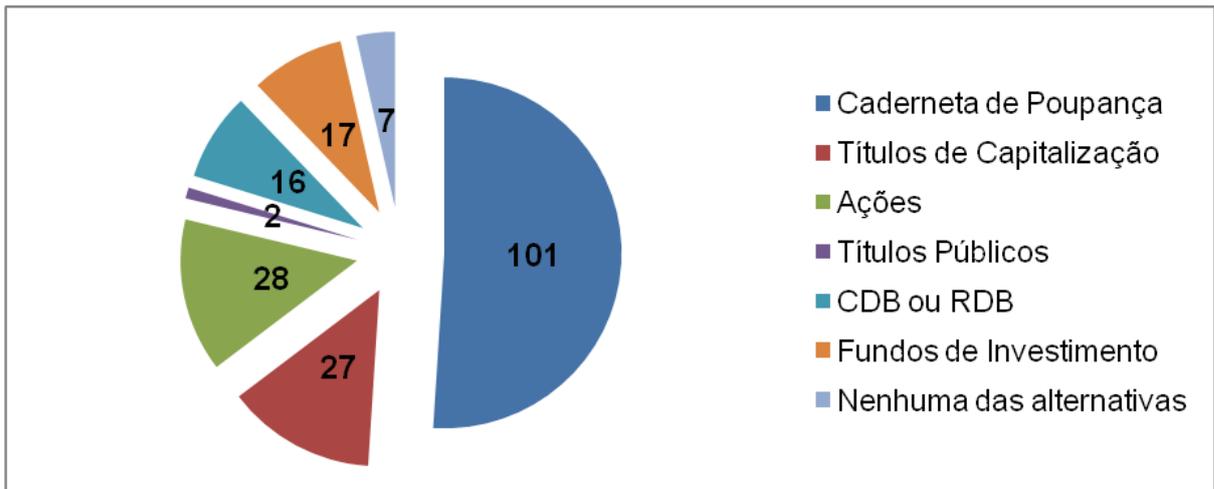


Gráfico 6: O conhecimento dos acadêmicos referente aos produtos financeiros.

Fonte: Elaborado pela autora.

A caderneta de poupança é a mais conhecida entre os acadêmicos analisados, já que 101 deles afirmaram conhecer este produto.

Ordenadamente, descreve-se a seguir, o número de pessoas e o respectivo produto que estas afirmam conhecer, considerando uma sequência decrescente dos pesquisados, têm-se os seguintes resultados: ações (28), títulos de capitalização (27), fundos de investimento (17), os CDB ou RDB (16), nenhuma das alternativas (7) e os títulos públicos (2).

Por meio das informações obtidas, fica claro que a caderneta de poupança é o produto mais tradicional entre os investigados, e quanto aos demais produtos, é notória a carência de conhecimento dos pesquisados.

Diante destes resultados, estima-se a necessidade do grupo pesquisado, em buscar conhecimentos relacionados ao mercado financeiro.

3.5 Planejamento e Controle Financeiro Pessoal

Nesta seção apontam-se as principais características dos pesquisados em relação ao planejamento e controle de suas finanças.

Desta forma, são demonstrados os resultados da investigação quanto aos objetivos, planejamento da aposentadoria, investimentos, seguros, financiamento,

equilíbrio entre gastos e renda, utilização de ferramentas na projeção do orçamento, prazo para a previsão orçamentária e controle do fluxo de caixa.

a) Objetivos

Foram elaboradas duas questões com o intuito de averiguar: se os acadêmicos investigados têm o hábito de estabelecer objetivos em sua vida financeira; e em caso positivo, identificar se estes objetivos contemplam os prazos: curto; médio e longo. Para esta última questão, os acadêmicos poderiam assinalar mais de uma das alternativas. As respostas obtidas foram dispostas respectivamente no Gráfico 7.

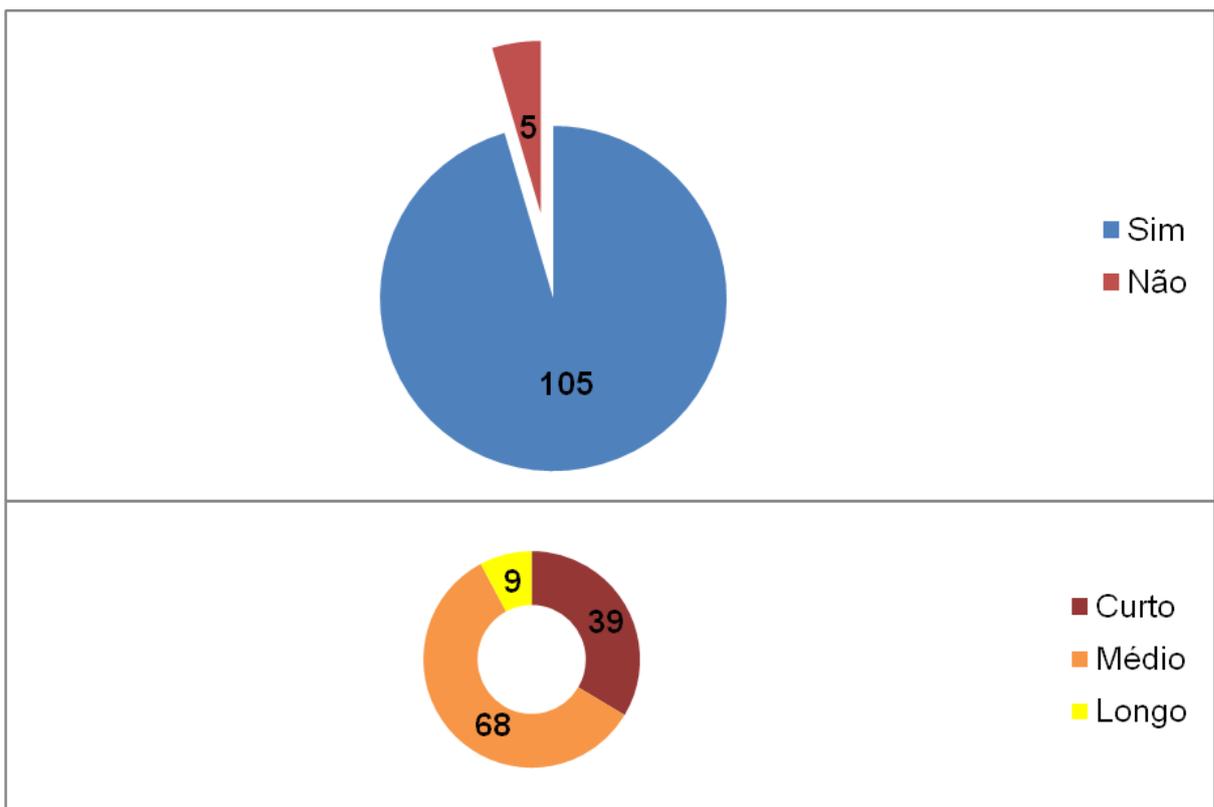


Gráfico 7: O estabelecimento de objetivos e de prazos no planejamento financeiro dos pesquisados.

Fonte: Elaborado pela autora.

Uma quantidade de 105 pessoas revelou que estabelecem objetivos, enquanto que 5 afirmaram que não estimam objetivo algum no decorrer de sua trajetória financeira.

Entre aqueles que instituem objetivos, 68 tomam como referência o médio prazo, que compreende o período de 1 a 5 anos, 39 o curto, que corresponde a um período de até 1 ano e apenas 9 pessoas costumam estabelecer objetivos para um prazo superior a 5 anos, caracterizado como longo.

Esta indagação evidenciou que um número bem expressivo da amostra estudada se preocupa com o estabelecimento de objetivos em suas finanças pessoais, com destaque para o médio prazo.

b) Aposentadoria

A pesquisa também buscou apurar a quantidade de acadêmicos que já planejou a aposentadoria, além de identificar, os produtos que estes, em caso de já possuírem um planejamento, utilizam para colocar em prática este plano. Salienta-se que na pesquisa quanto aos meios de execução do plano de aposentadoria, os investigados poderiam responder a mais de uma das opções. As respostas podem ser visualizadas por meio do Gráfico 8.

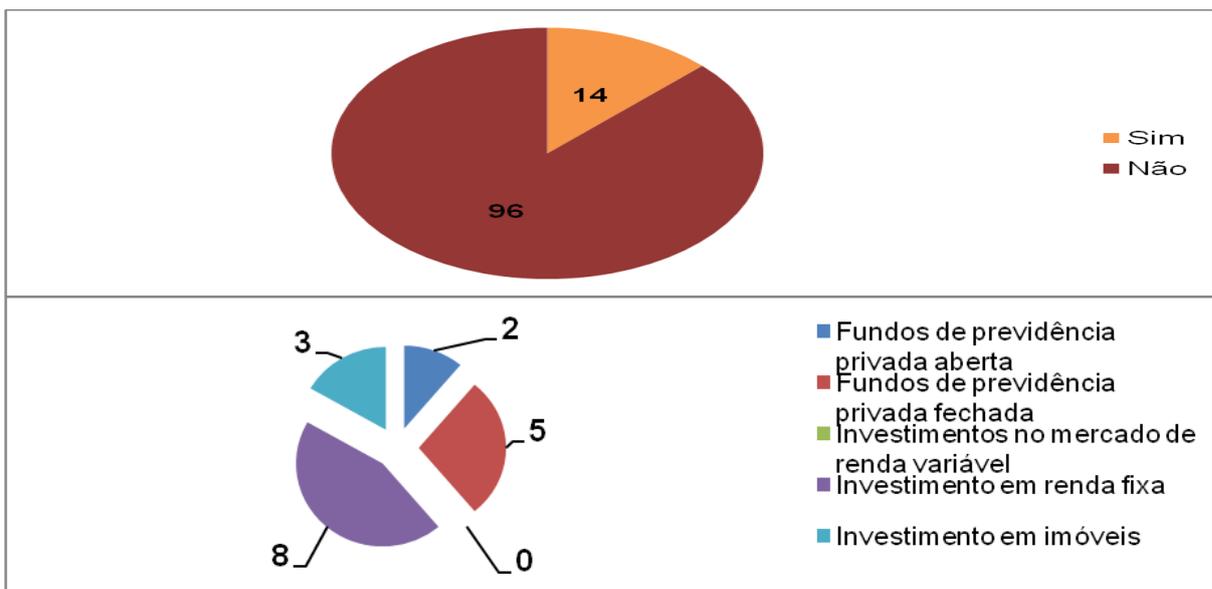


Gráfico 8: O planejamento da aposentadoria dos acadêmicos e sua forma de execução.

Fonte: Elaborado pela autora.

A grande maioria dos pesquisados, ou seja, 96 acadêmicos, ainda não planejou sua aposentadoria, em contrapartida, apenas 14 pessoas mencionaram já ter efetuado este plano.

Entre os que afirmaram já possuir um planejamento, foi indagado sobre os aspectos pertinentes a execução deste plano, buscando-se identificar o modo como eles estimam alcançar seus objetivos em relação ao tema em questão.

Assim, verificou-se que 8 acadêmicos desta amostra executam seu plano por meio de investimentos em renda fixa, seguido por 5 pesquisados que aplicam em fundos de previdência privada fechada. Outra parte dos acadêmicos (3) realizam investimentos em imóveis, e somente 2 investem em fundos de previdência privada aberta.

Entre as opções relacionadas estavam ainda os investimentos em renda variável, porém observa-se que nenhum dos pesquisados segue este caminho para alcançar seu plano. Havia ainda a opção outros, visando identificar possíveis outras formas de planejamento, entretanto, conforme os resultados apontados, não há acadêmicos que possuem outras formas de planificação de aposentadoria.

Por meio da pesquisa, constata-se que a maioria dos acadêmicos ainda não tem muito interesse no planejamento de suas aposentadorias. Um fator que pode justificar esse resultado é a faixa etária dos investigados, que se apresenta bem jovem, a maioria entre 18 a 23 anos, ou seja, no início de suas carreiras profissionais e também no começo de sua trajetória com as finanças pessoais.

Contudo, deve-se ressaltar a importância de começar este tipo de planejamento cedo, pois desta forma, será menos oneroso conquistar os objetivos.

c) Investimentos

A ilustração subsequente, demonstra os percentuais que a amostra analisada costuma destinar aos investimentos.

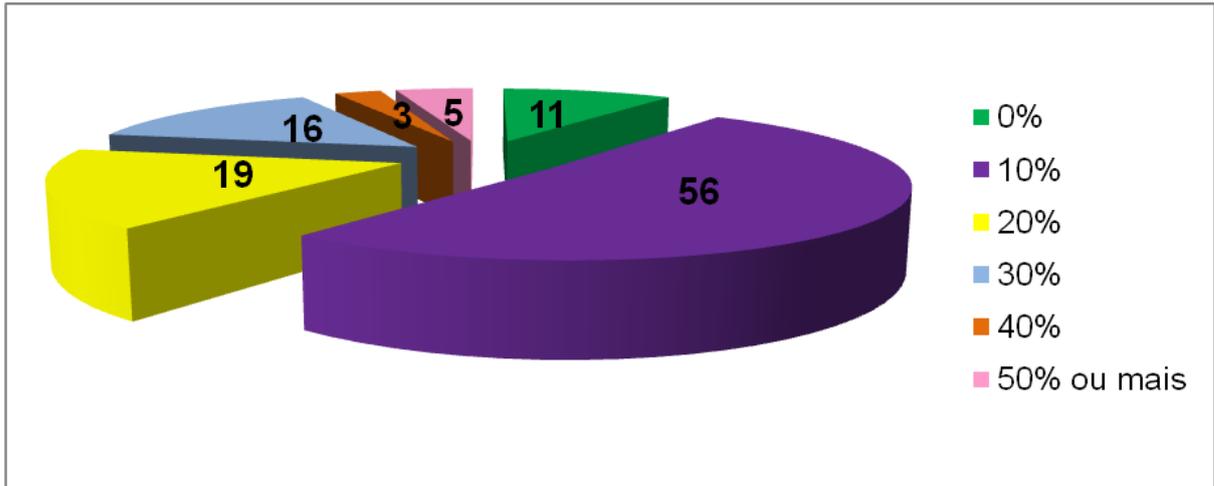


Gráfico 9: O percentual da renda dos alunos destinados a investimentos.

Fonte: Elaborado pela autora.

O Gráfico 9 evidencia que um número relevante dos acadêmicos investigados, ou seja, 56, investem apenas 10% de sua renda, enquanto que 19 pessoas costumam investir 20% de seus ganhos. Dezesesseis pessoas relataram ainda que destinam 30% de seus recursos a investimentos, havendo ainda aqueles (3) e (5) indivíduos que investem 40% e 50% respectivamente. Houve ainda 11 pessoas que admitiram não realizar investimentos.

Com os dados obtidos, estima-se que a maior parcela da receita das pessoas pesquisadas é consumida por gastos, já que a grande maioria (56) revelou investir apenas 10% de suas receitas, desta forma, deduz-se que 90% da renda deste grupo é destinada aos gastos.

Porém deve-se ressaltar que, como a população investigada está em fase de desenvolvimento acadêmico, acredita-se que um percentual expressivo de sua renda seja consumido para o subsídio de seus estudos.

d) Seguros

Com o intuito de estimar a quantidade de acadêmicos que possuem ou não alguma espécie de seguro, questionou-se se estes possuíam seguro de vida, de acidentes pessoais, de automóvel, residencial ou outras modalidades de seguros, bem como se não possuíam seguro algum. Destaca-se que os investigados

poderiam se fosse o caso, responder a mais de uma das alternativas. Os resultados obtidos estão dispostos no Gráfico 10.

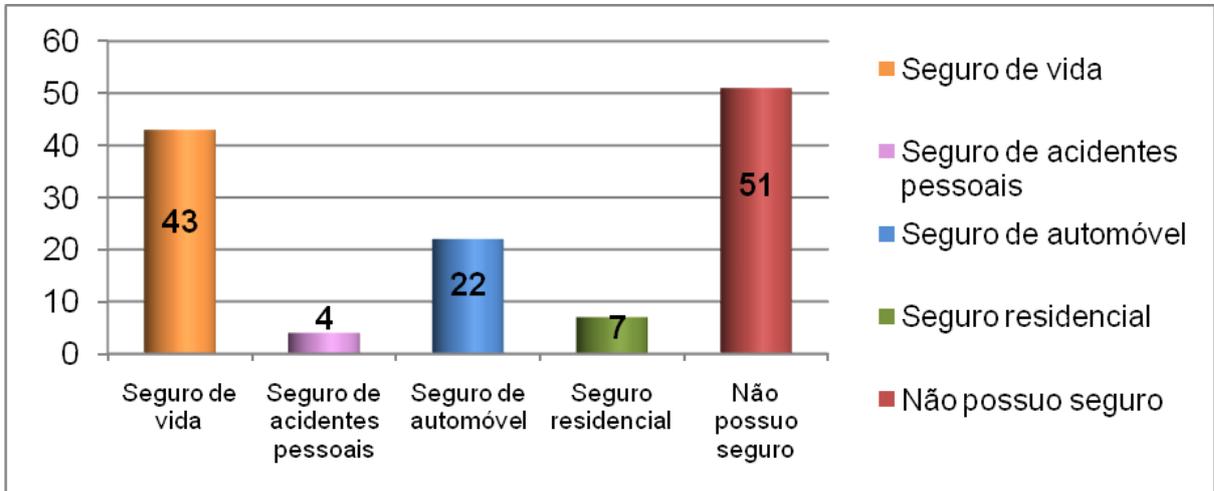


Gráfico 10: As modalidades de seguro contratadas pelos investigados.

Fonte: Elaborado pela autora.

Por meio da ilustração, percebe-se que um número bem expressivo de participantes da pesquisa (51) não conta com nenhuma modalidade de seguro. Entre os demais, identifica-se uma quantidade de 43 acadêmicos que têm seguro de vida, seguido de 22 pessoas que dispõem de seguro de automóvel, 7 que possuem seguro residencial e finalmente, apenas 4 pesquisados que relataram possuir seguro de acidentes pessoais.

Este resultado aponta que a maior parte dos pesquisados não conta com as variadas formas de seguro existentes no mercado para o amparo de suas finanças.

e) Financiamento

Com o objetivo de identificar o número de acadêmicos que possuem financiamentos imobiliários e/ou de automóveis, foi elaborada uma pergunta com este conteúdo no questionário. As respostas obtidas apresentam-se no Gráfico 11.

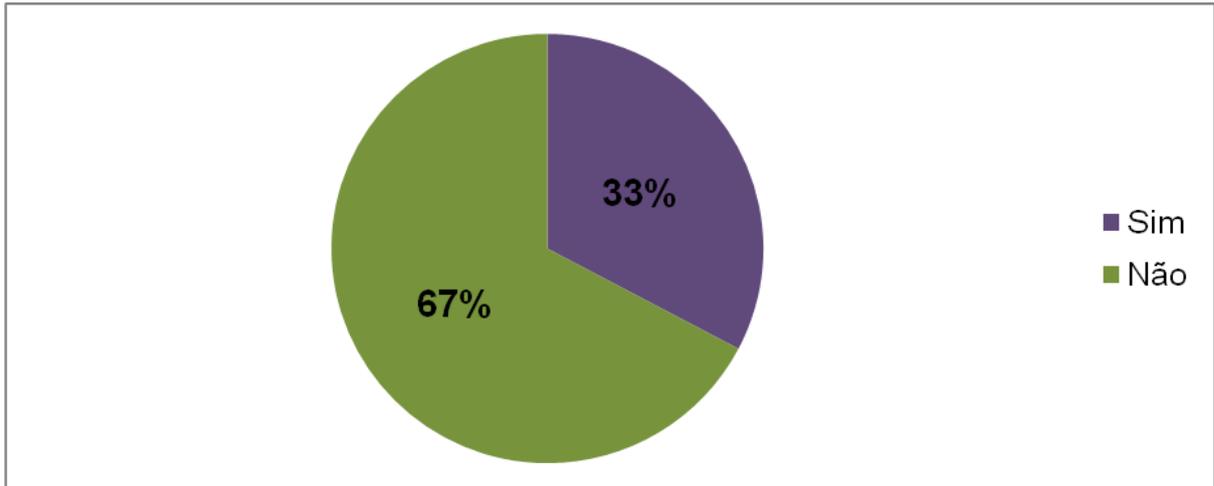


Gráfico 11: O percentual de adesão dos acadêmicos aos financiamentos imobiliário e/ou de automóvel.

Fonte: Elaborado pela autora.

Verifica-se que uma grande parcela da população pesquisada (67%) não possui as duas espécies de financiamento questionadas. O restante, cerca de 33%, afirmam que possuem financiamento imobiliário e/ou de automóvel.

Diante do resultado alcançado, estima-se que a maioria dos acadêmicos não têm suas rendas comprometidas com o pagamento de um gasto fixo mensal, como um financiamento imobiliário ou de automóvel.

f) Equilíbrio entre Gastos e Renda

Para identificar a existência ou não de equilíbrio entre renda e gastos na vida financeira dos acadêmicos investigados, questionou-se se as receitas auferidas por eles eram suficientes para suprir as suas despesas. Posteriormente, para aqueles que relataram que não eram auto-suficientes, indagou-se quais eram as fontes que estes recorriam para equilibrar seu orçamento. Para esta questão, os acadêmicos poderiam responder a mais de uma das alternativas. O resultado alcançado pode ser visto por meio do Gráfico 12.

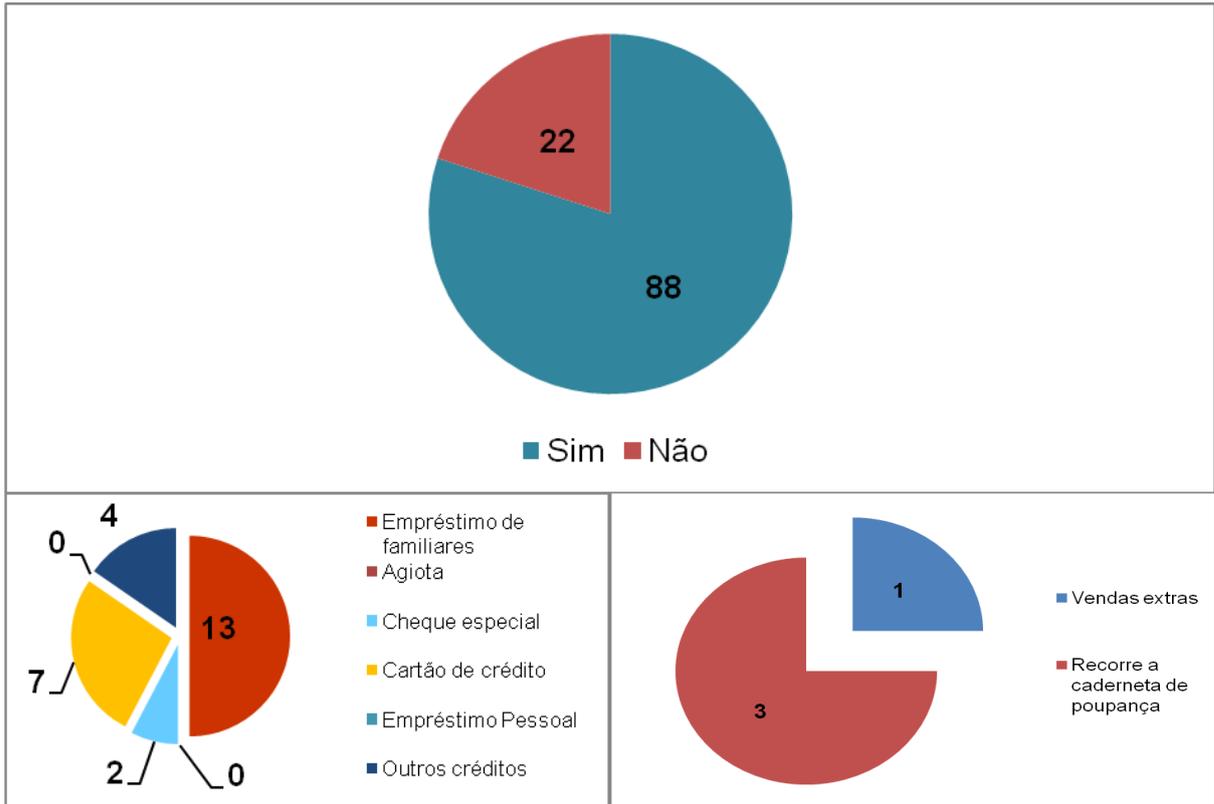


Gráfico 12: O equilíbrio entre gastos e renda dos pesquisados.

Fonte: Elaborado pela autora.

Grande parte dos pesquisados (88) afirmam que seus gastos estão em conformidade com as suas receitas. Já 22 dos acadêmicos admitiram que sua renda não é suficiente para sustentar seu padrão de consumo.

Assim, as pessoas que precisam equilibrar seu orçamento, necessitam recorrer a outras fontes de recursos. Neste sentido, verificou-se que entre os acadêmicos que precisam deste auxílio financeiro, 13 recorrem a empréstimos de familiares, 7 utilizam o cartão de crédito e 2 fazem uso do cheque especial.

Foi apresentada no questionário, a alternativa outros créditos, com a finalidade de averiguar as demais formas de empréstimos procuradas para o reestabelecimento do equilíbrio orçamentário dos acadêmicos. A partir desta condição, verificou-se que 3 pesquisados, quando se deparam com a situação de déficit, utilizam a caderneta de poupança para suprir seus gastos. Outra fonte de recursos apontada, não está relacionada a empréstimos, e sim ao incremento na renda, como as vendas extras, representado por 1 acadêmico.

Foram levantadas com esta indagação outras duas possibilidades de fonte de recursos: o empréstimo pessoal e o empréstimo de dinheiro por intermédio

de agiotas. No entanto constatou-se que nenhum dos investigados utilizam esses meios para equilibrar seu orçamento.

Deste modo, identifica-se que a maioria da população analisada dispõe de uma situação de equilíbrio em relação ao seu orçamento.

Referente aos acadêmicos em condição oposta, verifica-se que o apoio dos familiares é essencial para que o equilíbrio orçamentário seja alcançado.

g) A Utilização de Ferramentas na Projeção do Orçamento

Foi aplicado um questionamento, com o intuito de investigar se os acadêmicos fazem uso ou não de alguma ferramenta para projetar seu orçamento. Para aqueles que repondiam de forma positiva para esta indagação, questionou-se quais eram esses instrumentos. Salienta-se que os pesquisados poderiam descrever mais de uma ferramenta, se fosse o caso. Os dados obtidos estão dispostos no Gráfico 13.

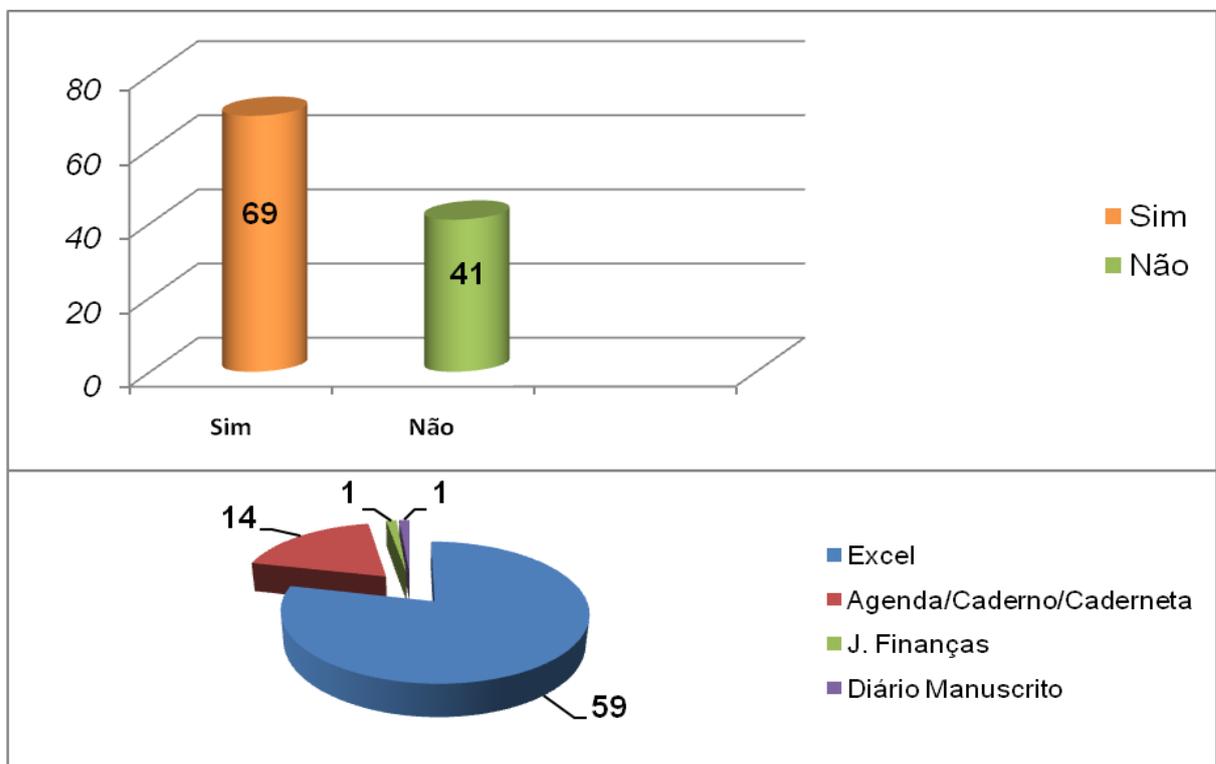


Gráfico 13: A Utilização de Ferramentas na Projeção do Orçamento dos discentes.

Fonte: Elaborado pela autora.

Por meio dos resultados apresentados, percebe-se que a maioria da amostra (69) costuma utilizar alguma ferramenta para auxílio na projeção de seu orçamento. De modo adverso, 41 pessoas afirmaram não fazer uso de nenhum instrumento.

Contudo, entre a população que admite o apoio de alguma ferramenta na previsão de seu orçamento, uma quantia expressiva (59) relatam que utilizam o programa Excel. De modo mais simples, outros fazem esta projeção por meio de cadernos/agendas/cadernetas (14). Outros instrumentos identificados neste processo, consistem no software “J. Finanças” e no diário manuscrito, ambos representados por 1 acadêmico cada.

Logo, observa-se que a maior parte dos investigados procura o auxílio de ferramentas para realizar a projeção de seu orçamento, com ênfase no programa Excel.

h) Prazo da Previsão Orçamentária

Foi indagado aos acadêmicos que realizam a projeção de seu orçamento pessoal, o período que eles consideram nesta previsão, sendo dispostas as opções: semanal; mensal; trimestral; anual; e outros. Ressalta-se que nesta questão, os acadêmicos poderiam responder a mais de uma das opções apresentadas. Os efeitos podem ser conferidos no Gráfico 14.

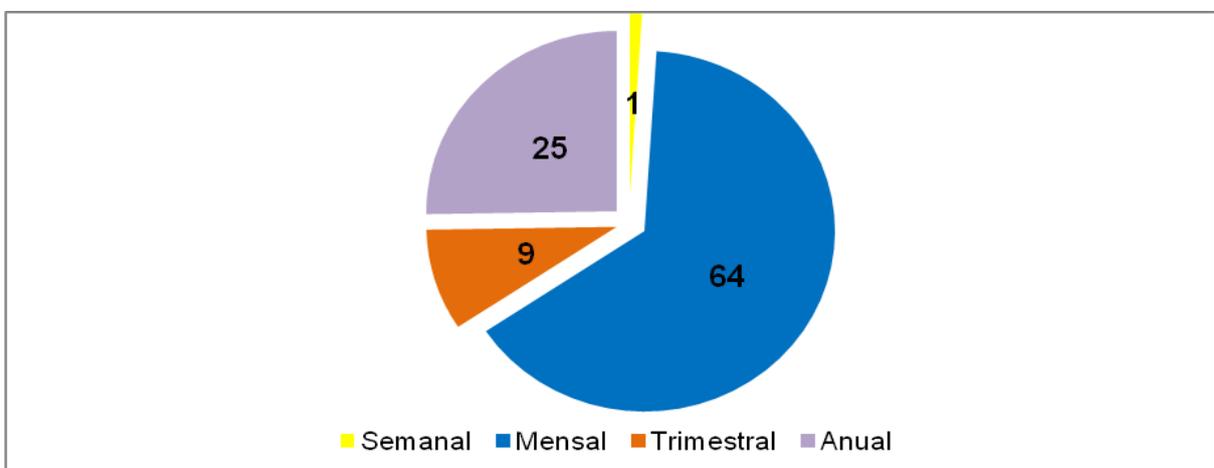


Gráfico 14: O prazo da previsão orçamentária dos pesquisados.

Fonte: Elaborado pela autora.

Observa-se que a maior parte dos pesquisados (64) prevê seu orçamento para o prazo mensal. Logo em seguida, verifica-se que 25 dos acadêmicos fazem a projeção para o ano inteiro. A quantidade restante, cerca de 10 pessoas, dispostas em grupos de 9 e 1 pessoas, consideram o prazo trimestral e semanal respectivamente.

Assim, identifica-se que uma parcela significativa dos pesquisados, realiza a previsão de suas receitas e gastos para o período mensal, havendo ainda um grupo considerável que realiza a projeção para um prazo anual. Deste modo, são poucos os acadêmicos que fazem esta estimativa para um prazo menor, como o semanal e o trimestral.

i) O Controle de Fluxo de Caixa

Em relação ao fluxo de caixa dos investigados, buscou-se por meio do questionário, averiguar se os mesmos efetuam o controle/organização das entradas e saídas de seus recursos. O resultado obtido pode ser visualizado no Gráfico 15.

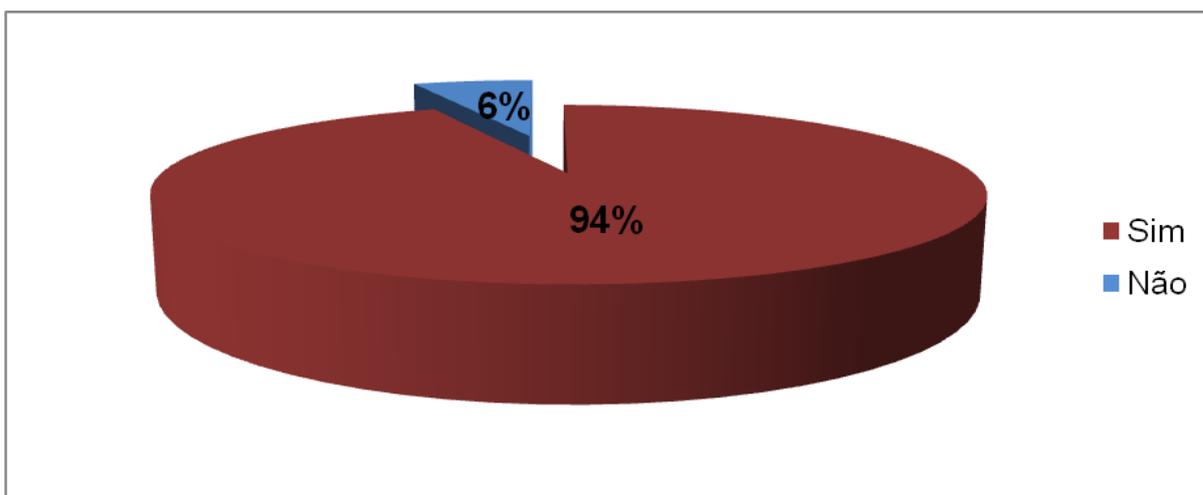


Gráfico 15: O controle de fluxo de caixa dos acadêmicos.

Fonte: Elaborado pela autora.

A ilustração evidencia um resultado bastante positivo, tendo em vista que demonstra que quase todos os acadêmicos (94%) possuem o hábito de controlar/organizar seu fluxo financeiro. Sendo assim, conforme evidenciado, apenas

6% dos pesquisados revelaram que não possuem controle em relação a sua movimentação de recursos.

Desta forma, pode-se verificar que a maioria dos acadêmicos possui o controle dos recursos que movimentam seu fluxo financeiro.

3.6 A Aplicação das Ferramentas Contábeis no Planejamento e Controle Financeiro Pessoal

Este tópico reúne as informações coletadas referentes a utilização das metodologias contábeis para fins de planejamento e controle da gestão financeira pessoal. A seção apresenta ainda a visão dos acadêmicos em relação a contribuição da contabilidade no campo das finanças da pessoa física, e suas expectativas quanto a aplicação dos conhecimentos contábeis adquiridos na academia em sua vida financeira.

a) Utilização das Ferramentas Contábeis

Com o propósito de evidenciar os instrumentos contábeis que podem amparar a pessoa física em sua gestão financeira, foi questionado aos acadêmicos, se estes utilizam em seu planejamento financeiro pessoal, algumas das ferramentas da ciência contábil, como o orçamento, fluxo de caixa, DRE e o balanço patrimonial.

Na sequência, para se ter uma noção mais exata da aplicabilidade destes instrumentos, foi solicitado aos pesquisados que afirmaram fazer uso de algumas destas ferramentas, para que enumerassem quais delas eles aplicavam em sua gestão financeira, deste modo, enfatiza-se que os pesquisados poderiam optar por mais de uma das alternativas.

As informações obtidas com estas indagações estão representados no Gráfico 16.

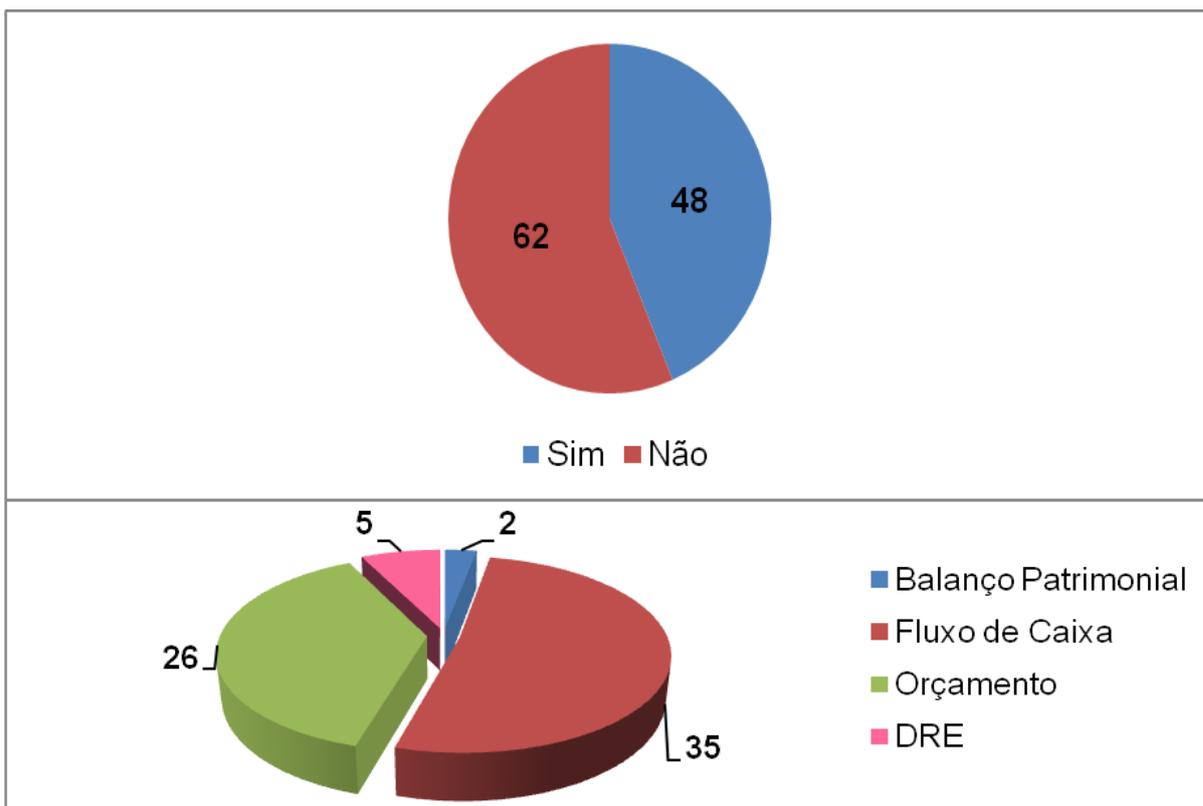


Gráfico 16: A utilização das ferramentas contábeis pelos investigados.

Fonte: Elaborado pela autora.

Como pode-se observar, a aplicabilidade da ciência contábil no gerenciamento das finanças das pessoas físicas, é uma prática que não é muito difundida entre os acadêmicos.

A ilustração indica que 62 pessoas da população pesquisada não utiliza as ferramentas contábeis para auxiliar na gestão de seus patrimônios individuais. Já 48 dos pesquisados, asseguraram que realizam a aplicação destes instrumentos em suas finanças.

Percebe-se que a ferramenta contábil mais utilizada entre os participantes da pesquisa é o fluxo de caixa (35), e em seguida o mais aplicado é o orçamento (26). Já o DRE é representado por uma quantidade de 5 acadêmicos, enquanto que o balanço patrimonial apresenta um número menos significativo ainda, com cerca de 2 pessoas.

Desta forma, consta-se que ainda não foi dado o devido reconhecimento à aplicabilidade da ciência contábil no campo das finanças pessoais, sendo que esta situação é vista até mesmo nas fases finais do curso de ciências contábeis.

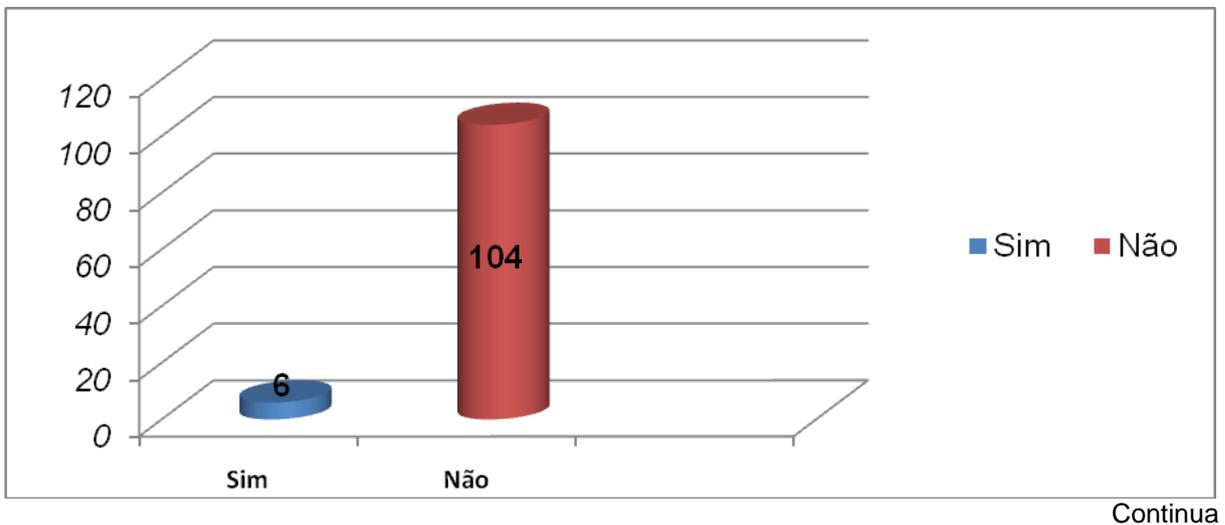
Assim, um ponto que pode estimular a carência de utilização das ferramentas contábeis na esfera das finanças pessoais, é o fato de os próprios

profissionais de contabilidade não avaliarem a aplicação destas ferramentas em um universo pessoal, apenas em campo empresarial.

b) Análise das Demonstrações Contábeis

Ainda buscando-se verificar a aplicabilidade das informações contábeis nas finanças pessoais, questionou-se aos acadêmicos, se estes costumavam realizar as análises vertical/ horizontal ou faziam uso de alguns indicadores financeiros (liquidez, endividamento/poupança/cobertura das despesas mensais) no planejamento e controle de sua vida pessoal.

Para responder a esta pergunta, além de responderem se fazem ou não uso de alguns destes métodos, foi solicitado aos investigados cuja a resposta foi positiva, que descrevessem quais modalidades de técnicas analíticas, estes utilizavam. As respostas para esta questão estão consolidadas no Gráfico 17.



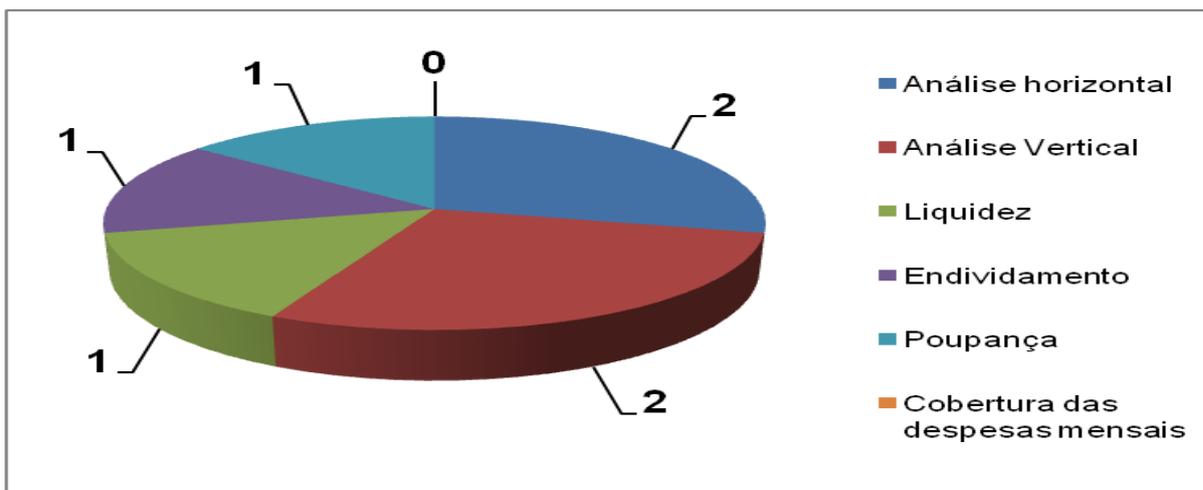


Gráfico 17: O uso da análise das demonstrações contábeis no planejamento e controle financeiro dos discentes.

Fonte: Elaborado pela autora.

Diante dos resultados expostos, observa-se que a grande maioria da população pesquisada (104) não utilizam destas informações em sua gestão financeira. Apenas 6 indivíduos afirmaram realizar alguma modalidade de análise das demonstrações contábeis.

Entre aqueles que mencionaram efetuar alguma forma de análise, o gráfico evidencia que tanto as análises horizontal e vertical, são aplicadas por 2 acadêmicos cada uma. Já entre os índices de liquidez, endividamento e poupança, constata-se que há um acadêmico para cada uma dessas modalidades. Em relação ao indicador de cobertura das despesas mensais, examina-se que nenhum dos acadêmicos pesquisados faz uso deste método.

O resultado deste questionamento, aponta que estas técnicas contábeis são pouco exploradas no âmbito financeiro pessoal. Além disso, demonstra que os acadêmicos, que supõem-se têm conhecimento destas técnicas, não as aplicam em sua vida pessoal.

c) A Contribuição da Ciência Contábil no Campo das Finanças Pessoais na Concepção dos Acadêmicos

Quando questionados sobre a contribuição que a contabilidade pode oferecer à pessoa física em seu planejamento financeiro, os acadêmicos demonstraram uma visão bem sólida quanto a esta questão. O Gráfico 18, apresenta o resultado coletado.

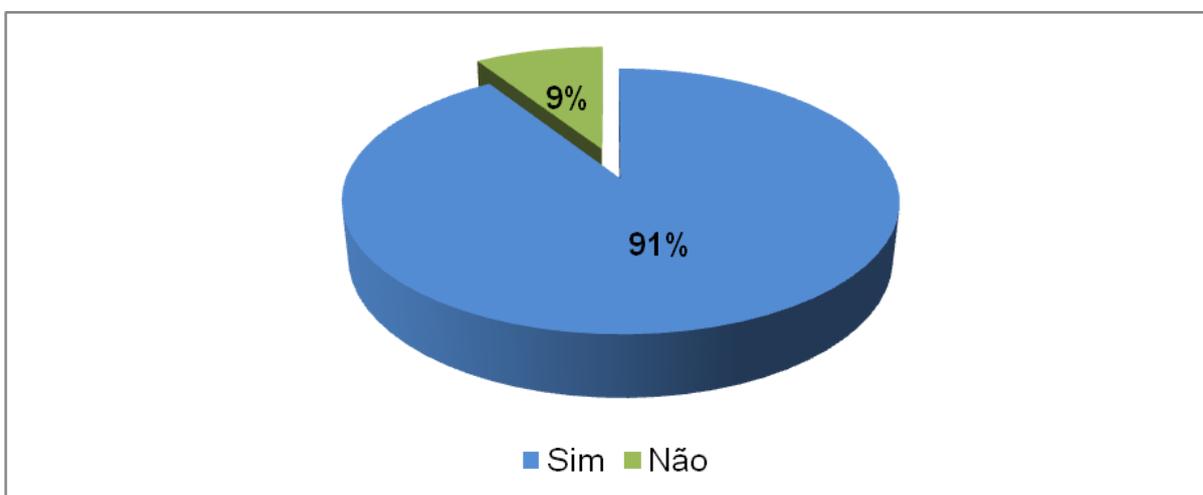


Gráfico 18: A contribuição da ciência contábil no campo das finanças pessoais na concepção dos acadêmicos.

Fonte: Elaborado pela autora.

Grande parte dos acadêmicos (91%) afirmaram que a ciência contábil pode amparar as pessoas no gerenciamento de suas finanças, e apenas 9% manifestaram opinião contrária.

Sendo assim, observa-se que os acadêmicos percebem a contribuição que a ciência contábil pode proporcionar no âmbito das finanças pessoais, embora, como já visto nos questionamentos anteriores, uma parcela notória dos acadêmicos não aproveita deste apoio em suas próprias finanças.

d) A Utilização do Conhecimento Contábil Acadêmico na Trajetória Financeira dos Investigados

Com a finalidade de estimar a utilidade dos conhecimentos contábeis obtidos na academia na área de finanças dos pesquisados, foi indagado se os mesmos avaliavam, se as informações estudadas na academia poderiam ajudá-los em sua gestão financeira. As respostas levantadas estão dispostas no Gráfico 19.

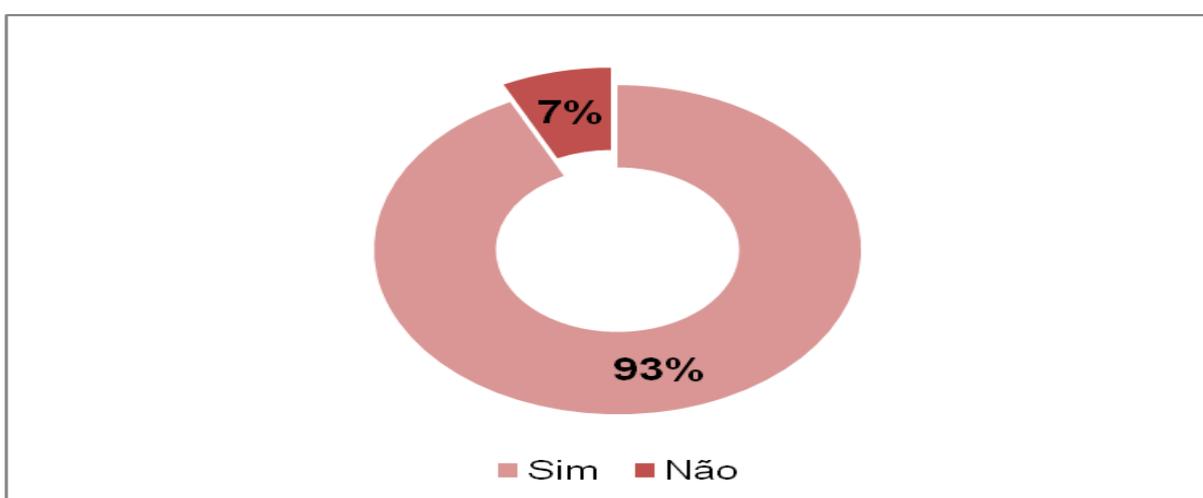


Gráfico 19: A utilização do conhecimento contábil acadêmico na trajetória financeira dos investigados.

Fonte: Elaborado pela autora.

A maior parte da população pesquisada (93%) pondera que o conhecimento adquirido em ambiente acadêmico, poderá ajudá-los na administração de seus recursos. Uma parcela de 7% acredita que estas informações não serão úteis para este fim.

Diante deste cenário, observa-se que uma fatia considerável dos acadêmicos, estima que o conhecimento contábil possa ser útil no seu relacionamento com o dinheiro.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante da falta de preparo das pessoas físicas, de um modo geral, no trato com o dinheiro, identifica-se a importância da aplicação de um planejamento e controle que ofereça a seus usuários informações sobre sua situação financeira e patrimonial.

A ciência contábil, que no campo empresarial tem uma atuação substancial em vários aspectos, podendo-se ressaltar suas contribuições nas esferas financeira, patrimonial e econômica, tem sido pouco explorada no universo das finanças pessoais em razão da visão limitada no que se refere ao potencial contributivo nesta área.

Neste contexto, almejou-se investigar, por meio de uma amostra, em que participaram os acadêmicos das fases finais do curso de Ciências Contábeis de uma universidade do sul de Santa Catarina, como estes realizavam a gestão financeira de seus próprios recursos, diagnosticando desta forma, suas características pessoais e financeiras, e conseqüentemente examinando se os mesmos aplicavam os conhecimentos contábeis na administração de seus recursos financeiros.

Assim, o objetivo deste estudo buscou verificar de que forma os acadêmicos do curso de Ciências Contábeis das 7^a, 8^a e 9^a fases da UNESC realizavam a sua gestão financeira pessoal. Para cumprir este objetivo principal, foram delimitados alguns objetivos específicos.

Chegou-se ao primeiro objetivo específico, por meio da abordagem teórica deste estudo, organizada no capítulo 2, onde foram dispostos vários assuntos referentes às finanças pessoais.

Os objetivos 3 e 4 foram alcançados por meio da fundamentação teórica, disposta no capítulo 2. Assim, verificou-se a aplicabilidade de métodos contábeis na gestão financeira pessoal, por intermédio dos instrumentos: fluxo de caixa, orçamento, balanço patrimonial, demonstrativo de resultado do exercício e o emprego de técnicas analíticas e indicadores financeiros nas informações apresentadas por meio das demonstrações contábeis. Foram descritos ainda os aspectos mais consideráveis relacionados aos principais produtos de investimentos disponíveis no mercado para pessoas físicas.

Por meio dos resultados evidenciados com a pesquisa de campo, tornou-se possível atingir o objetivo específico 2, e conseqüentemente, o objetivo geral da pesquisa.

Deste modo, constata-se que a maior parte dos acadêmicos não utiliza os métodos contábeis em sua gestão financeira, apesar de perceberem a possível contribuição que a Ciência Contábil pode fornecer nesta área. Contudo, a situação financeira dos acadêmicos pode ser considerada satisfatória, já que a maioria deles são auto-suficientes, não precisando recorrer a outras fontes de recursos para equilibrar seus orçamentos. Em relação ao fluxo de caixa, verificou-se que a maior parte deles possui um controle sobre as entradas e saídas de seus recursos. Desta forma, estima-se que tenham conhecimento de onde sua renda está sendo consumida.

Outro ponto positivo observado, é que um número bem elevado de acadêmicos procura estabelecer objetivos em sua vida financeira. Esta conduta é relevante, pois com a instituição de metas, o indivíduo é incentivado a poupar para alcançar seus objetivos.

Sobre a projeção do orçamento, constatou-se que a maioria costuma realizar esta previsão, considerando um prazo médio; e como amparo nesta tarefa, muitos deles fazem uso do programa Excel.

No entanto, um fator preocupante identificado, é que apesar de grande parte dos pesquisados afirmarem que tiveram acesso a educação financeira em seu desenvolvimento intelectual, muitos deles não conhecem os principais produtos financeiros disponíveis no mercado para investimentos. Desta forma, estima-se a necessidade do grupo pesquisado, em buscar educação financeira.

Outra questão, na qual ficou evidenciada mais uma característica negativa, está relacionada ao fato de grande parte dos acadêmicos ainda não ter realizado o planejamento de sua aposentadoria. Mesmo sendo considerado um grupo de faixa etária jovem, salienta-se que é prudente desde cedo estabelecer e seguir metas, assim torna-se possível, por meio da previsão dos obstáculos, eliminar os problemas que podem se colocar entre seus objetivos.

Assim, mediante estas considerações, conclui-se que não se alcançou ainda o devido reconhecimento da contribuição que a Ciência Contábil pode oferecer no âmbito das finanças pessoais. Porém, diante de sua aplicabilidade e possíveis contribuições, verifica-se a necessidade de difundir seus métodos na esfera

financeira da pessoa física. Neste sentido, torna-se oportuna a realização de mais estudos relacionados à utilização das ferramentas contábeis no planejamento e controle do patrimônio individual ou familiar.

REFERÊNCIAS

ANBID. **Fundos**. Disponível em:

http://www.anbid.com.br/institucional/CalandraRedirect/?temp=5&proj=ANBID&pub=T&comp=sec_FUNDOS_DE_INVESTIMENTO&db=CaISQL2000&docid=D834985A492F2CB083256E3600461F07. Acesso em: 24 out. 2011.

ANDRADE, Maria Margarida de. **Introdução à metodologia do trabalho científico**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

ANDREZO, Andrea Fernandes; LIMA, Iran Siqueira. **Mercado financeiro: aspectos históricos e conceituais**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

APPOLINÁRIO, Fábio. **Metodologia da ciência: filosofia e prática da pesquisa**. São Paulo: Thomson, 2006.

ASSAF NETO, Alexandre. **Mercado financeiro**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2007.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Boletim Regional**. Disponível em:

<http://www.bcb.gov.br/pec/boletimregional/port/2011/04/br201104b2p.pdf>. Acesso em: 11 nov. 2011.

BARROS, Aidil da Silveira Barros; LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. **Fundamentos de metodologia: um guia para iniciação científica**. 2. ed. São Paulo: Makron Books, 2000.

BLATT, Adriano. **Contabilidade para quem não entende do assunto**. São Paulo: Negócio, 2000.

BM&FBOVESPA. **Educacional**. Disponível em:

<http://www.bmfbovespa.com.br/pt-br/educacional/cursos/online/financas-pessoais-online.html>. Acesso em: 27 mai. 2011.

_____. **Educacional**. Disponível em:

<http://www.bmfbovespa.com.br/pt-br/educacional/cursos/online/mercado-de-acoes-online.html>. Acesso em: 27 mai. 2011.

BODIE, Zvi; MERTON, Robert C. **Finanças**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2000.

BRADERSCO. **Corretora**. Disponível em:

<http://www.braderescocorretora.com.br>. Acesso em: 27 mai. 2011.

BRITO, Osias Santana de. **Mercado financeiro: estruturas, produtos, serviços, riscos e controle gerencial**. São Paulo: Saraiva, 2005.

BRUNI, Adriano Leal. **Mercados financeiros: para a certificação profissional ANBID 10 (CPA-10)**. São Paulo: Atlas, 2005.

CARVALHO, Linara da Silva. **Planejamento financeiro pessoal com enfoque na utilização das demonstrações contábeis**: um estudo de caso com os contadores de Criciúma e região. 2010.81 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) – Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma.

CERBASI, Gustavo. **Casais inteligentes enriquecem juntos**: finanças para casais. São Paulo: Gente, 2004.

CHIZZOTTI, Antônio. **Pesquisa em ciências humanas e sociais**. São Paulo: Cortez, 1998.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. **Dados e publicações CVM**. Disponível em: <http://www.cvm.gov.br/port/protiniv/Caderno3.pdf>. Acesso em: 24 out. 2011.

COMO INVESTIR. **Boletins e Publicações**. Disponível em: http://www.comoinvestir.com.br/boletins-e-publicacoes/boletim-como-investir/Paginas/entenda-tributacao-fundos-investimento-conhecida-como-come-cotas.aspx?gclid=CLzUk7_ai6wCFcTD7QodPH1Znw. Acesso em: 28 out. 2011.

_____. **Finanças Pessoais**. Disponível em: <http://www.comoinvestir.com.br/financaspessoais/guiadeorcamento/Paginas/default.aspx>. Acesso em: 14 mai. 2011.

_____. **Títulos Públicos**. Disponível em: <http://www.comoinvestir.com.br/titulos-publicos/guia-de-titulos-publicos/tipos-de-titulos-publicos/Paginas/default.aspx>. Acesso em: 23 set. 2011.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Técnica**. Disponível em: <http://www.cfc.org.br/conteudo.aspx?codMenu=118&codConteudo=5563>. Acesso em: 02 nov. 2011.

DOMINGOS, Reinaldo. **Terapia financeira**: quebre o ciclo de gerações endividadas e construa sua independência financeira: o livro que mudará sua vida financeira. 4. ed. São Paulo: Elevação, 2007.

FERREIRA, Rodrigo. **Como planejar, organizar e controlar seu dinheiro**: manual de finanças pessoais. São Paulo: Thomson, 2006.

FORTUNA, Eduardo. **Mercado Financeiro**: produtos e serviços. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2005.

FRANKENBERG, Louis. **Seu futuro financeiro**: Você é o maior responsável. 16. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 3. ed. São Paulo: Ed. Atlas, 1996.

GITMAN, Lawrence J. . **Princípios de administração financeira**. 10. ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2004.

GODOY, José; MEDINA, Luiz Gustavo; GAZEL JUNIOR, Marco Antonio. **Investindo sem erro**: dinheiro protegido, futuro garantido. São Paulo: Saraiva, 2006.

GOMES, Deisi Martinello. **Planejamento e controle das finanças pessoais com enfoque na utilização das ferramentas e serviços contábeis**: um estudo com profissionais autônomos. 2008.72 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) – Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma.

HALFELD, Mauro. **Investimentos**: como administrar melhor seu dinheiro. 3. ed. atualizada. São Paulo: Fundamento Educacional, 2007.

HALPERN, Mauro. **Gestão de investimentos**. São Paulo: Saint Paul Editora, 2003.

HOJI, Masakazu. **Finanças da família**: o caminho para independência financeira. São Paulo: Profitbooks, 2007.

_____. **Finanças da família**: o caminho para a independência financeira. São Paulo: Cia. Dos Livros, 2009.

ITAÚ. **Uso consciente do dinheiro**. Disponível em: <http://www.itaubr.com.br/index.htm#/conta?id=5>. Acesso em: 01 out. 2011.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARION, José Carlos. **Curso de contabilidade para não contadores**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

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

LIMA, Iran Siqueira; GALARDI, Ney; NEUBAUER, Ingrid. **Mercados de investimentos financeiros**: manual para certificação profissional ANBID - série 20 (CPA-20). São Paulo: Atlas, 2006.

LIMA, Iran Siqueira; LIMA, Gerlando Augusto Sampaio Franco de; PIMENTEL, Renê Coppe. **Curso de mercado financeiro**: tópicos especiais. São Paulo: Atlas, 2006.

LUNKES, Rogério João. **Manual de orçamento**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

LUQUET, Mara. **Guia valor econômico de finanças pessoais**. São Paulo: Globo, 2000.

MACEDO JUNIOR, Jurandir Sell. **A árvore do dinheiro**: guia para cultivar a sua independência financeira. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

MARQUES, Wagner Luiz. **Contabilidade gerencial à necessidade das empresas**. 2. ed. Paraná: Cidade, 2004.

MARTINS, José Pio. **Educação financeira ao alcance de todos**: adquirindo conhecimentos financeiros em linguagem simples. São Paulo: Fundamento Educacional, 2004.

NUNES, Patrícia. Utilização da contabilidade no planejamento e controle das finanças pessoais. **Revista Catarinense da Ciência Contábil**, Florianópolis, v. 5, n. 15, p. 59-72, ago./nov. 2006.

OLIVEIRA, Gilson Alves de; PACHECO, Marcelo Marques. . **Mercado financeiro: objetivo e profissional**. São Paulo: Fundamento Educacional, 2006.

PADOVEZE, Clovis Luis; TARANTO, Fernando Cesar. **Orçamento empresarial: novos conceitos e técnicas**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

PASCHOARELLI, Rafael. **A regra do jogo: descubra o que não querem que você saiba no jogo do dinheiro**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade básica**. São Paulo: Saraiva, 2005.

ROCHA, Janes. **Guia Valor Econômico de Seguros: pessoa física e bens**. São Paulo: Globo, 2003.

SÁ, A. Lopes de. **Moderna análise de balanços ao alcance de todos**. Curitiba, PR: Juruá, 2006.

SÁ, Carlos Alexandre. **Contabilidade para não contadores: princípios básicos de contabilidade para profissionais em mercados competitivos**. 6. ed. Rio de Janeiro: Senac Rio, 2010.

SANTANDER. **Para Você**. Disponível em: <http://www.santander.com.br/portal/wps/script/templates/GCMRequest.do?page=7666&entryID=7785>. Acessado em: 04 out. 2011.

SANTOS, José Odálio dos. **Análise de crédito: empresas e pessoas físicas**. São Paulo: Atlas, 2000.

SAVOIA, José Roberto Ferreira; SAITO, André Taue; SANTANA, Flávia de Angelis. Paradigmas da educação financeira no Brasil. **Revista de Administração Pública**, Rio de Janeiro, v.41, n.6, p.1121-1141, dez. 2007.

Serasa Experian. **Guia Serasa Experian de Orientação ao Cidadão**. Disponível em: <http://www.serasaexperian.com.br/guia/conteudo.htm>. Acesso em: 15 set. 2011.

SUSEP. **Downloads**. Disponível em: http://www.susep.gov.br/download/cartilha/cartilha_susep2e.pdf. Acesso em: 30 out. 2011.

_____. **Seguros**. Disponível em: <http://www.susep.gov.br/bibliotecaweb/glossario.aspx>. Acesso em: 29 out. 2011.

TEIXEIRA, Elizabeth. **As três metodologias: acadêmica, da ciência e da pesquisa**. Petrópolis, RJ: Vozes, 2005.

TESOURO NACIONAL. **Tesouro Direto**. Disponível em:
<http://www.tesouro.fazenda.gov.br>. Acesso em: 22 set. 2011.

TOMMASI, Alessandro; LIMA, Fernanda de. **Viva melhor sabendo administrar suas finanças**. São Paulo: Saraiva, 2007.

TREVISAN, Ronie *et al.* A importância da aprendizagem de noções de finanças no ensino médio das escolas de Santa Maria-RS. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, Rio de Janeiro, v. 12, n.1, p.1-17, jan./abril. 2007.

UNESC. **Nossos cursos**. Disponível em:
<http://www.unesc.net/portal/capa/index/46>. Acesso em: 11 nov. 2011.

_____. **Sobre a Unesc**. Disponível em:
<http://www.unesc.net/portal/capa/index/91/5139>. Acesso em: 11 nov. 2011.

VALOR. **Valor Investe**. Disponível em:
<http://www.valor.com.br/valor-investe/o-consultor-financeiro/1036246/quanto-maior-sua-educacao-financeira-maior-sua-riqueza>. Acesso em: 07 out. 2011.

ZDANOWICZ, José Eduardo. **Fluxo de caixa: uma decisão de planejamento e controle financeiro**. 5 ed. Porto Alegre: Sagra-D.C Luzzatto, 1992.

APÉNDICE

Apêndice A – Questionário Aplicado no Levantamento de Dados

Prezado Acadêmico (a)

Eu, Aline de Oliveira Fogaça, estou solicitando a sua colaboração para responder às questões abaixo, com o intuito de possibilitar o desenvolvimento do meu Trabalho de Conclusão de Curso, cujo objetivo consiste em verificar como os acadêmicos do curso de Ciências Contábeis das 7^a, 8^a e 9^a fases da UNESC realizam a gestão financeira pessoal.

Esta pesquisa é realizada sob a orientação do Prof. Angelo Natal Périco.

Desde já conto com a sua colaboração e meus sinceros agradecimentos pela sua participação. Informo que os dados coletados serão tratados com o sigilo próprio de um trabalho científico.

Atenciosamente,

Aline de Oliveira Fogaça

Indicadores Pessoais:

1. Qual a sua faixa etária?

18 a 23 Anos

30 a 35 Anos

24 a 29 Anos

Acima de 36 Anos

2. Qual o seu sexo?

Masculino

Feminino

Indicadores de Renda:

3. Qual é a sua fonte de renda?

- Emprego Investidor
 Autônomo Outros. Qual (s)? _____
 Empresário

4. Qual é a sua faixa de renda pessoal?

- Até 1.000,00 De 3.001,00 até 4.000,00
 De 1.001,00 até 2.000,00 Acima de 4.001,00
 De 2.001,00 até 3.000,00

Educação Financeira

5. Em seu ambiente familiar, você considera que recebeu informações sobre finanças pessoais no decorrer de seu desenvolvimento intelectual?

- Sim Não

6. Em relação aos produtos financeiros a seguir, quais deles você afirma ter um bom conhecimento? **(múltipla escolha)**

- Caderneta de Poupança CDB (Certificado de Depósito Bancário) ou RDB (Recibo de Depósito Bancário)
 Títulos de Capitalização Fundos de Investimento
 Ações Nenhuma das Alternativas
 Títulos Públicos

Planejamento e Controle Financeiro Pessoal

7. Em sua vida financeira, você costuma estabelecer objetivos?

Sim

Não

8. Caso a resposta anterior tenha sido sim, os objetivos estimados consideram um prazo... **(múltipla escolha)**

Curto, até um ano;

Médio, entre um e cinco anos;

Longo, acima de cinco anos.

9. Você já planejou a sua aposentadoria?

Sim

Não

10. Caso sua resposta anterior seja positiva, por meio de que tipo de produto você executa o planejamento para a aposentadoria? **(múltipla escolha)**

Fundos de previdência privada aberta

Fundos de Previdência Privada fechada

Investimentos no mercado de renda variável (ações, fundos de renda variável).

Investimentos em renda fixa (poupança, tesouro direto, fundos de renda fixa).

Investimento em Imóveis

Outros. Qual (s)? _____

11. Qual o percentual da sua renda você costuma investir?

10%

20%

0%

- 30% 50%
- 40%

12. Você possui alguns destes seguros a seguir? **(múltipla escolha)**

- Seguro de Vida Seguro Residencial
- Seguro de Acidentes Pessoais Não Possuo Seguro
- Seguro de Automóvel Outros. Qual (s)? _____

13. Você possui financiamento imobiliário ou de automóvel?

- Sim Não

14. Em seu orçamento, as receitas auferidas são suficientes para suprir as suas despesas?

- Sim Não

15. Caso sua resposta tenha sido negativa para a pergunta anterior, onde você busca recursos para equilibrar o seu orçamento? **(múltipla escolha)**

- Empréstimo de Familiares Cartão de Crédito
- Agiota Empréstimo Pessoal
- Cheque Especial Outros Créditos. Qual (s)? _____

16. Você utiliza alguma ferramenta para projetar o seu orçamento?

- Sim. Qual (s)? _____ Não

17. Caso você realize a projeção de seu orçamento, esta previsão é estimada para o período... **(múltipla escolha)**

Sim

Não

23. Você considera que o conhecimento contábil obtido na academia poderá auxiliá-lo (a) em sua trajetória financeira?

Sim

Não

