

UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

DANIELE DOS SANTOS FERNANDES

**CONTABILIDADE MENTAL E FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: UM ESTUDO
COM OS ACADÊMICOS DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DA
UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE – UNESC**

CRICIÚMA

2021

DANIELE DOS SANTOS FERNANDES

**CONTABILIDADE MENTAL E FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: UM ESTUDO
COM OS ACADÊMICOS DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DA
UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE – UNESC**

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

Orientador(a): Prof. (ª) Ma. Ana Paula Silva dos Santos

CRICIÚMA

2021

DANIELE DOS SANTOS FERNANDES

**CONTABILIDADE MENTAL E FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: UM ESTUDO
COM OS ACADÊMICOS DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DA
UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE – UNESC**

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

Criciúma, 28 de Junho de 2021.

BANCA EXAMINADORA

Prof.^a Ana Paula Silva dos Santos - Mestra - (UNESC) - Orientadora

Prof. Manoel Vilsonei Menegali – Especialista - (UNESC)

Prof. Anderson Benfatto - Mestre - (UNESC)

AGRADECIMENTOS

Primeiramente agradeço a Deus, que me abençoou com a oportunidade de fazer um curso superior como bolsista integral, o que me deu chance de poder sair de um emprego fora da área e desde o primeiro ano de faculdade fazer estágio relacionado com o curso e começar a construir uma carreira. À minha família, pois sempre acreditaram em mim e me deram a educação e liberdade para poder fazer minhas próprias escolhas e chegar até aqui.

Ao meu namorado Rafael, que me deu todo apoio desde o projeto, acreditou em mim, me incentivou, foi compreensivo, amoroso e teve muita paciência em todo o tempo. Aos meus amigos Sabrina, Huglan, André e Gabriela, que acompanharam os altos e baixos do processo, que sempre me apoiaram e acreditaram em mim e me ajudaram a continuar firme no objetivo em todos os quatro anos e meio de faculdade.

Aos meus colegas Cristian, Leiliana, Miguel, Natanael e Vitória, que estiveram presentes todos os dias da graduação, pela troca de conhecimento, pelas boas lembranças que foram criadas fazendo com que a experiência da graduação se tornasse mais leve e prazerosa, pois sempre cultivamos o apoio e ajuda mútuos.

A todos os professores que tive o privilégio de conhecer e que compartilharam todo seu conhecimento, contribuindo para minha formação durante esses mais de quatro anos na UNESC, em especial a minha orientadora Ma. Ana Paula Silva dos Santos, agradeço toda a dedicação e incentivo em cada orientação, por tornar um período que é conhecido como sendo difícil e temeroso, tão prazeroso, brando e feliz.

Agradeço a todas as pessoas que de alguma forma contribuíram para que eu pudesse chegar até aqui.

“Dinheiro é apenas uma ferramenta. Ele irá levá-lo onde quiser, mas não vai substituí-lo como motorista.”

Ayn Rand



**CONTABILIDADE MENTAL E FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: UM ESTUDO
COM OS ACADÊMICOS DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DA
UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE – UNESC**

Daniele dos Santos Fernandes¹

Ana Paula Silva dos Santos²

RESUMO: A contabilidade mental pode ser definida como a maneira que as pessoas contabilizam suas finanças, receitas e despesas, apenas em suas mentes. O presente estudo buscou compreender qual a relação da contabilidade mental nas decisões financeiras dos acadêmicos do curso de Ciências Contábeis da UNESC. Quanto a abordagem do problema a pesquisa foi quantitativa, quanto aos objetivos, descritiva e quanto ao procedimento classificou-se como um levantamento, feito por meio de um questionário que obteve 168 respostas. Por meio dos dados obtidos, verificou-se que 56,55% dos alunos estão endividados e dentre estes 32,63% estão inadimplentes, que os principais motivos para as dívidas são a facilidade ao crédito, alta propensão ao consumo e falta de planejamento. Apesar disso, a maioria dos alunos que fazem registro de seus gastos não os fazem apenas mentalmente, e também a maioria disse gastar menos do que ganha. Ainda assim 47,62% têm mais de 10% da renda do próximo mês comprometida. Concluiu-se então que ainda falta para a maioria dos alunos um controle mais efetivo de suas finanças, e que os mesmos estão sob influência da contabilidade mental em suas decisões financeiras, mesmo que não percebam.

PALAVRAS – CHAVE: Contabilidade Mental. Endividamento. Finanças Comportamentais. Educação Financeira.

AREA TEMÁTICA: Tema 06 - Contabilidade Gerencial

1 INTRODUÇÃO

As finanças pessoais têm sido um tema cada vez mais discutido, levando até mesmo o governo brasileiro que não possuía nenhuma política efetiva quanto a este assunto, publicar o Decreto 10393/2020 que revogou o decreto 7397/2010. Com a finalidade de colocar em prática a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF), que dentre outros objetivos, visa instituir ações relacionadas a educação financeira (BRASIL, 2020; CVM, 2017; RIBEIRO, 2020).

De acordo com o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), em março de 2020, há uma estimativa de que 39,45% da população adulta esteja negativada o que corresponde a 61,88 milhões de brasileiros. Nota-se a importância da educação

¹ Acadêmico do curso de Ciências Contábeis da UNESC, Criciúma, Santa Catarina, Brasil.

² Mestra em Desenvolvimento Socioeconômico, UNESC, Criciúma, Santa Catarina, Brasil.



financeira na vida das pessoas, e ainda assim, mesmo as pessoas que possuem tal educação podem tomar decisões contrárias à sua razão quando o assunto é dinheiro.

Partindo desta premissa têm-se as finanças comportamentais, ligada a economia comportamental, que por meio de estudos associados a psicologia, busca compreender as motivações por trás das decisões financeiras dos indivíduos. Há muitas teorias de que as pessoas baseiam as decisões de cunho financeiro partindo das informações adquiridas ao longo do tempo de forma racional, porém existem indícios de que quando se encontram em meio ao incerto, essas decisões são feitas de forma irracional (CAMARGO *et al.*, 2015; KAHNEMAN, 2012).

Tais decisões nem sempre estão relacionadas somente com o conhecimento obtido, pois este pode variar de acordo com o entendimento particular de cada ser humano. Portanto, conclui-se que o estado social, íntimo e emocional do indivíduo podem impactar sua vida financeira (ANDRADE; LUCENA, 2014; CONSTANTINO, 2020; KAHNEMAN, 2012).

Associada as finanças comportamentais, tem-se a contabilidade mental, que trata sobre a maneira em que as informações financeiras de cunho pessoal, são arquivadas, resumidas e analisadas na vida diária de cada pessoa. Da mesma forma que as organizações usam esses dados para tomar decisões financeiras, porém fazem todos esses procedimentos com a mente (KAHNEMAN, 2012; LOURENÇO, 2006; MARION, 2008).

Na contabilidade mental o indivíduo tende a escolher a opção que o traga maior sensação de bem-estar (KAHNEMAN, 2012). Há exemplo disto na cultura, onde se cresce ouvindo que é melhor pagar pela casa própria do que morar de aluguel, ainda que se leve muitos anos para pagar e os juros sejam altos, pois isso desperta o lado emocional, trazendo uma segurança de ter um “lugar para chamar de seu” (MARION, 2008).

Além disto, há a influência das emoções no que diz respeito as decisões financeiras relacionadas a custo *versus* benefício, amortização e perdas, aversão ao risco, temor em comprar a crédito entre outras. Mas não são somente sentimentos considerados ruins que intervêm essas decisões, positivismo e autoconfiança também pode ser um deles (KAHNEMAN, 2012; LOURENÇO, 2006)

A partir disto a pesquisa traz a seguinte questão: Qual a relação da contabilidade mental nas decisões financeiras dos acadêmicos do curso de Ciências Contábeis da UNESC?

Assim, este artigo tem como objetivo geral, compreender a relação da contabilidade mental nas decisões financeiras dos alunos do curso de Ciências Contábeis da UNESC. E, como objetivos específicos, caracterizar o perfil das dívidas dos acadêmicos do referido curso, e verificar a relação dos fatores comportamentais na propensão ao endividamento dos acadêmicos.

A pesquisa contribuiu com o curso, traçando o perfil dos acadêmicos, e por meio dele é possível identificar as diferenças relacionadas com a educação financeira entre as fases, fazendo com que o curso os conheça melhor neste sentido. Com base nos resultados que foram apresentados, o curso tem como identificar possíveis demandas relacionadas ao tema, e que ações poderão ser tomadas por parte do curso, visto que uma boa educação financeira será de grande valia para os alunos quando entrarem no mercado de trabalho atuando em suas profissões.

Contribuiu com a sociedade em geral, pois os acadêmicos fazem parte da economia como consumidores, colaboradores e até mesmo, empreendedores. Da



mesma forma por meio da presente pesquisa, estas informações serão levantadas, incluindo os hábitos financeiros e propensão ao endividamento do grupo em questão.

E como contribuição na área científica traz a atualização para o meio científico, pois não há muitos trabalhos sobre o tema apresentado. Realizando uma pesquisa no *Google Acadêmico*, somente nas páginas em português pelo tema “Contabilidade Mental e Finanças Comportamentais” há apenas 7 resultados (em 28 de maio de 2021). Já na Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertações (BDTD) o mesmo tema de pesquisa não possui nenhum resultado.

Nas próximas sessões traz-se a fundamentação teórica, procedimento metodológico, apresentação e análise de dados e considerações finais.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 FINANÇAS PESSOAIS

As finanças pessoais tratam sobre a maneira de se administrar o dinheiro, seja próprio ou de terceiros, afim de adquirir mercadorias ou serviços, e também da habilidade de alocar recursos de forma que se adquira mais dinheiro e crédito. Pode-se dizer que as finanças pessoais lidam com o ganhar e gastar bem (PIRES,2006).

Os hábitos financeiros estão diretamente ligados ao estilo de vida que cada pessoa possui. O que envolve onde se mora, as preferências relacionadas a bebidas, comidas, roupas, veículos, bem como os relacionamentos, sejam eles pessoais ou profissionais. É natural do ser humano querer se sentir parte do ambiente onde está inserido, o que pode levar ao desejo de um padrão de vida mais caro do que se pode pagar. Esse estilo de vida leva as pessoas a terem as despesas maiores que as receitas, fazendo com que tenham maior risco de endividamento (CAIXA ECONOMICA FEDERAL, 2020).

Por isso é importante manter um orçamento e planejamento financeiro pessoal e familiar. O orçamento está ligado ao planejamento financeiro pessoal, que trata do registro e acompanhamento contínuo de receitas e despesas em um certo período. Com ele é possível verificar como está a situação financeira atual e como deve ficar em um determinado período, ou como se deseja que fique caso não ocorra empecilhos nesse meio tempo, de uma forma mais organizada (PIRES,2006; SANTOS, 2014). Além disso é preciso também manter o controle desse planejamento, que é o ato de registrar, acompanhar e controlar essas receitas e despesas, para que se tenha uma boa gestão financeira pessoal (PIRES,2006).

No que se refere a educação financeira, não basta apenas ter planejamento, é preciso também analisar as próprias motivações antes de efetuar as compras. Considerar se o que se deseja é necessário ou supérfluo, se a vontade de adquirir se deu por influência de propagandas, pelo desejo de alcançar algum *status* social, e principalmente se cabe no orçamento. É necessário ter controle emocional além do financeiro (CAIXA ECONOMICA FEDERAL, 2020; CONSTANTINO, 2020).

Nem sempre o endividamento está ligado a baixa renda, pois mesmo pessoas que ganham bem podem estar endividadas. Isto está relacionado à como se gasta o que se ganha e não a quanto se ganha. É perceptível a importância da educação financeira e emocional. A educação financeira serve para que se faça planejamentos e orçamentos mensais, bem como o controle dos mesmos. Já a educação emocional auxilia no autocontrole, não se deixando levar pela ansiedade, prazeres e felicidade



momentâneos que o consumo pode proporcionar (CAIXA ECONOMICA FEDERAL, 2009).

Segundo o Banco Central do Brasil, a educação financeira quando praticada, além de facilitar o controle das finanças pessoais também pode trazer equilíbrio e tranquilidade financeiramente. Conforme pesquisa realizada em março de 2020 pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), as dívidas afetam negativamente as emoções, gerando ansiedade, desânimo, tristeza, estresse, entre outros (CONSTANTINO, 2020; SISTEMA NACIONAL DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO, 2020). Para Marcela Kawati (2020), economista-chefe do SPC Brasil, os resultados apresentados na pesquisa foram relevantes, pois trouxeram evidência de que a insegurança e o desgosto causado pela insolvência, afetam consideravelmente os inadimplentes tanto emocionalmente quanto fisicamente e não somente na área financeira.

A educação financeira está ligada à uma melhor qualidade de vida e é um meio de desenvolver economicamente a população em geral, já que boas decisões financeiras refletem positivamente na economia, e estão relacionadas com a inadimplência e o endividamento (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2013; OECD, 2007). Ainda segundo o Banco Central do Brasil (BCB, 2013), o mercado financeiro do presente é mais complexo que do passado, mas a população não conseguiu acompanhar essa mudança no que tange ao nível de educação financeira.

Não obstante, conforme pesquisa feita pelo SPC Brasil e Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), em abril de 2020 houve crescimento de 2,91% no número de inadimplentes no país comparado ao ano anterior, o que significa que 40,01% dos adultos se encontram negativados. Somados a ausência de educação financeira, o fácil acesso ao crédito tem levado cada vez mais pessoas ao endividamento. (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2013).

Uma pesquisa realizada pela CNDL e SPC Brasil em fevereiro de 2020, mostrou que 40% das compras realizadas nos últimos 12 meses, foram feitas com cartões de créditos de *fintechs*. De acordo com o presidente da CNDL, o aumento no uso de cartões de crédito dessas *sturtups* consiste principalmente por atenderem uma parte da população que não recebia apoio das instituições tradicionais, já que as *fintechs* fazem a concessão de crédito com mais facilidade. Além disso, possuem agilidade e clareza ao contrário dos bancos tradicionais que costumam ser devagar e burocráticos. Na Figura 1 mostra-se os serviços mais utilizados das *fintechs* de acordo com a pesquisa:



Figura 1 – Serviços mais utilizados das *fintechs*



Fonte: Adaptado de SPC Brasil, 2020.

A pesquisa ainda mostrou que, as *fintechs* trouxeram a opção e oportunidade de investimento para os que dispõem de montantes menores para aplicação. Resultado disto foi que ao menos 32% dos entrevistados, fizeram algum investimento através dessas instituições financeiras digitais, motivados pela rapidez, facilidade e praticidade oferecidos (SISTEMA NACIONAL DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO, 2020).

Um estudo especial feito pelo Banco Central do Brasil, traz a perspectiva de que a educação financeira deve ser iniciada ainda na infância, ou pelo menos antes que os indivíduos se tornem financeiramente independentes (OECD, 2005). Por conta disto este assunto tem se tornado cada vez mais relevante em nosso país. Por meio do campo de atuação da Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF), foi executado um trabalho voltado para educação financeira, com cerca de 25.000 alunos de 892 instituições públicas localizadas em seis estados brasileiros durante um ano e cinco meses (BRASIL, 2020).

Através dos dados do estudo intitulado Efeitos de longo prazo da educação financeira em escolas brasileiras: evidências de ação educacional de 2010-2011 - Estudo Especial nº 82/2020 – Divulgado originalmente como boxe do Relatório de Economia Bancária (2019), percebeu-se que o grupo que recebeu educação financeira denominado “tratamento”, utilizou menos as modalidades de créditos do que aqueles que não tiveram este ensino, denominado “controle”. Os que receberam a educação financeira realizaram a utilização de cheque especial 9,03% menos que o outro grupo, e tiveram uso do rotativo do cartão de crédito 6,75% menos que o outro grupo. Os resultados mostraram que a ação obteve sucesso e além disso o uso do cartão de crédito para consumo entre o grupo que recebeu a educação financeira foi 5,73% menor (BRASIL, 2020).

2.2 CONTABILIDADE MENTAL

A contabilidade é uma série de registros de movimentações financeiras, que possibilita a criação de demonstrativos que permitem a visualização clara da situação patrimonial de pessoas físicas e jurídicas (PIRES, 2006). Para Marion (2018) é uma ferramenta que provê o maior número de dados possível, a fim de auxiliar na tomada



de decisão. Já Ludícibus (2020), trouxe a definição de que “a Contabilidade serve como um sistema de mensuração e informação.”

No que se refere a patrimônio, a contabilidade diz respeito tanto as pessoas jurídicas quanto as pessoas físicas, estas que de um jeito ou outro possuem desempenho financeiro em determinados períodos. A questão é que os indivíduos, ao contrário do que fazem as empresas, não mantêm as movimentações, ou seja, entradas e saídas, ganhos e perdas, no formato de registros contábeis, ao invés disso, fazem estes em suas próprias mentes (KAHNEMAN, 2012; MARION, 2008; RIBAS; FRANCO; ANDRADE, 2013). Inclusive é possível fazer este controle financeiro pessoal por meio planilhas de *excel* ou aplicativos que podem ser baixados no *smartphone*.

Quando se aborda a contabilidade mental, é no sentido de que essa maneira de contabilizar as finanças pessoais é duvidosa e imprecisa. De acordo com Ferreira (2011) se as finanças forem contabilizadas mentalmente, é mais provável que haja inconsistências nos números, visto que cada pessoa pensa baseado em seus paradigmas individuais. Quando se tem como prática a contabilidade mental, as chances são maiores de que a situação financeira real seja pior do que a feita mentalmente, o que conseqüentemente pode culminar em endividamentos (RIBAS; FRANCO; ANDRADE, 2013).

Destaca-se também o fato que, fazendo apenas a contabilidade mental, o indivíduo tem maiores chances de ser influenciado por fatores emocionais (KAHNEMAN, 2012). Pois com o devido registro de entradas e saídas de dinheiro, seria possível ver exatamente quanto se ganha, quanto se deve e quanto ainda poderia gastar, o que traria um autocontrole maior na hora de tomar decisões relativas ao consumo (RIBAS; FRANCO; ANDRADE, 2013).

Os registros podem facilitar o controle financeiro, e permitirem uma melhor visão da realidade financeira em que o indivíduo se encontra, evitando assim contrair obrigações que não consiga cumprir. Ainda assim, mesmo as pessoas que fazem tais registros, podem tomar decisões não muito racionais (KAHNEMAN, 2012; RIBAS; FRANCO; ANDRADE, 2013). Exemplo disso seria financiar um carro, pois contabilmente entende-se que ao sair da loja ele já depreciará, e até o fim do financiamento há uma grande desvalorização, além disso há a manutenção, impostos e os juros que serão pagos até a quitação do financiamento. Dessa forma, seria mais interessante investir mensalmente o valor da parcela e depois comprar o carro à vista. É um consumo onde percebe-se interferência emocional, seja por necessidade, vontade, cultura ou mesmo influência do *marketing* (KAHNEMAN, 2012; RIBAS; FRANCO; ANDRADE, 2013).

Ainda com relação as contas mentais, há uma avaliação de custo *versus* benefício, no que tange as decisões financeiras (KAHNEMAN, 2012). Por exemplo, quando se decide assistir um jogo e compra-se o ingresso antecipado, isto abre uma conta mental no cérebro e ela se fecha quando se assiste ao jogo. Porém, se houver algum imprevisto que impeça de ir ao jogo esta conta ficará negativa. Outro exemplo é quando uma loja tem colchas tamanho P, M e G, que custam 100, 200 e 300 reais, e colocam tudo a venda por 50, pode o consumidor escolher comprar a G, pensando que teve a maior vantagem, pois conseguiu o maior desconto, mas ao usar a colcha percebeu que para si o melhor seria o tamanho P, que por conta dessa relação entre custo e benefício não foi considerada a melhor opção no primeiro momento (KAHNEMAN, 2012).



Pode-se também fazer uma relação com as preferências de investimento dos brasileiros, onde, por motivos de medo, aversão a perdas ou risco *versus* retorno, a maior parte dos investidores, preferem investir na renda fixa, do que em outros produtos financeiros, de acordo com pesquisa realizada pela Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (ANBIMA, 2018). Racionalmente entende-se que os rendimentos da renda variável por exemplo, podem e provavelmente serão maiores, porém há interferência das emoções que dizem que é melhor ter segurança e garantir os rendimentos da renda fixa do que correr risco com a renda variável. Também de acordo com um levantamento da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e do SPC, em março de 2020, a maioria dos brasileiros que tem alguma reserva financeira, preferem a caderneta de poupança.

2.3 FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

A teoria das Finanças Comportamentais ficou mais evidente com as pesquisas do psicólogo israelense Daniel Kahneman. O mesmo, junto com Amos Tversky, iniciou seus estudos sobre o assunto em 1974, onde constataram uma aproximação da pesquisa com a Hipótese dos Mercados Eficientes (HME). O estudo lhe rendeu o prêmio Nobel de Economia (BARROS, 2010; KAHNEMAN, 2012).

Não se sabe ao certo quando a teoria das finanças comportamentais iniciou. Alguns autores têm Tversky e Kahneman como precursores, há quem diga que foi Shefrin em 1972 e há ainda aqueles que atribuem o pioneirismo da influência psicológica nas finanças à Keynes na década de 30 (BARROS, 2010; KAHNEMAN, 2012).

Segundo Nofsinger (2006) os pioneiros das Finanças Comportamentais chegaram a ser apontados como hereges. Porém, os indícios da interferência das emoções e da psique nas escolhas de teor financeiro, se tornaram mais claros ao passar dos anos. A enaltação da teoria começou com o Prêmio Nobel de Kahneman em 2002 e foi impulsionada também pela crise financeira em 2008, fazendo com que “hereges” se tornassem inovadores (BARROS, 2010).

Em 2017, assim como Kahneman, Richard Thaler ganhou Prêmio Nobel de Economia por contribuir com a economia comportamental, inclusive é atribuído a ele a teoria da contabilidade mental. Em seu trabalho trouxe experimentos a fim de mostrar que muitas decisões são tomadas irracionalmente ou ao menos que essa racionalidade é restrita, sendo influenciada pelos pensamentos e emoções e como isso também se reflete na economia (CAVALLINI, 2017; CONSTANTINO, 2020; KAHNEMAN, 2012).

Após a crise financeira de 2008 buscou-se entender melhor o que aconteceu no mercado, pois até aquele momento as decisões financeiras eram consideradas totalmente racionais. A partir de então começou-se a desenvolver cada vez mais estudos buscando compreender a influência das emoções nas decisões financeiras, inclusive estudos da neuroeconomia, onde realizam-se testes com as pessoas enquanto seus cérebros são observados. Segundo Araujo e Silva (2008), estes estudos apareceram com a finalidade de encaixar pesquisas econômicas e financeiras com a conduta das pessoas.

Para Kahneman (2015) a aversão a perdas influencia quase tudo, no que se refere as decisões financeiras. Em momentos de insegurança as perdas pesam mais do que os ganhos. Na teoria de aversão a perdas de Kahneman e Tversky (1992) observou-se que a sensação negativa de perda de determinado valor é 2,5 vezes



maior que a sensação de satisfação do mesmo, ou seja, para compensar a sensação negativa de perda de cada R\$10,00 seria necessário ganhar R\$25,00 (ÁVILA; FIGUEREDO, 2009; KAHNEMAN, 2012). Nobre e Calil (2016) trazem uma adaptação do enquadramento da contabilidade mental apresentado por Tversky e Kahneman (1981) conforme o Quadro 1:

Quadro 1 – Enquadramento da Contabilidade Mental

Enquadramento	Descrição
Conta Mínima	Examinar apenas as diferenças entre as opções
Tópico de Conta	Análise das consequências das possíveis escolhas
Conta Global	Refere-se a todos os fatores que influenciam a tomada de decisão.

Fonte: Nobre e Calil, 2016, p.6.

Neste sentido as finanças comportamentais objetivam apontar como decisões de cunho financeiro podem ser diferentes entre as pessoas, pois fatores como padrão de vida, necessidade, vontades e idade interferem nessas situações (CANTO; TRETER; CAVALLI, 2017; CONSTANTINO, 2020). De acordo com Andrade e Lucena (2013), visam compreender o motivo de os indivíduos fazerem investimentos baseado em emoções e sentimentos e deixarem de lado a razão.

Para Canto, Treter e Cavalli (2017), se uma escolha é feita de forma imprudente, deve-se encontrar uma solução ou então enfrentar as circunstâncias da maneira mais favorável possível. De acordo com Ferreira (2011), a maioria das pessoas não tem capacidade de examinar esse tipo de situação de forma racional, fazendo a melhor escolha possível e conseguindo lidar com isto tranquilamente. Diante disto, pode-se perceber que decisões financeiras baseadas nas emoções podem ser prejudiciais, especialmente se somadas a contabilidade mental, onde os indivíduos farão registro dessas decisões mentalmente o que pode levar a desorganização financeira e conseqüentemente ao endividamento (RIBAS; FRANCO; ANDRADE, 2013).

2.4 NEUROMARKETING

Diversos estudos têm buscado entender como funciona o comportamento de consumo das pessoas, o que abrange conhecimento de áreas como economia e psicologia. Visto que o cérebro está por trás das decisões, a neurociência também o tem estudado com o intuito de compreender a conduta humana (SANTOS *et al.*, 2020). Segundo Camargo (2013) a neurociência estuda a movimentação do sistema nervoso.

Apesar de cada indivíduo ter suas particularidades quanto a gostos, desejos, estilo de vida e necessidades, não deixam de ser, segundo Santos *et al.* (2020) biologicamente seres com condutas possíveis de prever, isto é, influenciáveis pelos incentivos da publicidade e do Marketing.

De acordo com Paredes (2018) fica mais fácil interferir em pesquisas de forma que os resultados sejam mais rápidos e sem critérios, quando há monitoramento do cérebro. Já houve alterações nos resultados de grupos focais pelo fato de as pessoas sentirem-se desconfortáveis em falar a verdade por conta da influência de outros participantes.

Devido a evolução constante da tecnologia e dos indivíduos, as pesquisas de mercado são uma das principais fontes que ajudam a entender o comportamento dos consumidores (SANTOS *et al.*, 2020). A neuroeconomia surge essencialmente,



partindo do princípio de que as pessoas são irracionais e motivadas pelo inconsciente, propondo uma ideia contrária à da economia tradicional, o que lhe confere relevância no que se refere aos estudos econômicos mais realistas, que buscam aprofundar-se no entendimento das decisões e da complexidade econômica (CHAVAGLIA NETO, FELIPE, FERREIRA, 2018).

Nesta busca de entender o comportamento do consumidor surge o neuromarketing, visando decifrar como os diversos elementos utilizados pelo marketing agem no cérebro, influenciando as pessoas na tomada de decisão (CAMARGO, 2013). Para Lindstrom (2008) a união do marketing e da ciência é curioso, é uma brecha para a psique humana esperada há muito tempo, que pode ser a solução para entender o raciocínio que leva ao consumo.

Com o auxílio da neurociência, através da imagem por ressonância magnética funcional (fMRI), identificou-se que para o cérebro um beliscão e preços altos produzem reações similares, como a dor. Desta forma o neuromarketing busca atingir o subconsciente dos consumidores, levando-os a comprar determinados produtos. Ainda com base nesses estudos, percebeu-se que é mais “fácil” vender um pacote de serviços do que os itens separadamente, pois assim a reação de dor no cérebro é menor (DOOLEY, 2012).

Alguns exemplos disto são os pacotes de viagens e combos de sushi. É menos doloroso pagar um preço fixo de uma viagem quando neste valor está incluso a passagem de ida e volta, hospedagem e passeios do que ter que pagar por cada um separadamente. Acontece o mesmo com um combo de sushi, onde se paga um preço fixo por uma certa quantidade, o que também é menos doloroso que pagar por cada peça de sushi. Ainda que, provavelmente se comer o sushi por peça, comeria menos e gastaria menos, e se planejar a viagem por itens, as chances de gastar menos são maiores do que se comprar um pacote de uma agência (DOOLEY, 2012).

Percebe-se que as decisões de compra são afetadas significativamente dependendo de como os produtos são apresentados ao consumidor. E que em boa parte essas decisões são tomadas no subconsciente do cérebro, de forma que pesquisas mostraram que a decisão sobre determinada coisa é feita antes mesmo que o indivíduo tenha consciência disto (DOOLEY, 2012).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO

Quanto a abordagem do problema, a pesquisa classifica-se como quantitativa, pois estudou um grupo específico, onde por meio dos dados obtidos, identifica-se de forma generalizada o perfil dos respondentes com relação à influência da contabilidade mental, as finanças comportamentais e o endividamento em suas finanças pessoais. Segundo Appolinário (2015), consiste em pesquisa quantitativa aquela que faz a verificação e análise de dados que possuem variáveis predeterminadas, que trabalha com fatos objetivos e palpáveis que podem ser examinados cientificamente, e como tem dados matemáticos, seu foco não está nas exceções e sim nas generalizações.

Com relação aos objetivos, caracteriza-se como descritiva, tendo em vista que o problema já fora abordado em outras pesquisas, e busca descrever as características relacionadas ao tema, do grupo que será analisado. Para Lozada (2019), uma pesquisa descritiva tem como objetivo, juntar e verificar uma série de



informações relacionadas com o tema abordado. Neste tipo de pesquisa pode-se ter novas interpretações e perspectivas sobre um assunto já estudado.

No que diz respeito aos procedimentos, classifica-se como levantamento, já que foi enviado questionário para um número 350 de pessoas, buscando descrever e analisar o comportamento e a realidade dessas com relação ao tema e problema de pesquisa. Segundo Apolinário (2011), o levantamento (*survey*) visa verificar a situação presente de determinado fenômeno. Considerado pelo autor um método simples de pesquisa, muito apropriado como para descobrir fatos desconhecidos.

A técnica de pesquisa utilizada para coleta de dados, foi um questionário, enviado via *Google Forms* para o grupo em questão, ou seja, todos os acadêmicos do curso de Ciências Contábeis da UNESC, sendo que após a coleta de dados foi feita a análise dos resultados. O questionário pode ser entendido como o meio de coletar dados, através de uma ou mais pesquisas, que compõe perguntas que devem ser respondidas (APOLINÁRIO, 2011).

3.2 PROCEDIMENTO DE COLETA E ANÁLISE DE DADOS

Para a coleta de dados foi enviado um questionário (APÊNDICE 1) por meio do *Google Forms*, com 41 perguntas, sendo 4 delas abertas e 37 fechadas. O mesmo foi baseado nos questionários presentes no seguinte trabalho: Contabilidade Mental e Finanças Comportamentais: um estudo com colaboradores de uma instituição de ensino superior da cidade de Cruz Alta/RS, de autoria de Canto, Treter e Cavalli (2017). Sendo que algumas perguntas foram adaptadas de acordo com o objetivo do presente artigo. O questionário foi enviado para a secretaria do curso de Ciências Contábeis da UNESC no dia 30 de março de 2021, que posteriormente enviou para todos os acadêmicos do curso por e-mail, ainda neste mesmo dia verificou-se que há no total 350 alunos regularmente matriculados no curso de Ciências Contábeis.

Além disso, para obter o maior número de respostas possível, o *link* do questionário também foi enviado pelo *whatsapp* no grupo da disciplina de TCC da 9ª fase que continha as duas turmas, inclusive foi solicitado à diversos professores e a coordenadora do curso que encaminhassem o *link* da pesquisa nos grupos das disciplinas às fases, que estavam lecionando. Além do mais, foi encaminhado aos líderes de todas as turmas também pelo *whatsapp*, e o e-mail com o *link* do questionário foi enviado novamente a todos os alunos do curso nos dias 14 e 26 de abril. O questionário foi encerrado no dia oito de maio, e obteve no total 168 respostas.

Conforme a Fórmula de Barbetta, considerando a população de 350 alunos e a amostragem de 168 respondentes, obteve-se um erro amostral de 5,5%. Assim, tem-se 92% de confiança nas respostas obtidas.

O intuito destes envios por e-mail e *whatsapp* foi de coletar o maior número de dados possível, para então poder traçar o perfil destes respondentes quanto a idade, sexo, renda, fase que frequentam, qual os meios que utilizam para pagar suas contas, o que os leva ao consumo, se poupam, se investem, se possuem dívidas, se estão inadimplentes, se possuem algum conhecimento sobre educação financeira, entre outras questões que serão elaboradas com base na fundamentação.

Com base nestas respostas inclusive, almejou-se perceber se há diferença entre os acadêmicos das fases iniciais e os acadêmicos das fases finais do curso de Ciência Contábeis da UNESC, no que diz respeito as finanças e o conhecimento que possuem sobre o assunto. Pois como este curso trata de alguns assuntos



relacionados às finanças, pode significar que os alunos das fases finais tenham maior conhecimento e conseqüentemente uma vida financeira mais equilibrada.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta seção foram apresentados e discutidos os resultados alcançados com a aplicação do questionário enviado pelo *Google Forms*, conforme descrito no parágrafo anterior.

A Universidade do Extremo Sul Catarinense (UNESC), está localizada no bairro Universitário, na cidade de Criciúma, no estado de Santa Catarina. A UNESC como é conhecida, surgiu em 1997 a partir da União das Faculdades de Criciúma (Unifacri), sendo que tudo começou com a Fundação Educacional de Criciúma (FUCRI), em 1968, que até hoje é mantenedora da UNESC, de acordo com o Balanço Social de 2019. Ainda de acordo com o mesmo balanço, a instituição contava com 50 cursos de graduação, 7 cursos de mestrado e 5 de doutorado, e em dezembro de 2019, tinha 8.911 alunos da graduação, 626 alunos *Stricto Sensu*, 1.028 *Lato Sensu* e 267 alunos no Colégio UNESC, também em dezembro de 2019 recebeu a nota máxima na avaliação de conceito do MEC.

Já o Curso de Ciências Contábeis na UNESC, teve início em 1975 e já formou mais de 3.000 profissionais, conta com uma equipe de professores altamente qualificados, que atuam nas diversas áreas, como contadores, consultores, *controllers*, entre outros. O curso tem conceito máximo no MEC, e também proporciona aos acadêmicos a oportunidade de participarem de projetos de pesquisa e extensão, bem como a possibilidade de publicação de seus artigos no *e-book Saberes Contábeis* (UNESC, 2021).

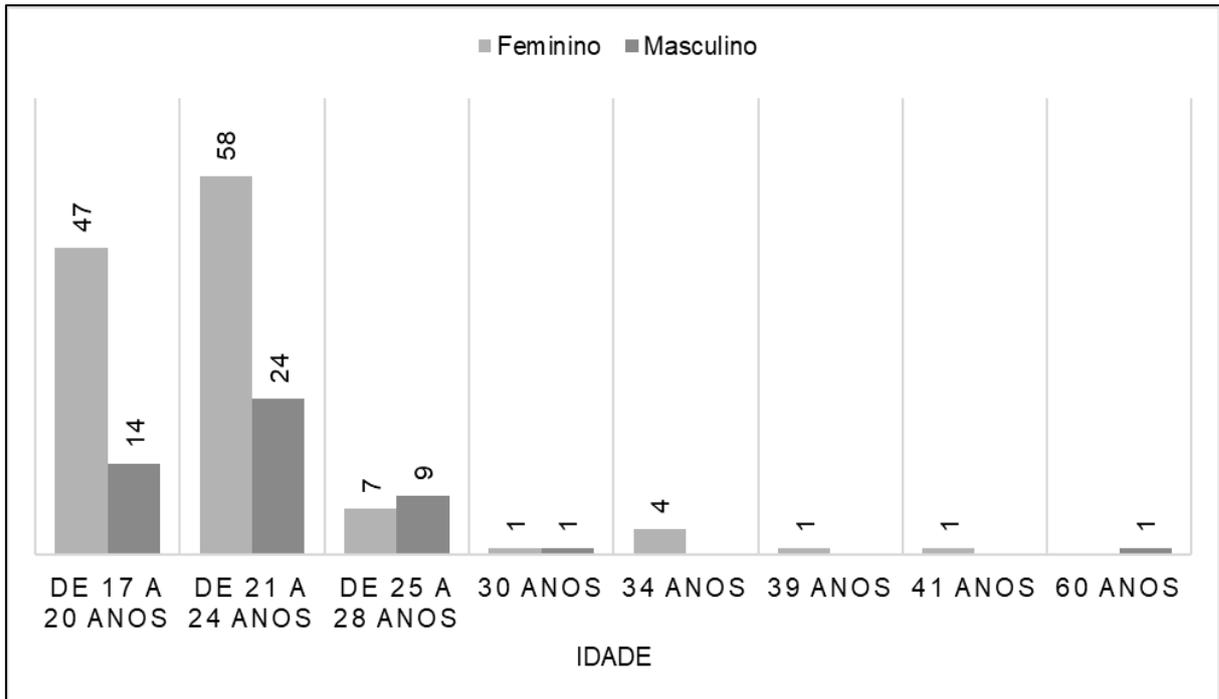
A pesquisa foi realizada com os alunos regularmente matriculados no curso de Ciências Contábeis, onde de um total de 350 alunos, obteve-se 168 respostas. Após coletado os dados, o questionário foi tabulado, e fez-se a interpretação e análise do conteúdo, estes resultados foram apresentados em formato de tabela.

4.1 PERFIL DOS RESPONDENTES

Inicialmente buscou-se delinear o perfil dos respondentes, que são os alunos regularmente matriculados no curso de Ciências Contábeis da UNESC. Ao todo obteve-se 168 respostas.



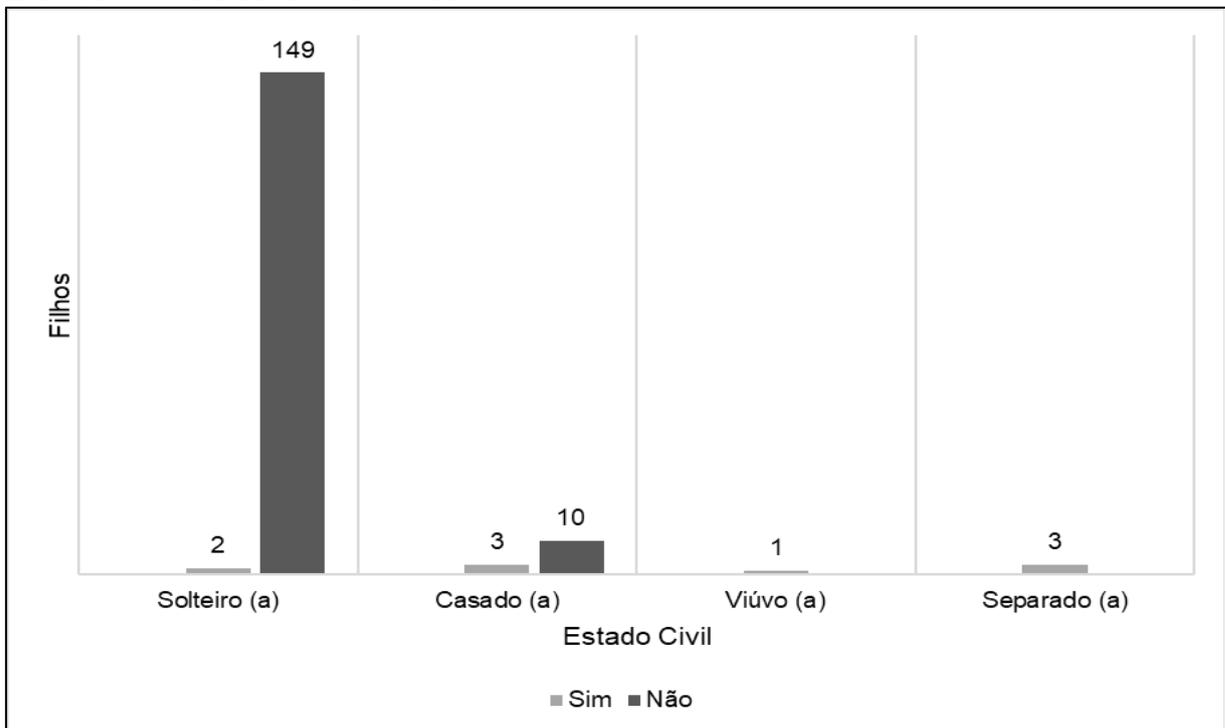
Gráfico 1 - Sexo e Idade



Fonte: Dados da Pesquisa.

Como pode ser observado no Gráfico 1, a maioria dos respondentes está entre 17 a 24 anos, sendo um total de 143 alunos, e desses, 105 são mulheres. Considerando o total de 168 respondentes, as mulheres correspondem à 70,83%.

Gráfico 2 – Estado Civil e Filhos



Fonte: Dados da Pesquisa.



Ao observar-se o Gráfico 2, percebe-se que a maioria dos alunos são solteiros sem filhos, o que representa 88,69% das respostas.

Quadro 2 – Cidade e Fase

Cidade	Qual a fase que está cursando? (fase do boleto)									Total Geral
	1ª	2ª	3ª	4ª	5ª	6ª	7ª	8ª	9ª	
Araranguá		1		1	2		2		2	8
Balneário Gaivota					1					1
Balneário Rincão			2					1	1	4
Cocal do Sul				3	2		2	2	2	11
Criciúma	8		7	13	4	5	7	3	20	67
Forquilha	7		2	2	2			1	2	16
Içara	1		3	1	1	4			5	15
Itati			1							1
Jacinto Machado	1		1							2
Maracajá									1	1
Meleiro						2			2	4
Morrinhos do Sul	1		2							3
Morro da Fumaça		1	3					1	2	7
Nova Veneza	1	1			1				1	4
Passo de Torres			1						1	2
Praia Grande				1						1
Sangão					1					1
São Ludgero								1		1
Siderópolis				1	1		2	2		6
Sombrio	1				1					2
Timbé do Sul									1	1
Torres/RS	1				1				1	3
Turvo	2			1				1	2	6
Urussanga									1	1
Total Geral	23	3	22	23	17	10	13	12	44	168

Fonte: Dados da Pesquisa.

Já o Quadro 2 traz a informação de que fase os respondentes estão cursando e em que cidade moram. A maioria dos respondentes estão na 9ª fase, seguido da 1ª, 3ª e 4ª fase. Além disso, a maioria dos alunos mora em Criciúma ou nas proximidades.

Quadro 3 - Moradia e Cidade

(continua)

Cidade	Moradia					Total Geral
	Aluguel	Casa Própria	Financiada	Mora Com os Pais	Outros	
Araranguá	2	1			5	8
Balneário Gaivota	1					1
Balneário Rincão		1			3	4
Cocal do Sul	1	1	1		8	11
Criciúma	9	13	3		40	67
Forquilha	1	3	1		10	16

Quadro 3 - Moradia e Cidade

(conclusão)

Cidade	Moradia					Total Geral
	Aluguel	Casa Própria	Financiada	Mora Com os Pais	Outros	
Içara	3	1		11		15
Itati				1		1
Jacinto Machado	1			1		2
Maracajá				1		1
Meleiro				4		4
Morrinhos do Sul		1		2		3
Morro da Fumaça		1		6		7
Nova Veneza		1		3		4
Passo de Torres				1	1	2
Praia Grande				1		1
Sangão				1		1
São Ludgero	1					1
Siderópolis				6		6
Sombrio				2		2
Timbé do Sul	1					1
Torres		1		2		3
Turvo	2			4		6
Urussanga				1		1
Total Geral	22	24	5	113	4	168

Fonte: Dados da Pesquisa.

No Quadro 3, vê-se que a maioria dos respondentes mora com os pais, o que representa 67,26% do total, seguido por 14,29% que moram em casa própria, 13,1% moram de aluguel, 2,97% moram em casa financiada e 2,38% responderam a opção “outros”.

Ao fazer um comparativo com a pesquisa aplicada no artigo Contabilidade Mental e Finanças Comportamentais: Um estudo com colaboradores de uma instituição de ensino superior na cidade de Cruz Alta/RS, nota-se que entre os docentes e técnico-operacionais, a maioria respondeu ter casa própria, o que provavelmente deve-se ao fato de que no presente artigo a maioria dos respondentes não tem uma formação, estão entre os 17 e 24 anos e, justamente por esses fatores a maioria mora com os pais. Ao contrário dos docentes e técnico-operacionais, em que a maioria respondeu que já tem uma graduação e boa parte já estava fazendo pós-graduação e mestrado, o que conseqüentemente eleva a renda de cada um, possibilitando a aquisição da casa própria (CANTO; TRETER; CAVALLI, 2017).

A referida pesquisa foi feita com docentes e técnico-operacionais, sendo que obtiveram 64 respostas de docentes e 117 de técnicos-operacionais, com o objetivo geral de descobrir a influência da contabilidade mental nas decisões financeiras desses colaboradores (CANTO; TRETER; CAVALLI, 2017).

4.2 PERFIL DAS DÍVIDAS

Após traçar o perfil dos respondentes, buscou-se trazer o perfil das dívidas dos mesmos, com perguntas relacionadas com renda líquida mensal, dívidas que possuem, os tipos, motivos, entre outros questionamentos.



Quadro 4 – Renda x Dívidas

Renda Líquida Mensal	Você possui dívidas?		
	Não	Sim	Total Geral
Até 1 salário mínimo (até 1.100,00)	11	15	26
De 1 a 2 salários mínimos (de R\$ 1.101,00 à R\$ 2.200,00)	39	53	92
De 2 a 3 salários mínimos (de R\$ 2.201,00 à R\$ 3.300,00)	12	16	28
De 3 a 4 salários mínimos (de R\$ 3.301,00 à R\$ 4.400,00)	3	6	9
Mais de 4 salários (Mais de R\$ 4.401,00)	5	5	10
Não possui renda	3		3
Total Geral	73	95	168

Fonte: Dados da Pesquisa.

Ao observar o Quadro 4, nota-se que 26 respondentes têm renda mensal líquida de até 1 salário mínimo, 92 tem entre 1 e 2 salários mínimos, 28 de 2 a 3 salários mínimos, e que apenas 10 alunos possuem renda líquida mensal acima de 4 salários e que 3 não possuem renda. Além disso, a maioria dos respondentes, 95 alunos, possuem dívidas. Sendo que o maior número de endividados está entre os que possuem uma renda líquida mensal de 0 até 2 salários mínimos. Das seis faixas salariais apresentadas, em apenas duas a maioria dos respondentes não estão endividados, sendo os que não possuem renda e os que tem renda acima de 4 salários mínimos, onde dos 10 alunos, 5 possuem dívidas e 5 não possuem.

Aqui também pode-se observar uma diferença entre a pesquisa do artigo aplicado com os colaboradores da IES de Cruz Alta, pois a maioria dos respondentes, 92 pessoas, possui renda líquida mensal acima de 3 salários mínimos, e também a maioria disse possuir alguma dívida, que foram 135 pessoas. A questão da renda superior, como mencionado anteriormente, pode ser pelo fato de que os respondentes da IES, em sua maioria, já têm curso superior completo, buscando especialização e mestrado, enquanto no presente trabalho os respondentes ainda estão cursando o ensino superior. Apesar desta diferença entre as rendas, na questão das dívidas, os resultados foram bem parecidos, onde na IES, 74,58% disse possuir dívidas, e no presente artigo 56,54% também possui alguma dívida, ou seja, em ambas as pesquisas a maioria dos respondentes se encontra endividado (CANTO; TRETER; CAVALLI, 2017).

Quadro 5 – Renda e Moradia

Renda Líquida Mensal	Moradia					
	Aluguel	Casa própria	Financiada	Mora com os pais	Outros	Total Geral
Até 1 salário mínimo (até 1.100,00)	3	4		18	1	26
De 1 a 2 salários mínimos (de R\$ 1.101,00 à R\$ 2.200,00)	11	10	4	66	1	92
De 2 a 3 salários mínimos (de R\$ 2.201,00 à R\$ 3.300,00)	6	2	1	17	2	28
De 3 a 4 salários mínimos (de R\$ 3.301,00 à R\$ 4.400,00)	1	5		3		9
Mais de 4 salários (Mais de R\$ 4.401,00)	1	3		6		10
Não possui renda				3		3
Total Geral	22	24	5	113	4	168

Fonte: Dados da Pesquisa.



Com relação ao Quadro 5, é possível perceber que a maioria dos alunos que moram com os pais, possuem renda de 1 a 2 salários mínimos. Assim como a maioria dos alunos que ganham de 2 a 3 salários mínimos e mais de 4 salários mínimos, também moram com os pais.

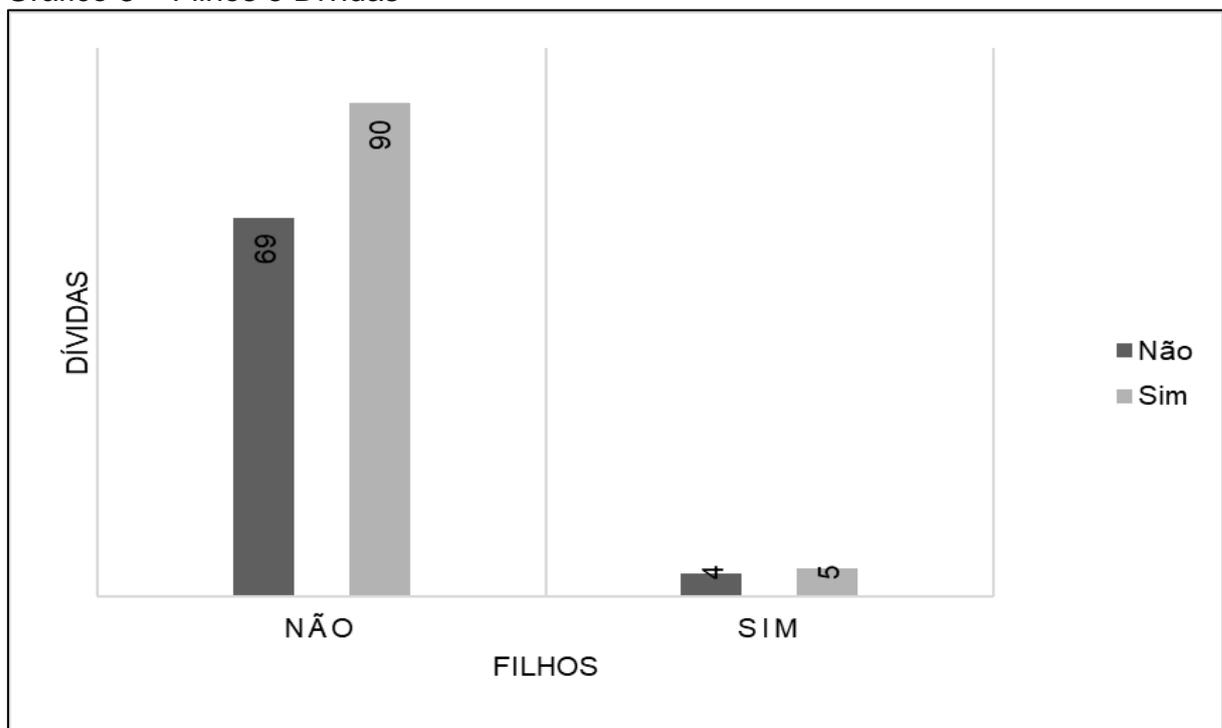
Quadro 6 – Dívidas e Idade

Idade	Você possui dívidas?		
	Não	Sim	Total Geral
De 17 a 20 anos	35	26	61
De 21 a 24 anos	33	49	82
De 25 a 28 anos	1	15	16
30 anos	1	1	2
34 anos	2	2	4
39 anos		1	1
41 anos		1	1
60 anos	1		1
Total Geral	73	95	168

Fonte: Dados da Pesquisa.

Observando-se o Quadro 6, verificou-se que a maioria dos endividados estão entre 17 a 24 anos, sendo 75 respondentes o que equivale a 44,64% do total. E, na faixa de 25 a 34 anos apenas 4 não possuem dívidas, o equivalente à 2,38% do total.

Gráfico 3 – Filhos e Dívidas



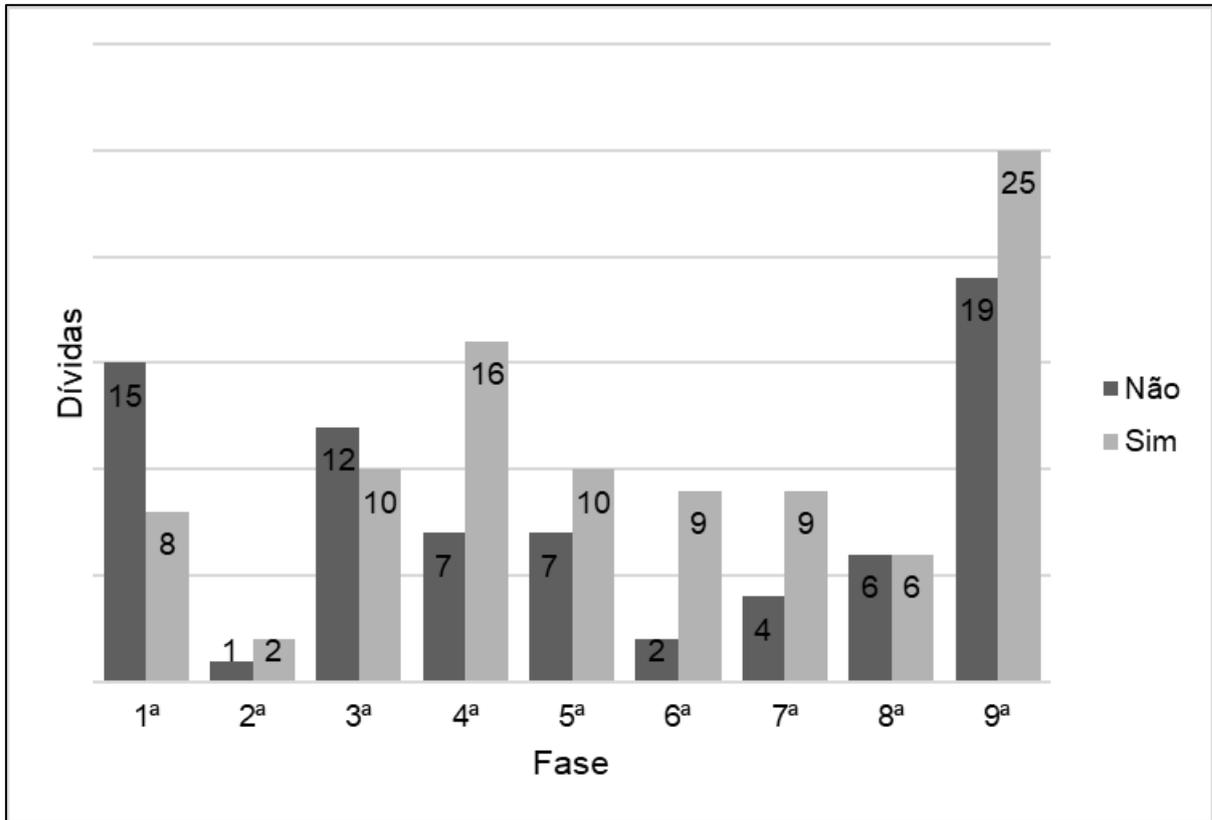
Fonte: Dados da Pesquisa.

Ainda com relação as dívidas, no Gráfico 3, nota-se que a maioria dos endividados não tem filhos, o que representa 53,57% do total. Já aqueles que tem



filhos, 4 não possuem dívidas e 5 possuem, representando 2,38% e 2,97% do total, respectivamente. O que para esta pesquisa, significou que ter filhos não é um fator que influenciou para os alunos terem ou não dívidas.

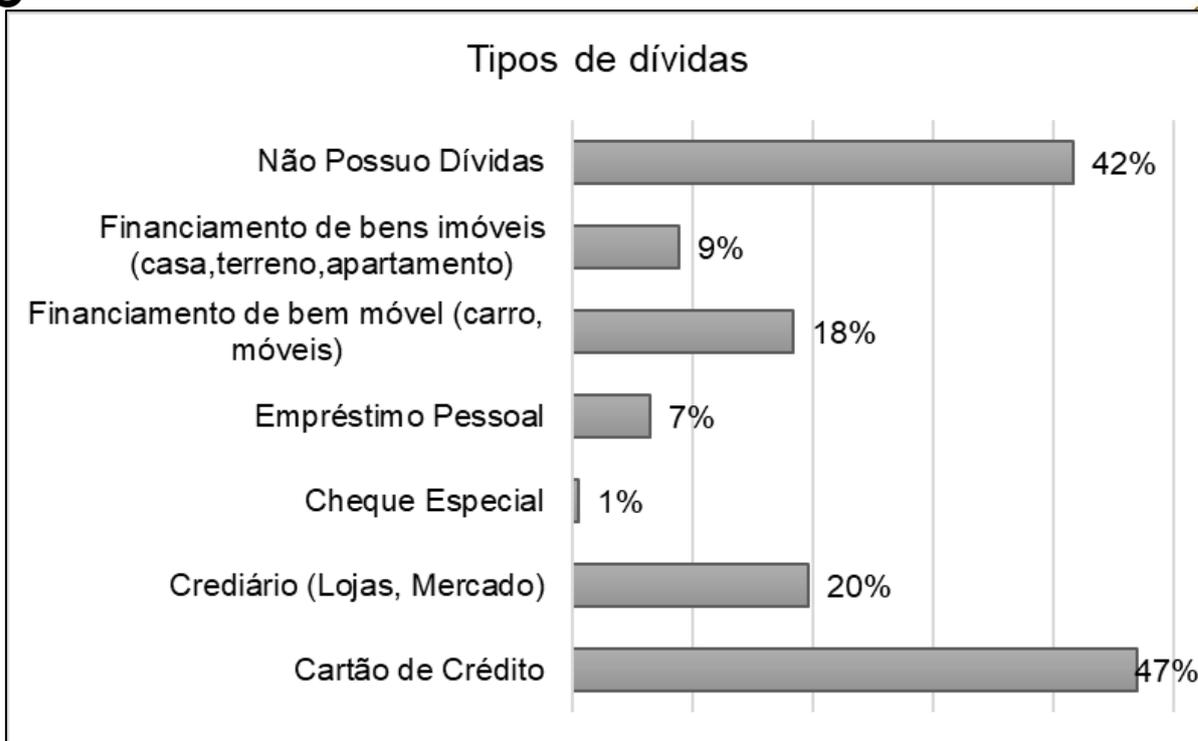
Gráfico 4 – Dívidas e Fase



Fonte: Dados da Pesquisa.

No Gráfico 4, vê-se que a maioria dos endividados estão na 4ª e 9ª fases, somando 41 alunos. E que somente na 1ª e 3ª fases, o número dos que não possuem dívidas é maior do que os que possuem alguma dívida.

Gráfico 5 – Tipos de Dívidas



Fonte: Dados da Pesquisa.

Nos Quadros 4 e 6, e nos gráficos 3 e 4 viu-se que 56,55% dos respondentes possuem dívidas e que 43,45% não possuem dívidas. Já no Gráfico 5, percebe-se que a maioria das dívidas estão relacionadas com cartão de crédito sendo 47% das dívidas, 20% crediário em lojas, 18% em financiamento de bens móveis, 9% de bens imóveis, 7% empréstimo pessoal, e curiosamente 1% cheque especial. Vale ressaltar que os juros do cartão de crédito e cheque especial são altos, e que, o fato de os alunos estarem endividados não significa que estão inadimplentes, pois a inadimplência só se realiza no momento em que as dívidas estiverem em atraso. Além disso, os respondentes puderem selecionar mais de uma opção nesta pergunta.

Quadro 7 – Motivos e Fase

(continua)

Fase	O motivo principal para suas dívidas foi:						Total Geral
	Alta propensão ao consumo	Facilidade de acesso ao crédito	Falta de planejamento	Má gestão orçamentária	Não se aplica	Problemas de saúde	
1 ^a	2		2		19		23
2 ^a		1			2		3
3 ^a	1	3	1		17		22
4 ^a	3		6	1	13		23
5 ^a		2	3	1	11		17
6 ^a	3				6	2	11
7 ^a	1			1	10	1	13



Quadro 7 – Motivos e Fase

(conclusão)

Fase	O motivo principal para suas dívidas foi:						Total Geral
	Alta propensão ao consumo	Facilidade de acesso ao crédito	Falta de planejamento	Má gestão orçamentária	Não se aplica	Problemas de saúde	
8ª	1	3			8		12
9ª	4	10	1	1	28		44
Total Geral	15	19	13	4	114	3	168

Fonte: Dados da Pesquisa.

Quadro 8 – Renda e Motivos

Renda Líquida Mensal	O motivo principal para suas dívidas foi:						Total Geral
	Alta propensão ao consumo	Facilidade de acesso ao crédito	Falta de planejamento	Má gestão orçamentária	Não se aplica	Problemas de saúde	
Até 1 salário mínimo (até R\$ 1.100,00)	2	4	1	1	18		26
De 1 a 2 salários mínimos (de R\$ 1.101,00 à R\$ 2.200,00)	11	10	9	2	58	2	92
De 2 a 3 salários mínimos (de R\$ 2.201,00 à R\$ 3.300,00)		4	2	1	21		28
De 3 a 4 salários mínimos (de R\$ 3.301,00 à R\$ 4.400,00)	2		1		5	1	9
Mais de 4 salários (Mais de R\$ 4.401,00)		1			9		10
Não possui renda					3		3
Total Geral	15	19	13	4	114	3	168

Fonte: Dados da Pesquisa.

Ao analisar os Quadros 7 e 8, nota-se que dos 56,55% dos respondentes que disseram possuir dívidas, consideraram como principais motivos dessas dívidas a alta propensão ao consumo, facilidade ao crédito e falta de planejamento. Inclusive a maioria que apontou como motivo a facilidade ao crédito está na 9ª fase, o que pode estar relacionado também com a idade, pois os que estão nas fases finais são mais velhos que os das fases iniciais. Já com relação a renda, a maioria apontou como motivo principal a alta propensão ao consumo e a facilidade ao crédito. Nos dois Quadros em questão, a falta de planejamento foi o terceiro motivo mais apontado para as dívidas, corroborando a fundamentação teórica, no que diz respeito a importância



do planejamento financeiro e a educação financeira. Além disso, a alta propensão ao consumo, pode ser um fator considerado emocional, também fazendo uma relação com a fundamentação teórica no que tange a influência das emoções nas decisões de consumo.

No artigo de Canto, Treter e Cavalli (2017), onde a pesquisa foi aplicada com docentes e técnico-operacionais de uma IES de Cruz Alta, também obteve resultados similares, onde os principais motivos para as dívidas na visão dos respondentes foram a facilidade de acesso ao crédito, alta propensão ao consumo e falta de planejamento.

4.3 PERFIL DE GASTOS

Nesta subseção buscou-se identificar o perfil de gastos dos respondentes com base nas respostas coletadas por meio do questionário enviado via *Google forms*.

Quadro 9 – Gastos e Fase

Fase	Com relação aos seus gastos:			
	Gasto igual ao que ganho	Gasto mais do que ganho	Gasto menos do que ganho	Total Geral
1 ^a	12	1	10	23
2 ^a	1		2	3
3 ^a	5	1	16	22
4 ^a	10		13	23
5 ^a	6	2	9	17
6 ^a	4		7	11
7 ^a	5		8	13
8 ^a	1	1	10	12
9 ^a	12	2	30	44
Total Geral	56	7	105	168

Fonte: Dados da Pesquisa.

A partir do Quadro 9, vê-se que a maioria dos alunos gasta menos do que ganha, sendo 105 alunos, 56 alunos gastam igual ao que ganham e 7 alunos gastam mais do que ganham. Os alunos que gastam mais do que ganham estão divididos entre a 1^a, 3^a, 5^a, 8^a e 9^a fases.

Quadro 10 – Gastos e Sexo

Sexo	Com relação aos seus gastos:			
	Gasto igual ao que ganho	Gasto mais do que ganho	Gasto menos do que ganho	Total Geral
Feminino	38	4	77	119
Masculino	18	3	28	49
Total Geral	56	7	105	168

Fonte: Dados da Pesquisa.

No Quadro 10, nota-se que dentre os 7 alunos que gastam mais do que ganham, 4 são mulheres e 3 são homens. Já entre os que gastam igual ou menos do que ganham a maioria também são as mulheres, o que pode ser consequência do fato de que a maioria dos respondentes são mulheres.



Quadro 11 – Gastos e Renda

Renda Líquida Mensal	Gasto igual ao que ganho	Gasto mais do que ganho	Gasto menos do que ganho	Total Geral
Até 1 salário mínimo (até 1.100,00)	10	1	15	26
De 1 a 2 salários mínimos (de R\$ 1.101,00 à R\$ 2.200,00)	26	5	61	92
De 2 a 3 salários mínimos (de R\$ 2.201,00 à R\$ 3.300,00)	12	1	15	28
De 3 a 4 salários mínimos (de R\$ 3.301,00 à R\$ 4.400,00)	5		4	9
Mais de 4 salários (Mais de R\$ 4.401,00)	3		7	10
Não possui renda			3	3
Total Geral	56	7	105	168

Fonte: Dados da Pesquisa.

No Quadro 11, observa-se que dos 7 alunos que gastam mais do que ganham, 5 possuem renda líquida de 1 a 2 salários mínimos. Nesta mesma faixa encontram-se a maioria dos que gastam menos ou igual ao que ganham. Percebe-se também que nenhum aluno que ganha de 3 a 4 salários ou mais, gasta mais do que ganha.

Quadro 12 - Registro dos gastos

Como você faz o registro dos seus gastos?		%
APP	20	11,90%
Em anotações	75	44,64%
Planilha de Excel	64	38,10%
Software		0%
Faço controle mental	31	18,45%
Não tenho controle dos meus gastos	16	9,52%
Bloco de notas	1	0,60%
Caderno	1	0,60%
Somente registro o que tenho a pagar	1	0,60%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Ainda com relação aos gastos, no Quadro 12, verifica-se que nenhum respondente utiliza de *software* para registro de seus gastos. A maioria, 44,64%, registra em anotações, seguido de 38,10% que registram em planilha do *excel*, 18,45% fazem apenas controle mental, sem de fato anotar em algum lugar, 11,90% utilizam aplicativos (APP) e 9,52% informaram que não tem controle dos seus gastos. Inclusive, 1 aluno faz registro em caderno, 1 aluno registra em bloco de notas e 1 aluno informou que registra apenas o que tem a pagar, ou seja, somente as despesas.

Somando os alunos que fazem apenas o controle mental e os que não controlam seus gastos, pode-se dizer que aproximadamente 28% dos respondentes não possuem controle de suas receitas e despesas, estando mais propensos a desorganização financeira e conseqüentemente ao endividamento, por estarem mais vulneráveis ao consumo influenciado pelas emoções de acordo com a fundamentação teórica.



Quadro 13 – Avalie com relação ao gasto do seu dinheiro

	Muito Risco	Nenhum Risco	Pouco Risco	Risco Extremo	Risco Moderado	Total Geral
Gasto em loterias	16	81	14	26	31	168
Ser avalista de amigos ou parentes	21	58	17	60	12	168
Gastar impulsivamente sem pensar nas consequências	27	31	29	68	13	168
Investir em um negócio	40	21	27	15	65	168
Emprestar dinheiro para amigos e familiares	36	28	26	48	30	168

Fonte: Dados da Pesquisa.

O Quadro 13 tem como objetivo mostrar os tipos de riscos que os respondentes estariam dispostos a assumir nas situações apresentadas, onde o nível de risco vai de nenhum risco, que seria o nível mais baixo, até risco extremo que seria o nível mais alto. A partir dos dados coletados, percebe-se que há risco extremo para a maioria dos respondentes de ser avalista de amigos ou parentes, gastar impulsivamente sem pensar nas consequências e emprestar dinheiro para amigos e familiares. Essas situações estão ligadas não somente a questões financeiras, mas também emocionais. Deixar de ser avalista ou emprestar dinheiro, em suma, gera desconforto nesses relacionamentos, assim como gastar impulsivamente, é uma atitude emocional, pois o impulso acontece quando se deixa as emoções no controle. A maioria também considerou risco moderado e muito risco de investir em um negócio. Já com relação ao gasto em loterias, 81 alunos responderam que não há nenhum risco.

4.4 CONTABILIDADE MENTAL

O Quadro 14 expõe as respostas decorrente da contabilidade mental. Afim de obter uma resposta mais aprofundada foi utilizado a Escala de Likert, com respostas em 5 níveis distintos, sendo eles, nunca, quase nunca, quase sempre, sempre e não se aplica.

Quadro 14 – Contabilidade Mental

(continua)

Perguntas	Nunca	Quase Nunca	Quase Sempre	Sempre	Não se aplica	Total
Anota seus gastos pessoais?	18	26	48	74	2	168
Estabelece metas financeiras para a administração de suas finanças?	16	39	57	52	4	168
Segue um orçamento ou plano de gasto semanal ou mensal?	37	35	60	31	5	168



Quadro 14 – Contabilidade Mental

(conclusão)

Perguntas	Nunca	Quase Nunca	Quase Sempre	Sempre	Não se aplica	Total
Está satisfeito com o sistema de controle de suas finanças?	28	27	80	29	4	168
Paga suas contas sem atraso?	29	2	22	114	1	168
Consegue identificar os juros que paga nas compras a crédito?	16	18	32	64	38	168
Ao comprar a prazo você faz comparação entre as opções que tem disponível?	5	14	37	102	10	168
Paga integralmente a fatura do seu cartão de crédito?	3		13	125	27	168
Confere a fatura do cartão de crédito para averiguar erros e cobranças indevidas?	16	13	13	99	27	168
Poupa mensalmente?	13	34	56	63	2	168
Poupa visando a compra de um produto mais caro?	26	40	58	37	7	168
Possui uma reserva financeira que seja maior ou igual a 3x a sua renda mensal, que possa ser usado em casos inesperados?	54	26	17	63	8	168
Compara o preço ao fazer uma compra?	4	11	49	104		168
Analisa suas finanças com profundidade antes de fazer uma grande compra?	5	7	37	119		168
Fica mais de um mês sem fazer o balanço dos seus gastos?	57	63	20	21	7	168
Tem utilizado o cartão de crédito por não possuir dinheiro disponível para as despesas?	58	41	39	15	15	168
Mais de 10% da renda que você receberá no mês seguinte está comprometida com compras a crédito?	34	38	34	46	16	168
Compra por impulso?	29	98	27	14		168
Prefere comprar um produto financiado a juntar dinheiro para comprá-lo a vista?	44	47	42	22	13	168
Faz compra baseado em recomendações de digital influencers?	59	86	18	3	2	168
Faz compras influenciado pelas propagandas nas mídias sociais?	34	97	33	2	2	168
É importante uma disciplina voltada para gestão financeira pessoal, que englobe temas como poupar, investir e consumir com responsabilidade?	1	2	13	150	2	168

Fonte: Dados da Pesquisa.

O Quadro 14 possui 22 perguntas no total, sendo que 14 delas, a resposta esperada deveria ser “sempre”, o que indicaria uma boa gestão orçamentária pessoal. Da mesma forma 7 das 22 perguntas, esperava-se maior número de respostas “nunca”, que também demonstraria essa boa gestão orçamentária pessoal. Em ambos os casos, aconteceu conforme o esperado.

Ainda assim, vale ressaltar que quando perguntado sobre metas de orçamento mensal, se esta meta é seguida e se estão satisfeitos com o controle de suas finanças, a maioria respondeu “quase sempre”, e ainda, 32,74% respondeu que “nunca” ou “quase nunca” estabelece essas metas, 42,86% “nunca” ou “quase nunca”



seguem um orçamento e 32,74% “nunca” ou “quase nunca” estão satisfeitos com o controle de suas finanças.

Com relação ao pagamento em dia de suas dívidas, 67,85% respondeu que “sempre” paga em dia, por outro lado 18,45% “nunca” ou “quase nunca” pagam em dia e 13,09% “quase sempre” pagam em dia. Esses dados indicam que esses alunos que nunca pagam suas contas em dia, devem fazer parte dos brasileiros negativados. O endividamento por si só, não é um vilão, pois muitas vezes é a única maneira de se adquirir bens móveis ou imóveis de maior custo, mas é necessário saber fazer bom uso dessa ferramenta. De acordo com os Quadros anteriores viu-se que 56,55% dos alunos possuem dívidas, e destes, 32,63% disse que “nunca” ou “quase nunca” paga essas dívidas em dia, isso corresponde a mais da metade dos que possuem alguma dívida.

Na questão de poupar dinheiro, apesar de a maioria “sempre” ou “quase sempre” poupar, de acordo com as respostas, isto não é feito visando alguma compra específica, nem tem o objetivo de montar uma reserva de emergência, pois a maioria respondeu que “nunca” e “quase nunca” possui uma reserva financeira que seja igual ou superior a 3x sua renda mensal.

Ainda de acordo com os dados obtidos, houve um “equilíbrio” nas respostas entre “nunca” “quase nunca” “quase sempre” e “sempre” quanto a comprometer mais de 10% da renda do mês seguinte com compras a crédito e ter preferência de comprar algo a prazo do que juntar dinheiro para comprar à vista. Ainda assim é preocupante o fato de que 47,62%, quase metade, responderam que “quase sempre” ou “sempre” tem mais de 10% da renda do mês seguinte comprometida, isso mostra falta de planejamento, dificuldade de seguir um orçamento e até mesmo questões comportamentais, como comprar sem pensar nas consequências.

Já com relação as influências na hora do consumo, a maioria disse que “nunca” ou “quase nunca” compram com base em recomendações dos digitais influencers ou por causa de propagandas nas mídias sociais. Quando questionados sobre a importância de uma disciplina no curso de ciências contábeis, voltada para as finanças pessoais, onde aborde assuntos como poupar, investir e consumir conscientemente, 89,29% responderam “sempre”, demonstrando a significância que aprender sobre finanças pessoais têm para esses alunos.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A contabilidade mental é uma das formas que as pessoas possuem de contabilizar suas finanças, é feita justamente na mente de cada um, e por conta disso pode ter variações entre a realidade e a informação que estará guardada na mente. Pode-se dizer inclusive, que mesmo as pessoas que têm controle de suas finanças em algo físico como planilhas, apps, cadernos entre outros, também fazem uso da contabilidade mental na tomada de decisão de suas compras. Pois algumas decisões são tomadas no subconsciente e outras sofrem influência de fatores emocionais ou comportamentais, como por exemplo comprar um Iphone para se encaixar em certos grupos ou status social. É um tema relevante pois quanto mais consciência as pessoas tiverem do que pode estar influenciando-as, melhores decisões serão capazes de tomar. Esta consciência pode fazer as pessoas em geral questionarem-se sobre suas motivações com relação ao consumo, desta forma as decisões podem se tornar mais conscientes e racionais.



O presente artigo teve como objetivos específicos, caracterizar o perfil das dívidas dos acadêmicos do curso de ciências contábeis, e verificar a relação dos fatores comportamentais na propensão ao endividamento dos acadêmicos. O primeiro objetivo específico, foi alcançado com a pesquisa, pois com os resultados obtidos, verificou-se que 56,55% dos alunos possuem alguma dívida, que os principais motivos dessas dívidas são a alta propensão ao consumo, facilidade ao crédito e falta de planejamento, a maioria dos endividados são solteiros e não tem filhos. O segundo objetivo específico também foi alcançado por meio da coleta de dados, onde no resultado foi possível observar que 56,55% dos alunos que responderem a pesquisa, possuem dívidas e dentre estes 32,63% não as pagam em dia, ou seja, estão inadimplentes. Além disso, verificou-se também que 47,62% dos alunos têm mais de 10% da renda do mês seguinte comprometida com compras a crédito, demonstrando assim a propensão dos alunos ao endividamento.

Com o alcance dos objetivos específicos, e tudo que foi exposto até aqui, verificou-se que a pesquisa atingiu também seu objetivo geral de compreender qual a relação da contabilidade mental nas decisões financeiras dos alunos do curso de Ciências Contábeis da UNESC. Os resultados puderam mostrar que a maioria dos alunos que responderam à pesquisa estão sob influência das emoções em suas decisões financeiras, mesmo que não percebam. Isso acontece quando não se tem um planejamento, quando a facilidade ao crédito leva as pessoas a gastar com coisas que talvez nem precisam, quando não se anota as receitas e despesas e até mesmo se compra algo por um desejo ou vontade momentânea, ou por falta de conhecimento sobre as finanças pessoais. Inclusive pode ser por este motivo que 89,29% dos alunos que responderam ao questionário consideraram importante ter uma disciplina com este foco no curso de ciências contábeis.

Com relação a pesquisa, um fator considerado limitante, foi a questão de as aulas acontecerem de forma remota, por conta do Covid 19. Caso fossem presenciais as chances de mais respostas seria maior, pois poderia ter-se ido de sala em sala e aguardado os alunos responderem a pesquisa. Como foi *online*, apesar de toda campanha por *e-mail* e *whatsapp* e com toda ajuda dos professores, muitos alunos não responderam.

Diante do exposto, sugere-se ampliação da amostra, levando em consideração outros cursos da UNESC e de outras instituições de ensino superior, a fim de verificar semelhanças e diferenças com relação a influência da contabilidade mental nas decisões financeiras, ou até mesmo investigar outros fatores além destes.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, Jefferson Pereira de; LUCENA, Wenner Glaucio Lopes. Finanças Comportamentais: Um Estudo Bibliométrico Sobre os Artigos Publicados entre 2010 e 2013. In: **Congresso UFSC de Controladoria e Finanças & Iniciação Científica em Contabilidade**. 2014.

APOLINÁRIO, Fabio. **Dicionário de metodologia científica**: um guia para a produção do conhecimento científico. 2. ed. São Paulo: Atlas 2011. *E-book*.

APPOLINÁRIO, Fabio. **Metodologia científica**. São Paulo Cengage Learning 2015. *E-book*.



ARAÚJO, Daniel Rosa de; SILVA, César Augusto Tibúrcio. AVERSÃO À PERDA NAS DECISÕES DE RISCO. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (Repec)**, [S.L.], v. 1, n. 3, p. 45-62, 12 dez. 2008. ABRACICON: Academia Brasileira de Ciências Contábeis. <http://dx.doi.org/10.17524/repec.v1i3.15>. Disponível em: <http://www.repec.org.br/repec/article/view/15>. Acesso em: 02 nov. 2020.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES DOS MERCADOS FINANCEIRO E DE CAPITAIS. **Raio X do investidor brasileiro – 2ª edição**. Disponível em: [https://www.anbima.com.br/pt_br/especial/raio-x-do-investidor-2019.htm#:~:text=Prefer%C3%A7%C3%A3o%20nacional%2C%20a%20poupan%C3%A7a%20%20%20%20Oeste%20\(39%25\)](https://www.anbima.com.br/pt_br/especial/raio-x-do-investidor-2019.htm#:~:text=Prefer%C3%A7%C3%A3o%20nacional%2C%20a%20poupan%C3%A7a%20%20%20%20Oeste%20(39%25)). Acesso em: 01 dez. 2020.

ÁVILA, Marcos Gonçalves; FIGUEIREDO, Rachael Botelho. Contabilidade mental e mudanças em preços: um estudo experimental/Mental accounting and changes in prices: an experimental study. **Revista Economia & Gestão**, v. 9, n. 21, p. 54-75, 2009.

BARROS, Carlos Augusto Silva *et al.* **O que determina o comportamento financeiro do brasileiro: razão ou emoção?**. 2010.

BRASIL. BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Caderno de Educação Financeira Gestão de Finanças Pessoais**. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/pre/pef/port/caderno_cidadania_financeira.pdf. Acesso em: 08 nov. 2020.

BRASIL. BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Estudo Especiais do Banco Central: efeitos de longo prazo da educação financeira em escolas brasileiras: evidências de ação educacional de 2010-2011**. 2020. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/conteudo/relatorioinflacao/EstudosEspeciais/EE082_Efeitos_de_longo_prazo_da_educacao_financeira_em_escolas_brasileiras_evidencias_de_acao_educacional_de_2010-2011.pdf. Acesso em: 01 nov. 2020.

BRASIL. BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Taxas de juros básicas - Históricas**. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/historicotaxasjuros>. Acesso em: 17 abr. 2021.

BRASIL. BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Remuneração dos Depósitos de Poupança**. Disponível em: <https://www4.bcb.gov.br/pec/poupanca/poupanca.asp?frame=1>. Acesso em: 17 abr. 2021.

BRASIL. Decreto n. 10.393 de 9 de Junho de 2020. Institui a Estratégia Nacional de Educação Financeira – ENEF e o Fórum Brasileiro de Educação Financeira - FBEF. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Ministério da Educação, Poder Executivo, Brasília, DF, 9 jun. 2020, Seção 1, 2020. Disponível em: <https://vidaedinheiro.gov.br>. Acesso em: 17 abr. 2021.



CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **Estilo de Vida e os Riscos de Endividamento**. Disponível em: <https://www.caixa.gov.br/educacao-financeira/voce/estilo-vida/Paginas/default.aspx> . Acesso em: 08 nov. 2020.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **Planejamento Financeiro Familiar**. Disponível em https://www.caixa.gov.br/Downloads/educacao-financeira-cartilhas/CARTILHA3_PLANEJAMENTO_FINANCEIRO.pdf. Acesso em: 08 nov. 2020.

CAMARGO, Bruna Faccin *et al.* CONTABILIDADE MENTAL E FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: Estudo com colaboradores de uma empresa cerealista DOI: <http://dx.doi.org/10.5892/ruvrd.v13i1.2169>. **Revista da Universidade Vale do Rio Verde**, v. 13, n. 2, p. 65-91, 2015.

CAMARGO, Pedro Celso Julião de. **Neuromarketing: a nova pesquisa de comportamento do consumidor**. São Paulo: Atlas 2013. *E-book*.

CANTO, Alexandra Antonella Schenatto; TRETER, Jaciara; CAVALLI, Karina. Contabilidade Mental e Finanças Comportamentais: um estudo com colaboradores de uma Instituição de Ensino Superior da cidade de Cruz Alta/RS. **Revista de Administração e Negócios da Amazônia**, v. 9, n. 3, p. 139-162, 2017.

CAVALLINI, Marta. **Richard Tahler ganha Nobel de Economia em 2017 por unir economia e psicologia**. Economia G1. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/noticia/premio-nobel-de-economia-vai-para-criador-da-teoria-da-contabilidade-mental.ghtml>. Acesso em: 02 nov. 2020.

CHAVAGLIA NETO, José; FILIPE, José Antonio; FERREIRA, Manuel Alberto M. **Neuroeconomia: Uma nova perspectiva sobre o processo de tomada de decisões econômicas**. Alta Books Editora, 2018.

CONSTANTINO, Thiago da Silva Telles. **CONTABILIDADE MENTAL E ESQUEMA PONZI: as finanças comportamentais na vida dos investidores brasileiros**. 2020. 146 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Administração e Desenvolvimento Empresarial, Universidade Estácio de Sá, Rio de Janeiro, 2020.

CVM. (BRASIL). Educação financeira para além do conhecimento: Estratégias de intervenção no comportamento de poupança, 2017. Disponível em: <http://pensologoinvisto.cvm.gov.br/relatorio-educacao-financeira-para-alem-doconhecimento-estrategias-de-intervencao-no-comportamento-de-poupanca/>. Acesso em: 17 abr. 2021.

DOOLEY, Roger. **Como influenciar a mente do consumidor: Maneiras de convencer os consumidores com técnicas de neuromarketing**. Elsevier Brasil, 2012.

FERREIRA, Vera Rita de Mello. **Decisões econômicas: você já parou para pensar?**. São Paulo: Évora, 2011.



IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Contabilidade gerencial** : da teoria à prática / Sérgio de Iudícibus ; colaboração Valdir Donizete Segato. - 7. ed. rev. e atual. - São Paulo : Atlas, 2020. *E-book*.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e Devagar**: duas formas de pensar. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012. 497 p.

LINDSTROM, Martin. **A lógica do consumo**: verdades e mentiras sobre por que compramos. Nova Foneira, 2009.

LOURENÇO, Carlos. Malabarismos da contabilidade mental. **Diário de Notícias**, 2006. Disponível em: <https://www.dn.pt/arquivo/2006/malabarismos-da-contabilidade-mental-647484.html>. Acesso em: 28 set. 2020.

LOZADA, Gisele. **Metodologia científica**. Porto Alegre: SAGAH 2019. *E-book*.

MARION, José Carlos. **Contabilidade básica**. 12. ed. Rio de Janeiro: Atlas 2018. *E-book*.

MARION, José Carlos. Reflexões sobre a Contabilidade Mental. **Revista Brasileira de Contabilidade**, n. 172, p. 76-89, 2008.

NOBRE, Fábio Chaves et al. Contabilidade mental: Levantamento e desenvolvimento recente. **Revista ESPACIOS| Vol. 37 (Nº 34) Año 2016**, 2016. Disponível em: <http://www.revistaespacios.com/a16v37n34/16373406.html>. Acesso em: 31 out. 2020.

NOFSINGER, John R. **A Lógica do Mercado: Como Lucrar com as Finanças Comportamentais**. São Paulo: Fundamento, 2006.

OECD. **Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness**. 2005. Disponível em: <https://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf>. Acesso em: 17 abr. 2021.

PAREDES, A. Profundamente Neuromarketing e comportamento de consumo. Maceió: ArteSam, 2018.

PIRES, Valdemir. **Finanças Pessoais Fundamentos e Dicas**. Pires. – Piracicaba: Editora Equilíbrio, 2006. 114 p.

RIBAS, Marcos Irãs; DE ANDRADE, Renata Stheffen; FRANCO, Ana Caroline Vieira. Questões sobre contabilidade mental. **Caderno de Administração**, v. 21, n. 1, p. 64-76, 2013.

RIBEIRO, Cristina Tauaf. Agenda em políticas públicas: a estratégia de educação financeira no Brasil à luz do modelo de múltiplos fluxos. **Cadernos EBAPE. BR**, 2020.



RUSSO, E.; SCHOEMAKER, P. **Decision traps**. New York: Ed. Doubleday, 1989.

SANTOS, Anne Carolina dos et al. Finanças pessoais: um estudo com acadêmicos sob a abordagem da teoria da contabilidade mental. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, v. 24, n. 1, p. 90-111, 2019. Disponível em: <https://www.e-publicacoes.uerj.br/index.php/rcmccuerj/article/view/50688>. Acesso em: 26 set. 2020.

SANTOS, Felipe Augusto Miguel Ramos dos; ALVES, Genival José; Y PAULO, Luana Alecrim de Brito. Neuromarketing: A ciência por trás do consumo. **Revista Contribuciones a las Ciencias Sociales 2020**. Disponível em: <https://www.eumed.net/rev/cccss/2020/03/neuromarketing-ciencia-consumo.html> <http://hdl.handle.net/20.500.11763/cccss2003neuromarketing-ciencia-consumo>. Acesso em: 02 nov. 2020.

SANTOS, José odálio dos. **Finanças pessoais para todas as idades: um guia prático** / José odálio dos santos. - são Paulo: atlas, 2014. *E-book*.

SPC BRASIL. **A estimativa total de inadimplentes mostra que, em março de 2020, o total de negativados atingiu os 61,88 milhões**. Disponível em: <https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/indice/7303>. Acesso em: 26 set. 2020

SPC BRASIL. **Em Abril de 2020, o número de inadimplentes do Brasil, cresceu 2,91% em relação ao mesmo período em 2019**. Disponível em: <https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/indice/7308> Acesso em: 08 nov. 2020

SPC BRASIL. **8 em cada 10 inadimplentes sofreram impacto emocional negativo por conta das dívidas, revela pesquisa CNDL/SPC Brasil**. Disponível em: <https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/7266> Acesso em: 08 nov. 2020.

SPC BRASIL. **40% dos consumidores utilizaram cartão de crédito de alguma fintech nos últimos 12 meses, aponta pesquisa CNDL/SPC Brasil**. Disponível em: <https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/7212>. Acesso em: 08 nov. 2020.

UNESC. **Balanço Social 2019**. Disponível em: <http://www.UNESC.net/portal/capa/index/325/0/0/componente/documentos/listar/6/4/0/0/2019/2019>. Acesso em: 29 mai. 2021.

UNESC. **Ciências Contábeis**. Disponível em: <http://matriculas.UNESC.net/ciencias-contabeis>. Acesso em: 29 mai. 2021.



APÊNDICE



APÊNDICE 1 – Questionário

Idade:

Sexo:

- Feminino
- Masculino

Estado Civil:

- Solteiro (a)
- Casado (a)
- Separado (a)
- Viúvo (a)

Filhos:

- Sim
- Não

Qual a cidade que você mora?

Moradia:

- Casa própria
- Aluguel
- Mora com os pais
- Financiada
- Outros

Qual a fase que está cursando? (fase do boleto)

- 1^a
- 2^a
- 3^a
- 4^a
- 5^a
- 6^a
- 7^a
- 8^a
- 9^a

Renda Líquida Mensal:

- Até 1 salário mínimo (até 1.100,00)
- De 1 a 2 salários mínimos (de R\$ 1.101,00 à R\$ 2.200,00)
- De 2 a 3 salários mínimos (de R\$ 2.201,00 à R\$ 3.300,00)
- De 3 a 4 salários mínimos (de R\$ 3.301,00 à R\$ 4.400,00)
- Mais de 4 salários (Mais de R\$ 4.401,00)
- Não possui renda

Você possui dívidas?

- Sim
- Não

Quais os tipos?

- Financiamento de bem móvel (carro, móveis, ...)
- Financiamento de bem imóvel (casa, terreno, apartamento ...)
- Cartão de crédito
- Crediário (lojas, mercado)
- Cheque especial
- Empréstimo pessoal
- Não possuo dívidas

Essas dívidas estão em atraso?

- Todas dívidas
- Algumas dívidas
- Nenhuma dívida

O motivo principal para suas dívidas foi:



- Falta de planejamento
- Alta propensão ao consumo
- Má gestão orçamentária
- Problemas de saúde
- Empréstimo de nome
- Facilidade de acesso ao crédito
- Não se aplica

Com relação aos seus gastos:

- Gasto mais do que ganho
- Gasto igual ao que ganho
- Gasto menos do que ganho

Anota seus gastos pessoais?

- Nunca
- Quase nunca
- Quase sempre
- Sempre
- Não se aplica

Como você faz o registro dos seus gastos?

- App
- Em anotações
- Planilha de Excel
- Software
- Faço controle mental
- Não tenho controle dos meus gastos
- Outro:

Estabelece metas financeiras para a administração de suas finanças?

- Nunca
- Quase nunca
- Quase sempre
- Sempre
- Não se aplica

Segue um orçamento ou plano de gasto semanal ou mensal?

- Nunca
- Quase nunca
- Quase sempre
- Sempre
- Não se aplica

Está satisfeito com o sistema de controle de suas finanças?

- Nunca
- Quase nunca
- Quase sempre



- Sempre
- Não se aplica

Paga suas contas sem atraso?

- Nunca
- Quase nunca
- Quase sempre
- Sempre
- Não se aplica

Consegue identificar os juros que paga nas compras a crédito?

- Nunca
- Quase nunca
- Quase sempre
- Sempre
- Não se aplica

Ao comprar a prazo você faz comparação entre as opções que tem disponível?

- Nunca
- Quase nunca
- Quase sempre
- Sempre
- Não se aplica

Paga integralmente a fatura do seu cartão de crédito?

- Nunca
- Quase nunca
- Quase sempre
- Sempre
- Não se aplica

Confere a fatura do cartão de crédito para averiguar erros e cobranças indevidas?

- Nunca
- Quase nunca
- Quase sempre
- Sempre
- Não se aplica

Poupa mensalmente?

- Nunca
- Quase nunca
- Quase sempre
- Sempre
- Não se aplica

Poupa visando a compra de um produto mais caro?

- Nunca



- Quase nunca
- Quase sempre
- Sempre
- Não se aplica

Possui uma reserva financeira que seja maior ou igual a 3x a sua renda mensal, que possa ser usado em casos inesperados?

- Nunca
- Quase nunca
- Quase sempre
- Sempre
- Não se aplica

Compara o preço ao fazer uma compra?

- Nunca
- Quase nunca
- Quase sempre
- Sempre
- Não se aplica

Analisa suas finanças com profundidade antes de fazer uma grande compra?

- Nunca
- Quase nunca
- Quase sempre
- Sempre
- Não se aplica

Fica mais de um mês sem fazer o balanço dos seus gastos?

- Nunca
- Quase nunca
- Quase sempre
- Sempre
- Não se aplica

Tem utilizado o cartão de crédito por não possuir dinheiro disponível para as despesas?

- Nunca
- Quase nunca
- Quase sempre
- Sempre
- Não se aplica

Mais de 10% da renda que você receberá no mês seguinte está comprometida com compras a crédito?

- Nunca
- Quase nunca
- Quase sempre



- Sempre
- Não se aplica

Compra por impulso?

- Nunca
- Quase nunca
- Quase sempre
- Sempre
- Não se aplica

Prefere comprar um produto financiado a juntar dinheiro para comprá-lo a vista?

- Nunca
- Quase nunca
- Quase sempre
- Sempre
- Não se aplica

Faz compra baseado em recomendações de digital influencers?

- Nunca
- Quase nunca
- Quase sempre
- Sempre
- Não se aplica

Faz compras influenciado pelas propagandas nas mídias sociais?

- Nunca
- Quase nunca
- Quase sempre
- Sempre
- Não se aplica

É importante uma disciplina voltada para gestão financeira pessoal, que englobe temas como poupar, investir e consumir com responsabilidade?

- Nunca
- Quase nunca
- Quase sempre
- Sempre
- Não se aplica

Avalie com relação ao gasto do seu dinheiro:

Risco	Muito	Risco	Pouco	Nenhum
Extremo	Risco	Moderado	Risco	Risco

Gasto em loterias
Ser avalista de amigos ou parentes
Gastar impulsivamente



sem pensar nas consequências
Investir em um negócio
Emprestar dinheiro para amigos e familiares
Gasto em loterias
Ser avalista de amigos ou parentes
Gastar impulsivamente sem pensar nas consequências
Investir em um negócio
Emprestar dinheiro para amigos e familiares