

UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALAGOAS-UFAL
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE-FEAC
BACHARELADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**COMPORTAMENTO FINANCEIRO DOS ESTUDANTES DE GRADUAÇÃO
DOS CURSOS DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DO ESTADO DE ALAGOAS**

WLADY MILLAR MAIA GALVÃO BARROS

Maceió – AL

2024

WLADY MILLAR MAIA GALVÃO BARROS

**COMPORTAMENTO FINANCEIRO DOS ESTUDANTES DE GRADUAÇÃO
DOS CURSOS DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DO ESTADO DE ALAGOAS**

Trabalho de conclusão do Curso de Graduação Bacharelado em Ciências Contábeis, da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FEAC) da Universidade Federal de Alagoas (UFAL).

Orientador: Prof. Dr. Tiago de Moura Soeiro

Maceió – AL

2024

WLADY MILLAR MAIA GALVÃO BARROS

**COMPORTAMENTO FINANCEIRO DOS ESTUDANTES DE GRADUAÇÃO
DOS CURSOS DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DO ESTADO DE ALAGOAS**

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado ao Curso de Ciências
Contábeis da Universidade Federal de
Alagoas, como requisito parcial para a
obtenção do título de Bacharel em
Ciências Contábeis.

Aprovado em 06/11/2024

Banca Examinadora

Documento assinado digitalmente
 **TIAGO DE MOURA SOEIRO**
Data: 06/11/2024 16:51:17-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Dr. Tiago de Moura Soeiro (Orientador)
Faculdade de Economia Administração e Contabilidade
Universidade Federal de Alagoas

Documento assinado digitalmente
 **RODRIGO VICENTE DOS PRAZERES**
Data: 06/11/2024 19:04:30-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Dr. Rodrigo Vicente dos Prazeres (Examinador)
Faculdade de Economia Administração e Contabilidade
Universidade Federal de Alagoas

JOAO GABRIEL
NASCIMENTO DE
ARAUJO:08921141421

Assinado de forma digital por JOAO
GABRIEL NASCIMENTO DE
ARAUJO:08921141421
Dados: 2024.11.06 17:53:48 -03'00'

Me. João Gabriel Nascimento de Araújo (Examinador)
Fucape Business School

RESUMO

Esta pesquisa teve como objetivo verificar se o conhecimento de finanças adquirido pelos alunos de ciências contábeis do estado de Alagoas influenciava seu comportamento financeiro, levando em conta os postulados de finanças comportamentais escritos por Kahneman e Tversky e o impacto esperado em um grupo com bom conhecimento em finanças. Foi realizada uma pesquisa descritiva tendo 86 participantes com questionário validado. No começo foi identificado o perfil sociodemográfico e econômico dos alunos, posteriormente, as características de consumo, como preferência de compra e pagamento, o direcionamento de renda e endividamento, assim como a organização, o planejamento, e, por fim, a tomada de decisão mediante situações em que lhes eram apresentadas escolhas sob forte influência de fatores com características tipicamente associadas a custo de oportunidade, efeito dotação, e custo irrecuperável. Verificou-se que a amostra era, em sua maioria, composta por jovens, da classe D, dotados de padrões de consumo considerados consciente e organizados, e com planejamentos bem definidos, mas que, na prática, não tinham, ou tinham em baixo valor, reservas de emergência, poupança e investimentos embora reconhecessem a importância deles, uma parte considerável dos alunos desprezavam o custo de oportunidade, menos da metade se apegavam a *sunk costs* e 90% demonstraram apego sentimental a um bem.

Palavras-chave: Comportamento financeiro, acadêmicos de contabilidade, controles financeiros e práticas.

ABSTRACT

This research aimed to verify whether the knowledge of finance acquired by accounting students in the state of Alagoas influenced their financial behavior, taking into account the behavioral finance postulates written by Kahneman and Tversky and the expected impact on a group with good knowledge of finance. A descriptive survey was carried out with 86 participants using a validated questionnaire. Initially, the sociodemographic and economic profile of the students was identified, followed by their consumption characteristics, such as purchasing and payment preferences, income allocation and individualization, as well as organization, planning, and, finally, decision-making in situations in which choices were made under the strong influence

of factors with specific characteristics related to opportunity cost, endowment effect and sunk cost. It was found that the sample was, for the most part, made up of young people, from class D, with consumption patterns considered conscious and organized, and with well-defined plans, but which, in practice, they did not have, or had a low value. , emergency reserves, savings and investments although without their importance, a specific part of the students disregarded the opportunity cost, less than half were attached to sunk costs and 90% demonstrated sentimental attachment to an asset.

Keywords: financial behavior, accounting academics, financial controls and practices.

1 INTRODUÇÃO

Segundo TEBCHIRANI (2012) os agentes econômicos são as entidades que desempenham os papéis fundamentais na economia, numa tríade entre governo, empresas e famílias, sendo estas últimas os consumidores de bens e serviços. Assim, pessoas físicas em idade economicamente ativa se encaixam como agentes econômicos e durante suas vidas têm que fazer escolhas acerca de suas finanças pessoais, elas podem tanto lhes jogar numa situação financeira delicada quanto, no sentido oposto, trazer segurança e prosperidade econômica. Cada situação exige uma análise das variáveis envolvidas nas escolhas a serem tomadas.

A priori, planejar cada ação e se organizar para só então tomar cada decisão racionalmente de acordo com o melhor para sua vida e sua família, e por fim sempre colocar o planejado em prática cometendo o mínimo de erros possível parece ser o mais prudente a ser feito. De acordo com Assaf Neto (2009, p. 10) “organizar as contas significa ter real dimensão de sua saúde financeira.” Esta ideia de racionalização máxima dos elementos envolvidos na tomada e decisão, de fato, prevaleceu. Por muito tempo nas ciências financeiras, no início do século XX a noção de sempre realizar uma análise racional era o lugar comum. Existia a ideia do “*homo economicus*”, conceito este que defendia que o homem tomava decisões racionais, com base naquilo que fosse melhor para maximizar seu bem-estar.

Do mesmo modo, buscando estabilidade financeira, os agentes econômicos lidam, diariamente, com o conceito de controlar e planejar os gastos, assim como fazer poupanças e investir de modo inteligente levando em conta noções de risco e retorno em cada investimento. De modo geral ter um padrão de consumo consciente

lastreado em princípios de educação financeira, que em teoria permitiria tomar melhores decisões de investimentos e dívidas. “A Educação Financeira contribui para os indivíduos terem um consumo mais racional e consciente e para uma vida.” Silva (2023).

Porém, ao longo do tempo apareceram pontos de ruptura entre aquilo que era esperado de acordo com um posicionamento puramente racional e a realidade, visando suprir estas lacunas, a história do pensamento econômico passou da linha de pensamento racionalista, que era bastante proeminente no mundo das finanças, para as finanças comportamentais que se aproximam do que seria uma abordagem psicológica. Kahneman e Tversky (1979) já expunham como existem tendências comportamentais que vão de encontro ao esperado pela teoria econômica tradicional, e recomendavam que estudos fossem realizados com um grupo com conhecimento de gestão de negócios. Esta seria uma boa escolha na hora de definir uma amostra, pois o conhecimento da área poderia ajudá-los a tomar decisões com base no valor dos ativos.

Devido a isto este artigo tem como problema de pesquisa: Qual o comportamento financeiro dos estudantes de graduação dos cursos de ciências contábeis do estado de Alagoas? O estudo está ordenado em 5 partes, a começar pela introdução, onde a ideia inicial do artigo, assim como os objetivos do mesmo são expostos brevemente, a segunda parte, chamada revisão de literatura, é onde está descrito, de maneira sucinta, os fundamentos teóricos das teorias de finanças e educação financeira que serviram de arcabouço teórico para realização do estudo. Na terceira parte, chamada metodologia, são expostos os procedimentos metodológicos para elaboração deste artigo, na quarta parte, nomeada como resultados, são feitas as análises do que foi levantado na pesquisa, e a quinta e última parte, chamada conclusões, se dedica a discutir os resultados assim como a fazer as considerações finais da pesquisa, por fim, o artigo traz a lista das obras referenciadas.

2 REVISÃO DE LITERATURA

Inicialmente o conceito de homem econômico, foi introduzido por Adam Smith em 1776, desde então o mundo passou por uma evolução na maneira de enxergar as finanças e outras ideias ganharam espaço.

Em consonância a isso as principais teorias de administração do início do século XX, como a teoria da administração científica de Taylor, a teoria clássica das organizações de Fayol e a teoria das relações humanas de Mayo tomaram corpo sob a perspectiva que seres humanos agiriam de forma racional, elas eram teorias normativas que buscavam responder qual o melhor curso de ação de maneira prática advindas da ideia de teoria da utilidade de Jevons (1871). Da mesma forma, surgiu a hipótese de mercados eficientes, que pressupunha que os preços absorvem de maneira eficiente as informações disponíveis para cada agente econômico.

Entretanto segundo Milanez (2003, p. 9) “Estudos empíricos e experimentais realizados por equipes de diversas áreas, como psicólogos e economistas, têm mostrado que existem inúmeras situações em que o comportamento dos agentes de mercado financeiro se desvia bastante da racionalidade suposta pela teoria neoclássica.” Focando em consumidores, segundo Simon (1983) para o postulado econômico tradicional ser assertivo o agente econômico teria de ser dotado de uma série de capacidades ideais.

O postulado econômico tradicional assume que o homem econômico, e por ‘econômico’ entenda-se racional, é capaz de ter todo o conhecimento relevante dos aspectos ambientais no qual ele está inserido, se não absolutamente todos os aspectos, o que é, claramente, algo, no mínimo, volumoso e impressionante, se assume também que ele deve ser bem organizado e ter um sistema de preferências estável, assim como, habilidades em cálculo que o tornem capaz de computar todas as alternativas de cursos de ação disponíveis a ele, para, somente com todos estes requisitos, o homem econômico ser capaz de atingir o ponto mais alto possível em sua escala de preferência (SIMON, 1983, p. 99, tradução nossa)

Porém, ainda segundo Simon (1983 apud Seibert, 2015), a capacidade da mente humana na formulação e resolução de problemas complexos é muito pequena para o tamanho dos problemas cuja solução requer um comportamento racional objetivo, ou mesmo para uma razoável aproximação da racionalidade objetiva. O comportamento humano é orientado para objetivos e metas, porém, seu conhecimento é fragmentado, o que afeta a tomada de decisões.

Em acordo a isso, Tversky e Kahnemann (1979) afirmam que comumente os agentes econômicos usam artifícios comportamentais, que não são racionais, como por exemplo, em casos em que existe uma incerteza sob os valores associados a um produto ou serviço é comum o uso de uma heurística de "ancoragem e ajustamento".

Heurística é um método que tem como objetivo encontrar soluções eficientes para problemas complexos, e serve como atalho mental para simplificar o processo, eles possuem um papel importantíssimo na tomada de decisão, pois possibilitam tomá-las com rapidez e eficiência, mas também podem levar a erros de julgamento, conforme SOUSA (2023). No caso citado, o agente econômico usa o valor inicial que lhe esteja disponível ou uma ideia preconcebida como uma âncora e a partir disso faz ajustes.

Este valor inicial pode estar hiperinflacionado, às vezes propositadamente pelo vendedor. A necessidade real do comprador pode não condizer com o valor a ser pago por este bem ou serviço, no entanto, por falta de outros parâmetros comparativos mais realistas que lhe sirvam de referência ele faz ajustes tomando o valor inicial disponível como âncora e não sua real necessidade em comparação aos custos. Além desse problema, a ideia preconcebida ou valor “âncora” podem atrapalhar nas atualizações de conceitos quando novas informações são acrescentadas. Essa prática de criar atalhos mentais segundo Tversky e Kahnemann (1979) se torna frequente e leva as pessoas a comportamentos não racionais.

Como o comportamento dos agentes econômicos levam em conta, não só a razão, como particularidades associadas a heurísticas, assim como, a motivos intuitivos e emocionais, de modo geral, aspectos subjetivos, devido a isso houve uma aproximação cada vez maior da economia com a psicologia. Kahneman e Tversky (1979) foram os primeiros a fazer estudos e criar hipóteses abordando o tema comportamental sob a ótica psicológica, na área que mais tarde passaria a ser conhecida como teoria comportamental, eles fizeram estudos visando entender como decisões eram tomadas, e predizê-las, mas não determinar um comportamento ótimo a ser tomado. E entre outros aspectos, perceberam que indivíduos agem mais por aversão à perda que desejo de ganho, os estudos demonstraram que a perda era mais “sentida” que a satisfação em ganhar o mesmo valor, ou seja, ao contrário do que poder-se-ia supor levando-se em conta apenas os postulados econômicos tradicionais, o comportamento era tomado tendo em vista questões que vão além da simples modificação do patrimônio equivalentemente. Segundo Milanez (2003, p 43) “Se são válidos os argumentos das finanças comportamentais, alguns princípios comportamentais, como *overreaction*, *availability*, *heuristic and anchoring* devem ser levados em consideração.”

Em contraste, a racionalização e a boa gestão das finanças pessoais são fatores significativos e a educação financeira é amplamente recomendada. Segundo Melo (2016, p. 38), “educação financeira nada mais é do que ensinar as pessoas a fazerem escolhas conscientes e a utilizarem os produtos financeiros para melhorar sua vida”. Em acordo, o caderno de educação financeira do Banco Central do Brasil (2013) afirma que a educação financeira da população é muito importante para toda a sociedade, ela é o meio de prover conhecimentos e informações básicas sobre comportamentos básicos que contribuem para melhorar a qualidade de vida das pessoas e de suas comunidades.

Ainda segundo o BCB para usufruir dos benefícios econômicos que podem ser proporcionados por produtos e serviços financeiros, os seguintes comportamentos básicos são necessários:

“(i) entender o funcionamento do mercado e o modo como os juros influenciam a vida financeira do cidadão (a favor e contra); (ii) consumir de forma consciente; (iii) saber se comportar diante das oportunidades de financiamentos disponíveis, utilizando o crédito com sabedoria e evitando o superendividamento; (iv) entender a importância e as vantagens de planejar e acompanhar o orçamento pessoal e familiar; (v) compreender que a poupança é um bom caminho, tanto para concretizar sonhos, realizando projetos, como para reduzir os riscos em eventos inesperados; e, por fim, (vi) manter uma boa gestão financeira pessoal.”

De fato, todos esses elementos devem ser levados em conta e acrescidos a eles outros elementos oriundos de fatores externos, por vezes, imprevisíveis, como as dificuldades ou oportunidades provenientes da conjuntura econômica do país e do mundo, as dificuldades impostas ou alívios obtidos em mudanças no regime tributário, em certo grau, até o impacto que novas tecnologias terão na maneira como realizamos compras, gastos e dispêndios são, em parte, imprevisíveis. De modo geral, todas as mudanças nas perspectivas de consumo e poupança adquiridas diante de novos cenários sociais estão fora do nosso controle. A estratégia nacional de educação financeira (2010) já alertava que “alterações nas dimensões demográfica,

social e econômica do país teriam impactos nos padrões de consumo, poupança e investimento da população.”

Ao passo que o cenário atual incentiva o consumo, “somos diariamente bombardeados com propagandas e artifícios criados com a finalidade de despertar nossas emoções e criar necessidades por produtos e serviços que, por vezes, nem mesmo precisamos ou queremos para nós, mas que simplesmente passamos a desejar.” bacen (2013, p. 14). Todos os elementos, desde os controláveis àqueles provenientes de conjunturas incertas exigem uma grande capacidade de análise, adaptação e dinamismo, conseqüentemente, a despeito do forte incentivo ao consumo desenfreado, toda esta superabundância de fatores deve ser levada em consideração em contrapartida das nossas necessidades práticas. Por óbvio, tudo isto, constantemente, ecoa na maneira como tomamos decisões, acrescentando ainda mais complexidade a elas. Diante deste panorama ter um arcabouço teórico dos princípios de administração financeira torna menos laborioso a consecução de boas práticas, para Gitman (2010, p. 02):

“Muitos dos princípios de administração financeira são aplicáveis à sua vida pessoal: em transações de compra e venda, na obtenção de empréstimos, ao poupar e investir para atingir objetivos financeiros. Essas atividades exigem interação com instituições e mercados financeiros. Você também precisa considerar o impacto dos impostos em seus cálculos financeiros. Aprender os fundamentos da administração financeira pode ajudá-lo a gerenciar melhor suas finanças pessoais.”

Diante do que foi disposto levanta-se a hipótese de que devido ao conhecimento prévio da área de finanças, assim como a compreensão de gestão mais robusta que a média da população, o grupo populacional dos discentes de graduação dos cursos de ciências contábeis do estado de Alagoas adota um comportamento financeiro mais racional e menos afetado por heurísticas na tomada de decisão.

3 METODOLOGIA

A pesquisa de campo ocorreu sob duas formas o preenchimento de um questionário por via on-line, e fisicamente. O questionário foi dividido em duas partes, a primeira trata das características socioeconômicas com o objetivo de levantar o perfil de quem responde, a segunda traz questões sob o comportamento financeiro propriamente dito.

A natureza deste estudo é quantitativa, com objetivos descritivos, segundo Gil (2008, p. 42), as pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, estabelecimento de relações entre variáveis e geralmente assumem a forma de levantamento. Os alunos de contabilidade do estado de Alagoas foi o grupo para o qual a pesquisa foi direcionada, sendo um total de 97 questionários respondidos e 11 excluídos por marcação dupla e inconsistências nas respostas como marcação de uma letra em todas as alternativas ou afirmar um fato numa questão e negar o mesmo fato na outra.

O trabalho usou como base para formulação das perguntas questionários utilizados em cinco pesquisas semelhantes: “Práticas e controles de finanças pessoais: Comportamento dos agentes econômicos; “Educação financeira: Um estudo com os discentes do curso de administração de uma instituição de ensino superior”; “Finanças pessoais: Uma análise do comportamento de estudantes de ciências contábeis”; “Finanças pessoais: A influência das disciplinas de finanças no comportamento financeiro dos estudantes de administração de uma universidade pública” e “Comportamento Econômico de Consumo de Estudantes de Gestão de uma Universidade Brasileira”

Com o intuito de identificar o comportamento financeiro da amostra, as duas partes do questionário foram subdivididos em 6 seções. Na primeira buscou-se identificar o perfil sociodemográfico dos participantes, pois algumas dessas características podem influenciar na gestão financeira, como idade, o número de habitantes na residência, dependentes, responsabilidades e planejamentos envolvendo a família e o cônjuge entre outros, a segunda tratou da situação financeira, a terceira interpelou sobre o comportamento típico de compras dos entrevistados, a quarta seção foi sobre o Direcionamento da renda e endividamento dos respondentes a quinta seção foi focada no Planejamento e

organização pessoal dos partícipes, por fim, a última secção foi destinada a questionar sobre a tomada de decisão.

As questões levantam pontos como a preferência na forma de pagamento, os e padrões de consumo, o controle do orçamento, seus planejamentos, reserva de recursos, investimentos e poupança, assim como características do endividamento. Além destes pontos, também foram analisadas decisões quanto a situações de custos de oportunidade, efeito dotação e custo irrecuperável. Tais subdivisões tiveram o objetivo de, setorizando, organizar e permitir analisar com mais fluidez o comportamento financeiro dos alunos.

4 RESULTADOS

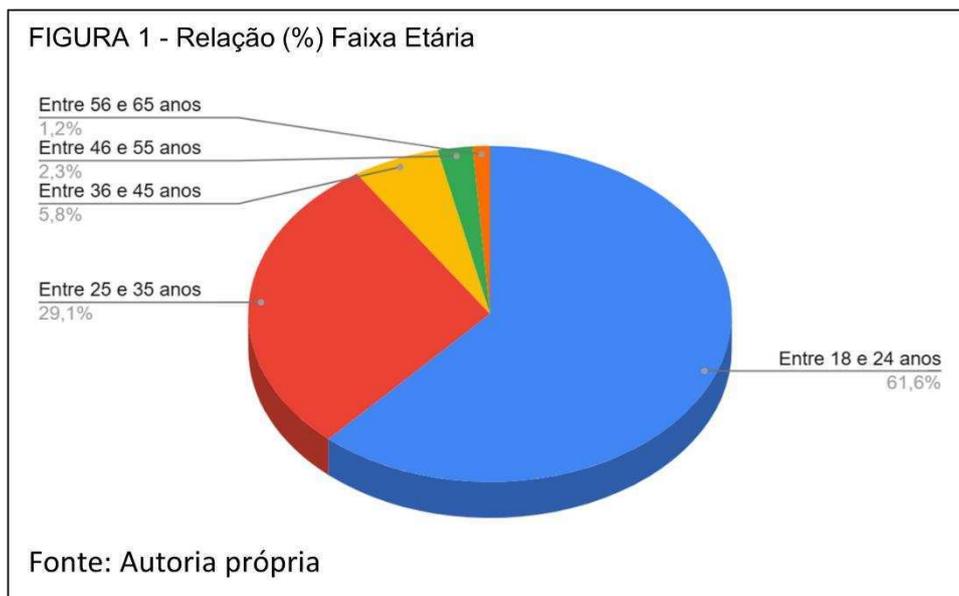
O número de indivíduos que restou ao final da exclusão de questionários mal preenchidos ou invalidados compôs uma amostra de 86 participantes eles responderam à pesquisa, entre os dias 30/09 e 24/10 de 2024 sendo 68 por via online e 18 por via de questionário físico.

4.1 Perfil

4.1.1 Geral

Acerca do sexo 43% eram homens e 57% mulheres, este percentual é semelhante ao esperado, levando em conta que o Censo de Educação Superior (2019) indicava que aproximadamente 44% dos alunos de ciências contábeis eram homens e 56% mulheres.

Sobre da faixa etária, 61,6% dos participantes se encontravam na casa dos 18 aos 24 anos, o segundo maior grupo, com o percentual de 29,1%, se encontrava na faixa de 25 a 35 anos, apenas 5,8% da amostra se encontrava na casa dos 36 aos 45 anos. E menos de 3,5% acima de 45 anos.



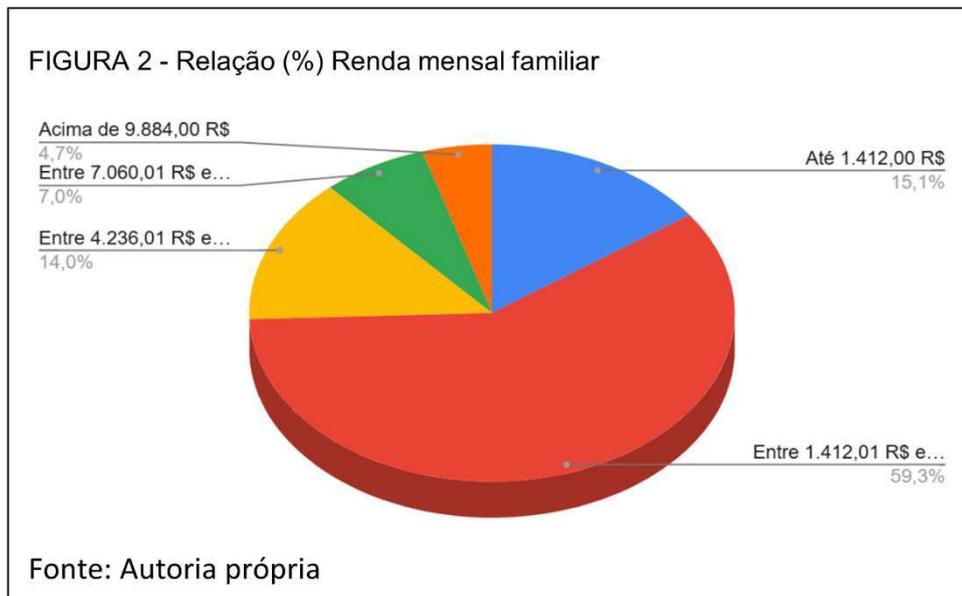
Em se tratando de etnia houve uma predominância na autoidentificação dos participantes como pardos marcando 54% da amostra, 31% se identificaram como brancos e apenas 14% como negros, isto, em parte, reflete a natureza étnica do estado de Alagoas que segundo o censo do IBGE (2022) afirma que 60,4% da população se identifica como parda.

Quanto ao estado civil cerca de 74,4% eram solteiros, 23,3% casados e somente 2,3% eram divorciados, separados ou viúvos.

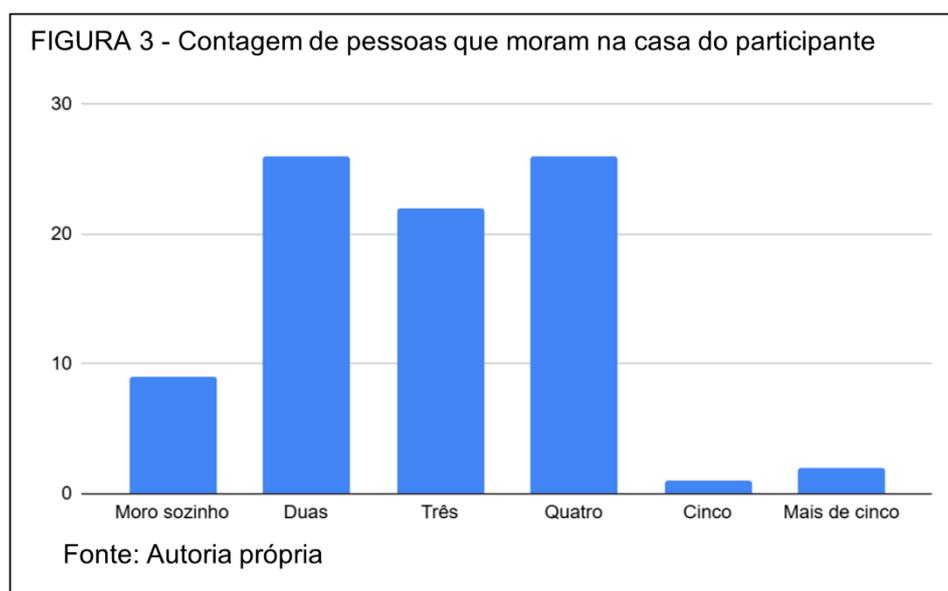
4.1.2 Socioeconômico

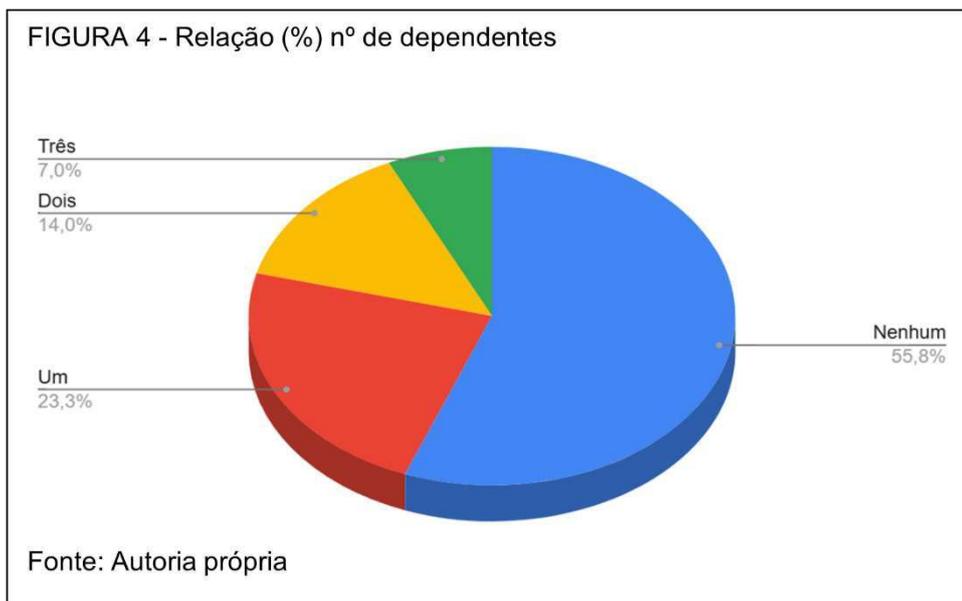
Adentrando na parte socioeconômica, no que concerne a empregabilidade e fonte de renda cerca de 80,2% disseram estar trabalhando atualmente, desses, 56,5% trabalhavam em tempo integral e 43,5% em meio período, quase 40% dos alunos afirmaram ter mais de uma fonte de renda.

No que tange aos valores 59,3% afirmaram que a renda familiar estava entre 1 e 3 salários-mínimos se encaixando na classe D, cerca de 15% tinham renda familiar até 1 salário se encaixando na classe E, 14% tinham renda entre 3 e 5 salários-mínimos se encaixando como classe C e somente 11% tinham renda acima de 5 salários, se encaixando na classe B.



Em relação ao número de residentes e dependentes a amostra teve um perfil disperso, mas demarcado por baixo números de residentes e dependentes.





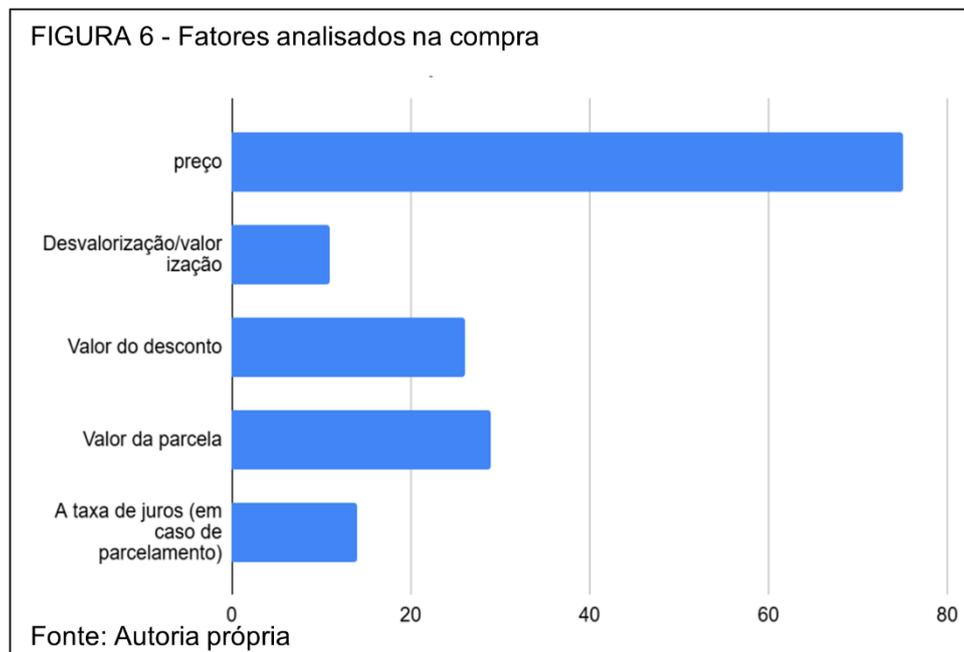
4.2 Comportamento financeiro

4.2.1 Consumo

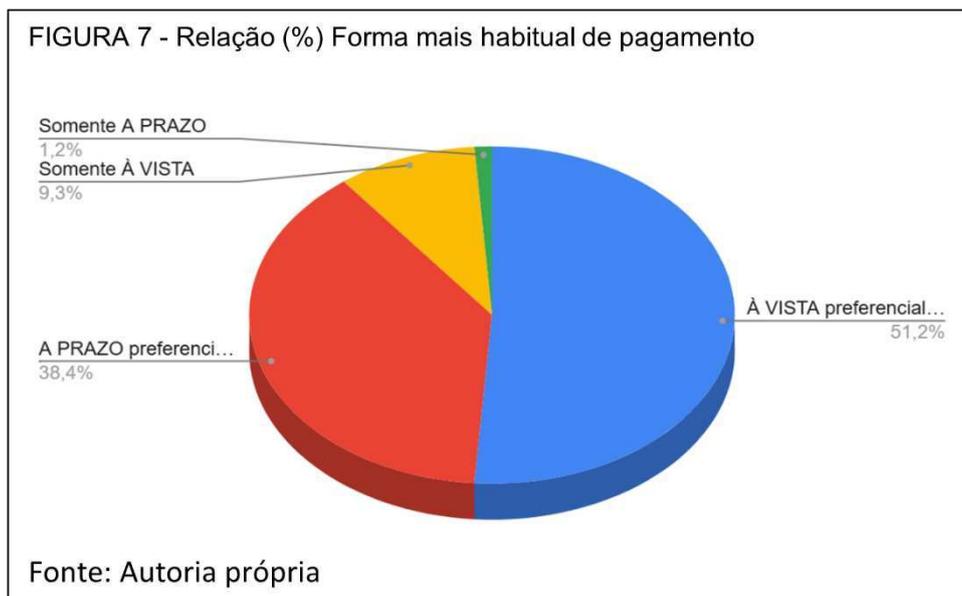
Quando se trata do comportamento financeiro referente aos padrões de consumo dos participantes a primeira pergunta foi sobre o comportamento mais habitual de compra. Nela 31,4% afirmaram que só compravam o essencial e por necessidades básicas, uma parcela maior, cerca de 56% alegaram que até compravam além do necessário, porém com planejamento prévio. Em menor quantidade, por volta de 8% indicaram que o comportamento habitual era comprar quando encontravam produtos em promoção e apenas 4,7% da amostra afirmou que comprava por impulso.



Ao serem questionados sobre os fatores que influenciam a decisão de compra 48,3% dos participantes assinalaram múltiplos fatores, sendo o principal elemento levado em conta, indiscutivelmente, o preço, sendo um elemento que é analisado por 86% dos participantes, o segundo fator mais levado em conta foi o valor da parcela em relação ao orçamento pessoal do participante, um terço (33,33%) dos participantes assinalou esta opção, o valor do desconto numa compra à vista em relação ao valor a prazo, foi o terceiro fator mais assinalado com 30% dos respondente manifestando que fazem esta análise. As taxas de juros só são levadas em conta por 16% dos entrevistados e, por fim a valorização e desvalorização do produto só foi assinalada por 12,6% da amostra.

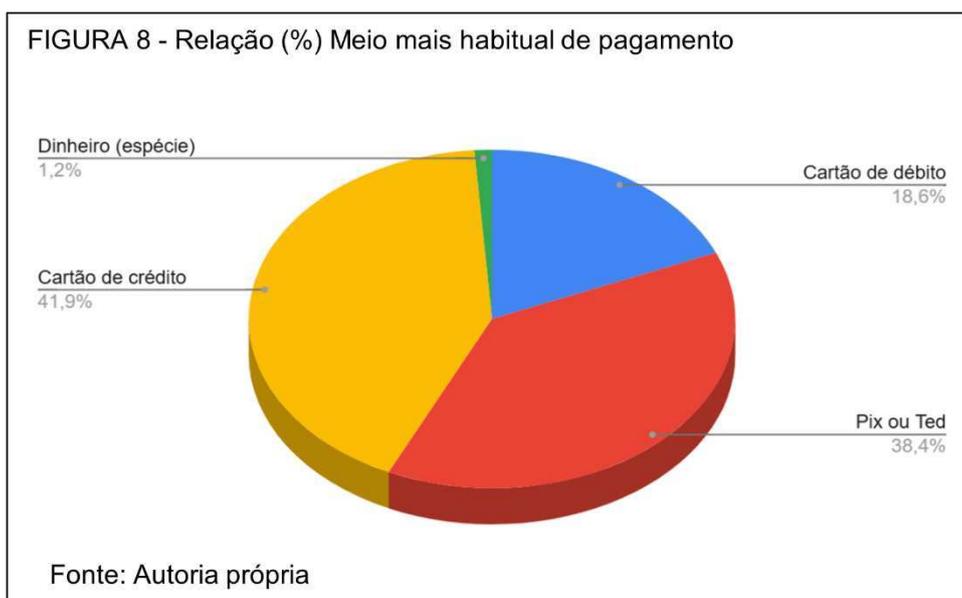


Quanto à forma habitual de pagamento, 59,5% assinalaram que habitualmente pagam à vista, e 40,5% a prazo. Especificando, cerca de 51,2% de toda a amostra, responderam que preferem pagar à vista, mas não exclusivamente, e 9,3% que somente pagam à vista, em relação aos que pagam a prazo, 38,4% afirmaram que preferem essa forma de pagamento, mas não exclusivamente, enquanto somente 1 indivíduo revelou que preferem pagar exclusivamente a prazo.



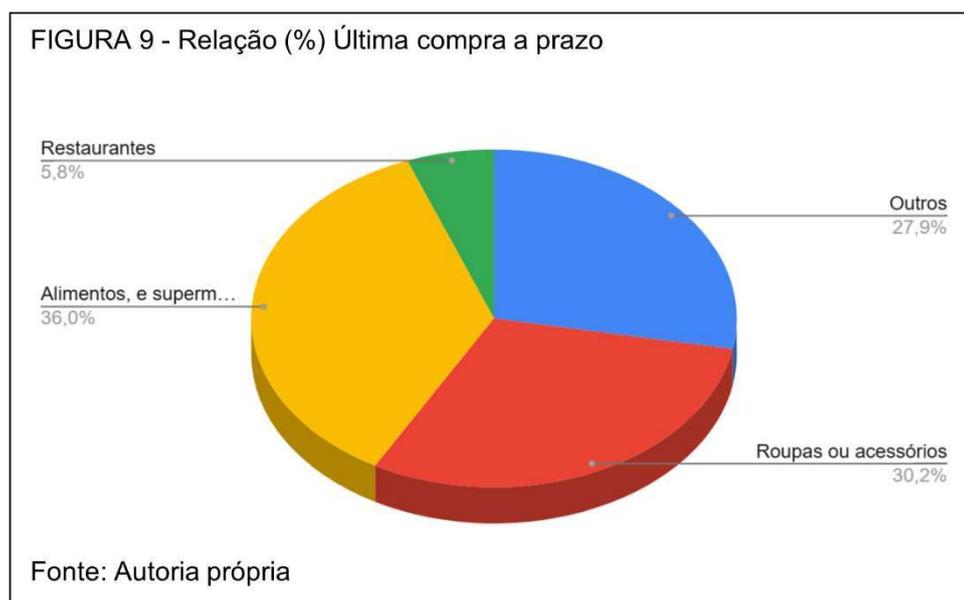
Quanto ao meio de pagamento mais habitual o questionário deu 5 possibilidades de resposta: Pagamento em dinheiro vivo (em espécie); Pix ou Ted; Cartão de débito; Cartão de crédito; Carnê.

Os resultados demonstram que a opção mais habitual de pagamento é o cartão de crédito com quase 42% da amostra adotando este meio, seguido pelo Pix ou TED com 38,4%, seguido pelo cartão de débito com 18,6% e em último lugar o uso do dinheiro em espécie com 1,2%, o carnê sequer chegou a ser escolhido.



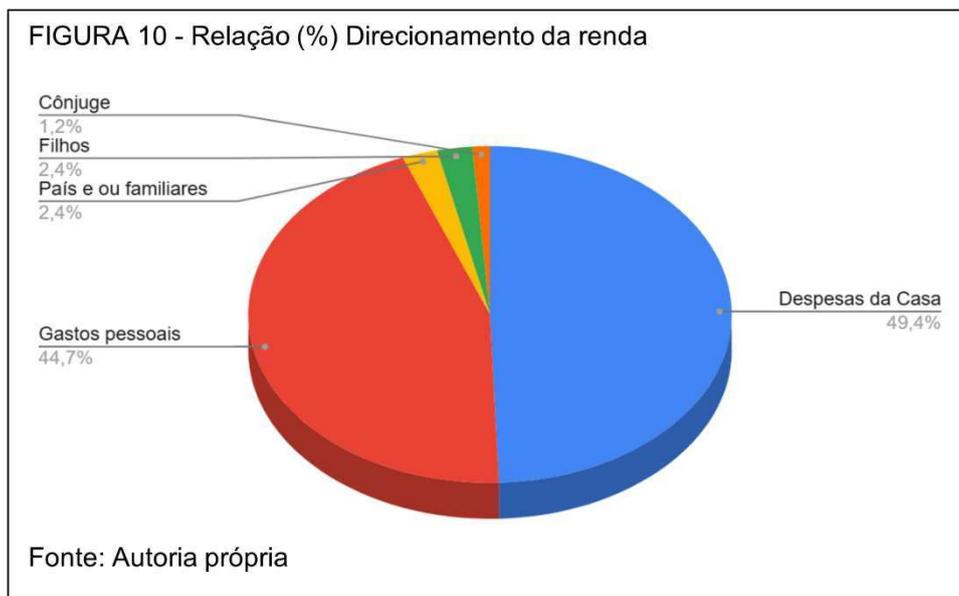
A última pergunta sobre consumo foi quanto ao direcionamento da última compra a prazo, segundo Raghbir (2008 apud Marques 2018) “Em compras a prazo pode ocorrer a sensação da não saída de recursos”, isto aliado a recorrência de alguns tipos de compras pode indicar certos padrões de consumo, por exemplo, compras de supermercado são geralmente realizadas todo mês, ao passo que a compra de acessórios e roupas tendem a ter uma recorrência menor tem, se houver um parcelamento o o não pagamento de uma fatura há a tendencia disto degradingolar num aumento da dívida e consequente superendividamento.

O grupo com maior fatia foi o de alimentos e itens diversos de supermercado com 36%, justamente os que têm a maior recorrência, roupas e acessórios ocupou 30,2% das últimas compras a prazo, restaurantes 5,6% e todos as demais possibilidades ocuparam 27,9%

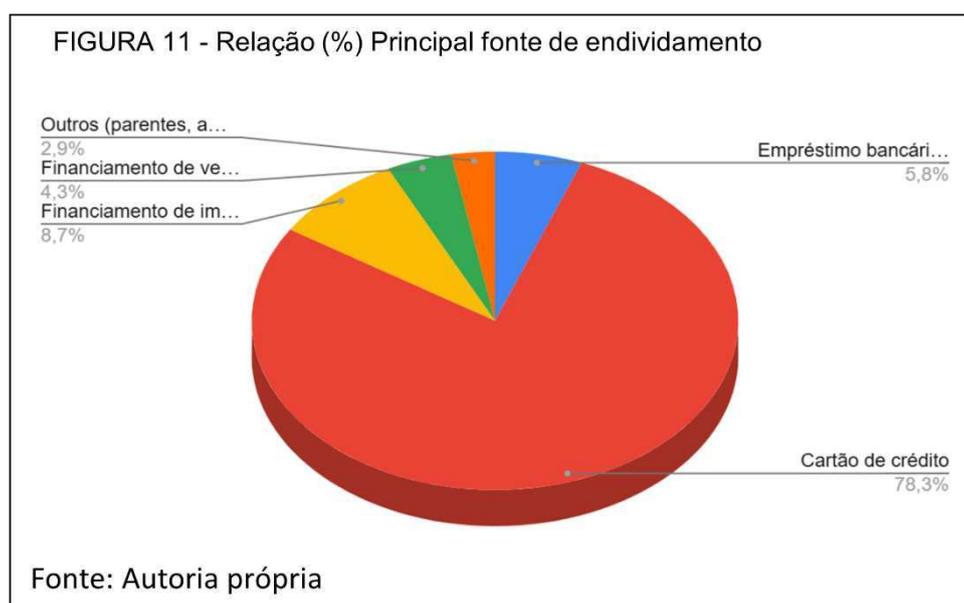


4.2.2 Renda e endividamento

A maioria do direcionamento da renda ficou dividido entre as despesas de casa com 49,4% e os gastos pessoais com 44,7%. Os demais elementos associados a família como gastos com filhos, cônjuges, ou pais e outros parentes tiveram 6% de relevância na pesquisa.



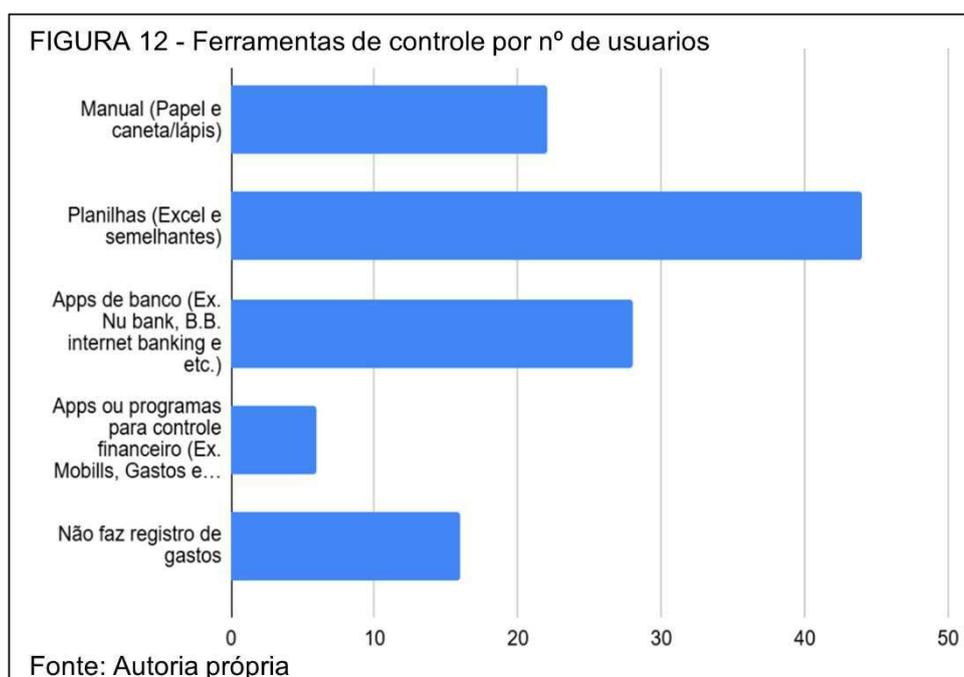
Quanto as fontes de endividamento, ficou evidente que o cartão de crédito é o maior responsável pelas dívidas, com até 78% dos entrevistados tendo assinalado esta opção como principal a fonte. A modalidade financiamento de imóveis foi responsável por 8,7% da amostra e financiamento de veículos por 4,3%, os empréstimos bancários como empréstimos pessoais e consignados foram considerados as principais fontes por 5,8% dos participantes, e outras fontes de endividamento resposta que abarca opções fora do sistema bancário tradicional como empréstimos de parentes, amigos e agiotas, alcançou 2,9%. O cheque especial não foi assinalado por nenhum respondente da pergunta assim como endividamento gerados de crediários.



4.2.3 Planejamento e organização

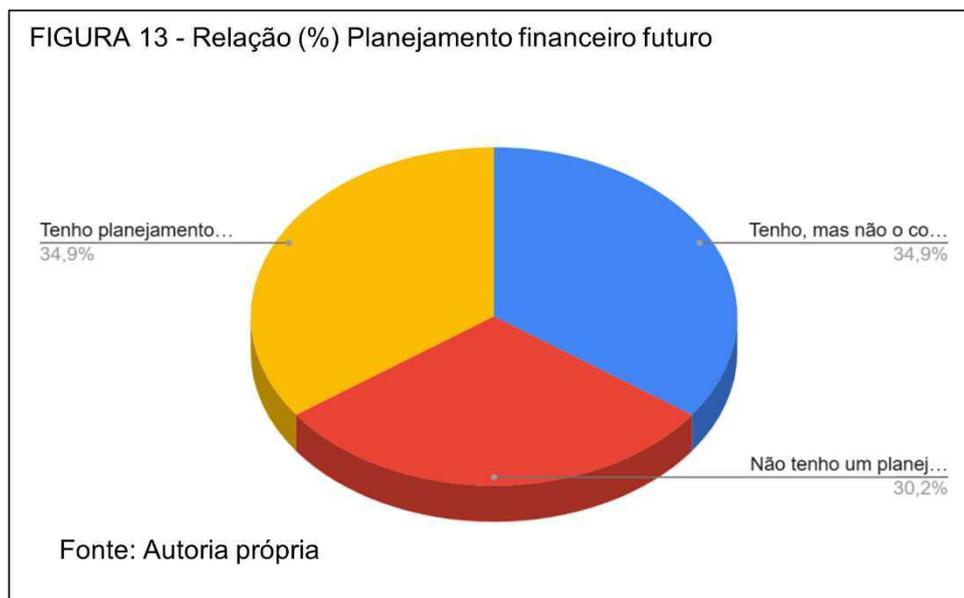
Visando abordar sobre controle de gastos dos participantes, o questionário, a priori, requisitou uma autoavaliação do controle sobre as finanças pessoais de cada respondente, depois adentrou em questões de ordem prática e uma de planejamento. Na classificação pessoal do controle sobre os gastos 20,9% afirmaram ter total controle dos mesmos, 31,4% afirmaram ter um grande controle, mas não total, 36% afirmaram ter um controle mediano, mas satisfatório 9,3% alegaram ter apenas um controle mínimo e 2,3% afirmaram não ter nenhum controle.

Quando foram perguntados sobre as principais ferramentas usadas na prática para registro dos gastos em função do controle financeiro, em torno de 19% disseram não fazer nenhum registro dos gastos e cerca de 51% usavam somente uma ferramenta, enquanto 30% usavam ferramentas múltiplas. Mais da metade 51% usam Planilhas (Excel e semelhantes), 26% afirmaram usar papel e caneta, 33% usam apps de banco (Ex. Nu bank, B.B. internet banking etc.) e 7% usam Apps ou programas para controle financeiro (Ex. Mobills, Organizze, Minhas Despesas, Gastos, Fortuno, Money Lover etc.)



A respeito do planejamento financeiro futuro foi questionado sobre planos concretos e sobre a aplicação deles na prática, assim como as impressões pessoais em caso da não existência desses planos.

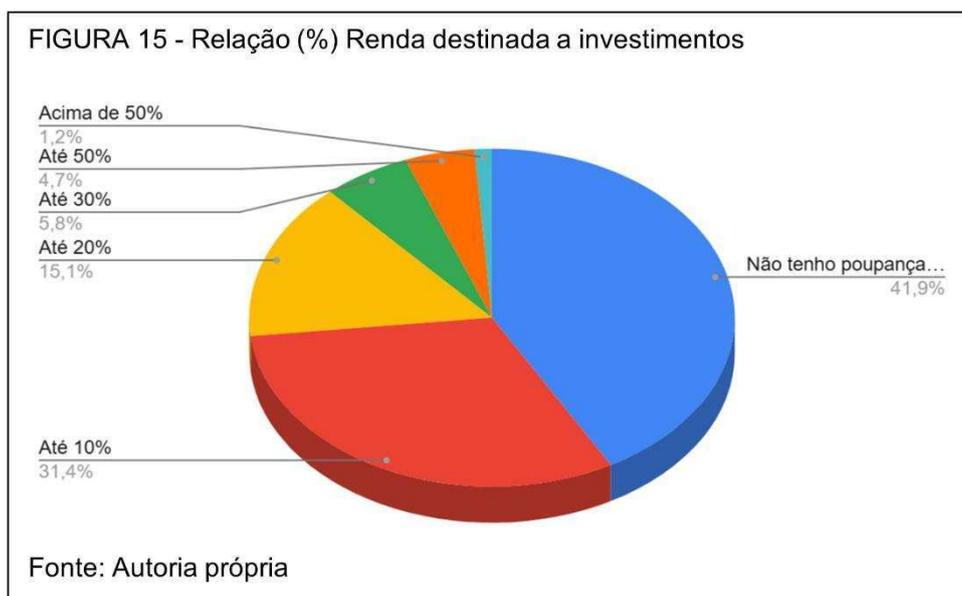
Nessa questão houve uma divisão clara em três grupos, com quase os mesmos percentuais, aqueles que têm um planejamento definido e já o colocam em prática, representando 34,9% do total, os que até têm um planejamento definido, mas não o colocaram em prática ainda, também com 34,9%, e por fim os que ainda não têm um planejamento definido, mas se preocupam com isso com 30,2%. Ninguém disse que não tem planejamento financeiro futuro e apesar disso não se preocupa com essa questão.



Ao mesmo tempo 46,5% dos participantes assinalaram que não têm nenhuma reserva de emergência, e dentro dos 53,5% que disseram ter pelo menos alguma, metade afirmou ter menos que um mês da renda mensal familiar, outros 10,9% afirmaram ter apenas o equivalente a um mês de reserva. Cerca de 13% dos que tinham alguma reserva tinham um valor entre 2 e 3 meses da renda mensal familiar, 10,9% tinham de 4 a 6 meses e 15,2% tinham de 6 a 12 meses.



Ainda foi perguntado se alguma parte da renda mensal era destinada a poupanças ou investimentos. 42% dos participantes afirmaram sequer ter numa caderneta de poupança ou investimento onde aplicar o dinheiro, 31% disseram aplicar somente até 10% da renda, 15% disseram aplicar até 20% da renda mensal, 6% disseram aplicar até 30% 5% disseram aplicar até 50% e apenas 1% afirmaram aplicar acima de 50%



Dentro dos que tinham poupança ou investimentos 82% afirmaram que pretendiam aumentar os valores e 18% que não pretendiam.

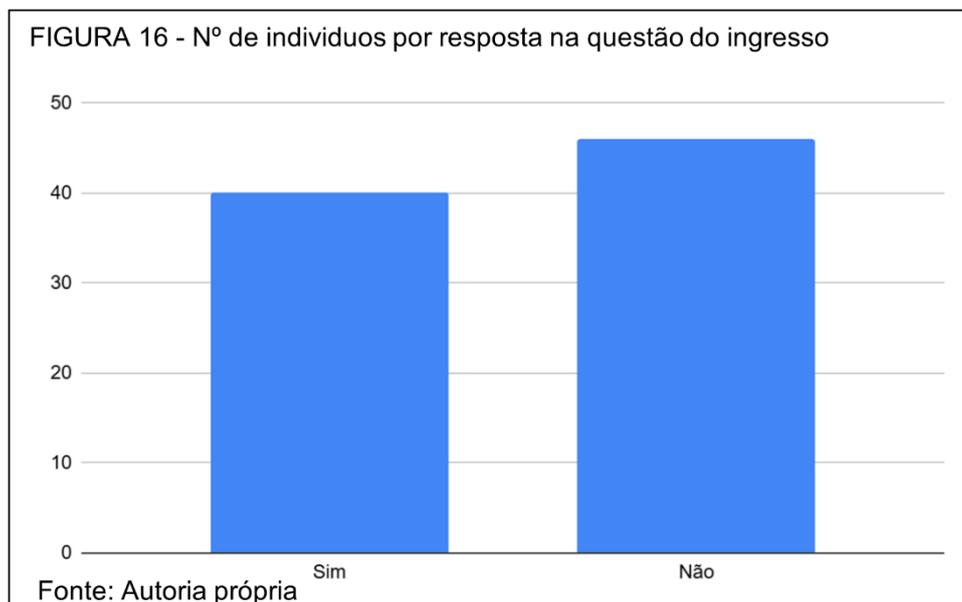
4.2.4 Decisões

A última parte do questionário foi destinada a análise do comportamento típico dos alunos de contábeis quanto a tomada de decisão colocando em xeque três aspectos, custo de oportunidade, efeito dotação, e custo irrecuperável.

A primeira questão do questionário referente a tomada de decisão aborda uma situação de custo de oportunidade. Segundo GRAY & JOHNSTON (1977. P.162.) "custo de oportunidade é o lucro que poderia ter sido conseguido se um conjunto de recursos tivesse sido aplicado num certo uso alternativo". Já para BENKE JR (1960 apud BEUREN 1993) o custo de oportunidade é "a medida do sacrifício feito na forma de oportunidades possíveis no sentido de seguir um particular curso de ação"

Foi feita uma suposição do participante ter comprado, com antecedência, um ingresso para um evento que gostaria muito de ir por 100,00 R\$. Passado um tempo, próximo ao evento, os ingressos estariam esgotados e alguém lhe ofereceria 300,00 R\$ pelo dele. O participante vende?

Os resultados demonstram uma divisão de opiniões, 40 participantes (46,5% da amostra) afirmaram que sim, venderiam o ingresso, enquanto 46 participantes (53,5% da amostra) afirmaram que não, não venderiam.



Ao fazer uma escolha pela permanência com o ingresso o participante escolheria perder o triplo do valor investido, se escolhesse vender, ficaria com os 300,00 R\$, mas perderia a experiência. A pesquisa demonstrou que de modo geral

os alunos preferem renunciar aos 300,00 R\$ pela experiência associada ao evento, no entanto, esse trade-off, foi encarado de modo diferente dependendo de cada grupo analisado, quando analisamos o sexo percebe-se que as mulheres tiveram um posicionamento levemente diferente dos homens, enquanto a maioria masculina preferiu a experiência a feminina preferiu o valor.

Como a pergunta foi associada a valores definidos (cem e trezentos reais respectivamente), fazendo uma análise da questão de acordo com a renda com o objetivo de verificar se a variação de poder aquisitivo teria impacto na tomada de decisão ou se apenas o conhecimento prévio de finanças da amostra seria suficiente para que os padrões fossem semelhantes. A análise demonstrou que houve variações conforme cada grupo, no entanto devido ao alto grau de indivíduos alocados na classe D (de um a três salários-mínimos), quase 60%, terem um posicionamento bem dividido entre as duas questões, a média geral ficou próxima ao centro.

A segunda pergunta da seção de tomada de decisão é relacionada ao efeito dotação nela foi pedido aos participantes para agir perante a suposição de um ente querido ter falecido e deixado como herança um bem no valor de 10 mil reais (ex. um carro, ou um instrumento musical, ou uma joia etc.) E este bem traz memórias daquela pessoa, da infância, ou ainda, de momentos felizes da vida do participante. Na hipótese de ele não usar aquele bem, ele o venderia por quanto?

As opções vão desde o valor de mercado, os 10 mil, até 'não venderia'. Quase 60% da amostra marcou que não venderia o bem demonstrando grande influência do efeito dotação, mesmo não o usando. Apenas 10,5% o venderiam pelo preço de mercado, 16,3% assinalaram que o venderiam por, no mínimo, 15 mil, 9,3% por, no mínimo, 20 mil, 3,5% por, no mínimo, 30 mil e 2,3% por, no mínimo, 50mil.

Quanto ao efeito dotação Thaler (1980 apud Silva 2016) considera que ele surge do pressuposto que o indivíduo tomador de decisões é avesso à perda e riscos, e isto o faz basear suas ações mais em sua intuição e em determinadas regras gerais que em um conhecimento perfeito da situação. Neste contexto, o indivíduo acaba por atribuir um valor mais elevado a um bem a partir do momento em que ele estabelece um valor de posse a este.



A terceira pergunta da seção de tomada de decisão foi sobre custo irre recuperável “Os custos perdidos consistem em investimentos já realizados que não podem mais ser recuperados” (GARRISON; NOREEN, 2001; MARTINS, 2001; LUTHER, 1992; WANG; YANG,2001; SILVA 2008) Nela o questionário descreve um cenário onde o participante tem que tomar uma decisão entre ficar ou ir embora de um evento cheio de contratemplos que prejudicaram e continuariam a prejudicar à experiência, a pergunta foi:

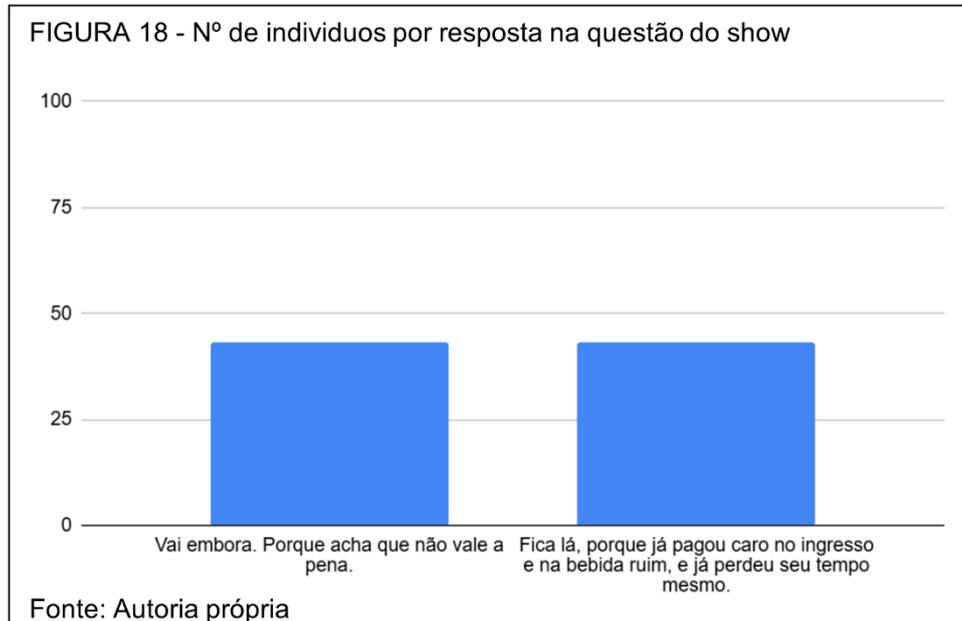
Suponha a seguinte ocasião. Você e alguém próximo (namorado(a), amigo(a), parente etc.) compraram ingressos para um show que LHE CUSTOU CARO - levando em conta seu orçamento - mas, no dia marcado, sua companhia desmarca, ao chegar no local o lugar que você se encontra é ruim, o ambiente está superlotado, o artista atrasou, a bebida é cara e está quente, começou a chover e o local é aberto, e depois de 2 horas e meia o artista chega e diz que aquele show será somente de um repertório novo, desconhecido por você. O que você faz?

Opção A) Vai embora. Porque acha que não vale a pena.

Opção B) Fica lá, porque já pagou caro no ingresso e na bebida ruim, e já perdeu seu tempo mesmo.

Esta pergunta não leva em conta um valor definido, ficando a cargo do participante tomar como verdade a premissa que ele seria algo custoso para seu orçamento, porque como cada indivíduo faz parte de uma classe econômica, a

definição de um valor poderia ter impactos diferentes relacionados ao valor e não ao efeito psicológico próprio da situação. Esta questão teve a maior divisão de toda a pesquisa com exatos 50% tendo escolhido ficar no evento e a outra metade escolhendo ir embora.



Ao levar em conta os sexos dos participantes a pesquisa demonstrou uma similaridade muito grande entre o padrão comportamental masculino e feminino, acrescentando o estado civil, na esperança de verificar se essa similaridade se matinha em estados conjugais diferentes, foi verificado que homens casados tenderam a ficar mais que homens solteiros e que mulheres casadas e solteiras.

A última pergunta também tratou de um custo irrecuperável, ao contrário da anterior foi definido valores a serem considerados pelos participantes, foi pedido que eles analisassem a seguinte ocasião:

“Você comprou um carro e gastou cerca de 10 mil para acrescentar itens (ex. revestimento de couro, rodas de liga leve, faróis de LED, faróis de neblina etc.). Porém menos de 6 meses depois você está passando por uma dificuldade financeira e pensa em vender o carro, no entanto, os itens acrescentados não alteraram o valor de mercado do veículo, e o custo para estes itens serem substituídos pelos originais e revendidos não tornam viável fazer esta manobra. O que você faz?”

As opções permitiam que houvesse a venda pelo valor de mercado ou se negar a vender o carro. Dessa vez houve uma diferença entre aqueles que vendem e os que ficam com o carro. 65% venderiam o carro e 35 ficariam com ele.

5 CONCLUSÕES

Este estudo teve como objetivo investigar o comportamento financeiro dos alunos de contabilidade de alagoas, tendo levado em conta que este grupo tem mais conhecimento sobre a área financeira que a média populacional e ao mesmo tempo que também está sob influência dos fatores psicológicos descritos por Tversky e Kahnemann.

De início se verificou que os respondentes tinham um perfil bastante jovem, com 60% estando na casa dos 18 aos 24 anos e, como esperado, características tipicamente associadas a perfis mais jovens também apareceram nas demais questões como o estado civil, sendo a maioria solteiro, a renda, que ficava entre 1 e 3 salários-mínimos, e a maioria não tinham dependentes. Ficou latente também a boa empregabilidade no curso de contábeis, existia uma alta penetração no mercado de trabalho por parte dos estudantes, cerca de 80%.

A ideia de que pessoas com conhecimento financeiro tendem a ter padrões de consumo consciente, foi assumido como verdade pelo BCB, e por vários autores renomados como ASSAF NETO e GITMAN, entre outros, isso foi, em parte corroborado pela pesquisa, quase 90% da amostra afirmou que só compra o necessário ou quando vai além disso, é com planejamento, e 60% dos participantes tinham preferência pelo pagamento a vista, 52,3% dos alunos ainda afirmaram que tinham grande ou total controle de suas finanças.

Sobre as ferramentas para registro de gastos, a ideia de um bom controle de gastos por quem tem educação financeira também se mostrou real, 81% dos alunos afirmaram usar uma ou mais ferramentas em simultâneo, sendo o uso de planilhas eletrônicas o mais comum, apps de banco e anotar em papel e caneta também foram ferramentas bastante utilizadas, apps de gerenciamento financeiro (Ex Mobills, Minhas Despesas, Gastos, etc.) só eram usados por apenas 7% dos entrevistados.

Já adentrando em questões relacionadas ao planejamento futuro e endividamento, parece haver um afastamento entre a concepção teórica do que deve ser feito e a prática. Aproximadamente 70% da amostra tem planos definidos, porém apenas metade desses o colocam em prática e os 30% que não têm planejamento futuro afirmaram pelo menos se preocupar com a situação. No que tange a reserva financeira a coisa piora de figura, no total 79% dos participantes declararam não ter reserva emergencial ou de tê-la até, no máximo, o equivalente a um mês de sua renda mensal familiar, apenas 8% tinham reserva de 6 a 12 meses da sua renda, e 42% dos participantes afirmaram não ter sequer uma poupança ou investimento onde aplicar o dinheiro. Quanto a dívidas, 8 em cada 10 participantes afirmou ter alguma dívida e 31,4% afirmaram ter mais da metade da sua renda mensal comprometida para o pagamento delas, sendo que 5,8% afirmaram que suas dívidas mensais superavam seu orçamento, causando aumento da dívida, sendo o cartão de crédito a principal fonte de endividamento de 78% da amostra.

No entanto, apesar de tudo isso, se tratando da percepção da própria situação financeira, os alunos tendiam a não as considerar ruins, apesar de quase 90% da amostra se encontrar entre as três classes mais baixas, (E, D e C), cerca de 80% dos participantes tinham a percepção que suas situações financeiras eram médias ou boas. Mesmo entre aqueles com a menor renda (classes D e E), grupo que compunha aproximadamente três quartos, da amostra, ainda assim, 76,6% deles consideravam sua situação média ou boa.

Sobre a parte do questionário voltado a tomada de decisão foi verificado que os três aspectos analisados tinham um impacto considerável sobre os participantes. Um pouco mais da metade dos alunos preferiam perder o triplo de um valor investido pela experiência associada ao investimento inicial, metade preferia insistir em uma situação cheia de contratempos por já ter gastado dinheiro (sunk cost) em uma outra situação o impacto dos custos afundados foi menor, apenas 35%, quanto ao apego excessivo a um bem, 90% demonstraram apego sentimental.

Essa pesquisa teve algumas limitações, a maior dificuldade foi à aplicação do questionário, foi necessário pedir a intervenção das coordenações de curso das faculdades para que ele se pudesse ser aplicado aos alunos, e muitas coordenações não responderam as tentativas de comunicação, com outras, houve negativas

devidos a compromissos dos alunos com as respectivas faculdades, como semanas de provas, simulados etc. Futuras pesquisas poderiam ampliar a amostra, assim como o tempo disponível para recolhê-las, seria interessante também acrescentar alunos e profissionais de outras formações dotados do mesmo conhecimento financeiro, isto poderia reduzir a possibilidade de interpretação errônea dos dados, também seria recomendado a revisão das questões utilizadas, além de diminuir o número de questões do questionário, principalmente na área sociodemográfica e econômica.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, A; LIMA, F. G. **Curso de administração financeira**. São Paulo: Atlas, 2009.

BEUREN, I. M. Conceituação e contabilização do custo de oportunidade. **Caderno de Estudos**, n. 8, p. 01-12, abr. 1993.

GRAY, Jack & JOHNSTON, Kennth. Contabilidade e administração SI. Paulo, McGraw-Hill do Brasil.

GITMAN, L. J.; ALLAN VIDIGAL HASTINGS. **Princípios de administração financeira**. [s.l: s.n.]

FRIEDMAN, Laurance & NEUMANN BRUCE R. The effects of opportunity costs on project investment decisions: a replication and extension. *Journal of Accounting Research*. 18(2):407-419. Autum, 1980. P.407

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. <https://doi.org/10.2307/1914185>

LAUREANO, A. I. R.; MENDES, D. P.; MATTOS, S. H. EDUCAÇÃO FINANCEIRA: UM ESTUDO COM OS DISCENTES DO CURSO DE ADMINISTRAÇÃO DE UMA INSTITUIÇÃO DE ENSINO SUPERIOR. **Revista Expressão Católica**, v. 8, n. 2, p. 79, 18 dez. 2019.

IBGE. **Panorama do Censo 2022**. Disponível em: <<https://censo2022.ibge.gov.br/panorama/>>.

MACHADO COSTA, C.; CLÉBER, J.; DE MIRANDA. Revisado por pares em 11. [s.l: s.n.]. Disponível em: <<http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-08/index.php/RGFC/article/viewFile/2160/1899>>.

Marques, M. F. S., Takamatsu, R. T., & Avelino, B. C. (2018). Finanças pessoais: uma análise do comportamento de estudantes de Ciências Contábeis. RACE - Revista De Administração, Contabilidade E Economia, 17(3), 819–840.

MELO, M. A. Ferreira. Educação Financeira: educação financeira, poupança e investimento. 2016. 136f. Dissertação (Mestrado) – Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas, Centro de Formação Acadêmica e Pesquisa, 2016.

MELO, T. M.; FUCIDJI, J. R. Racionalidade limitada e a tomada de decisão em sistemas complexos. Revista de Economia Política, v. 36, n. 3, p. 622–645, set. 2016.

MILANEZ, Daniel Yabe. Finanças comportamentais no Brasil. Tese (doutorado) - Universidade de São Paulo – São Paulo. 2003.

OLIVEIRA, C. R.; CORDANI, L. K. Julgando sob incerteza: heurísticas e vieses e o ensino de probabilidade e estatística
 Judging under uncertainty: heuristics and biases and teaching of probability and statistics. Educação Matemática Pesquisa Revista do Programa de Estudos Pós-Graduados em Educação Matemática, São Paulo, v. 18, n. 3, 2017. Disponível em: <https://revistas.pucsp.br/index.php/emp/article/view/31484>. Acesso em: 26 out. 2024.

SEIBERT, R. M. et al. **Comportamento Econômico de Consumo de Estudantes de Gestão de uma Universidade Brasileira**. Sociedade, Contabilidade e Gestão, v. 10, n. 1, 16 maio 2015.

SILVA, V. G. M. et al. Finanças pessoais: a influência das disciplinas de finanças no comportamento financeiro dos estudantes de administração de uma universidade pública. **Research, Society and Development**, v. 12, n. 5, p. e21212541706–e21212541706, 21 maio 2023.

SILVA, J D. TITTON, Laís Ruiz Fuchs. KITAZAWA, Hugo Minoru. BRITTO Larissa Ruiz Golemba. **Economia colaborativa: Uma análise da relação entre valores**

pessoais, formas de colaboração e efeito dotação

<<https://conferencias.fgv.br/clav/article/view/939/654>>. Acesso em: 10 out. 2024.

SILVA, C. A. T., & Domingos, N. T. (2011). SUNK COST E INSISTÊNCIA IRRACIONAL: O COMPORTAMENTO FACE ÀS DECISÕES DE ALOCAÇÃO DE RECURSOS. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 3(1), 41–64. Retrieved from <https://asaa.anpcont.org.br/asaa/article/view/5>

SIMON, H. A. A Behavioral Model of Rational Choice. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 69, n. 1, p. 99–118, 1955.

TEBCHIRANI, FLÁVIO RIBAS. **Princípios de Economia: micro e macro**. InterSaberes. 2012.

YANCA PALUMO. Carnê: como funciona essa forma de pagamento? Disponível em: <<https://finanzero.com.br/blog/carne-como-funciona-essa-forma-de-pagamento/>>. Acesso em: 3 nov. 2024.