

UNIVERSIDADE FEDERAL DO MARANHÃO  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

**THATIANA CARDOSO R B LIMA**

**FINANÇAS PESSOAIS ENQUANTO FERRAMENTA PARA  
INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA – ESTUDO DE CASO SOBRE A SUA  
UTILIZAÇÃO DENTRE OS COLABORADORES DE INSTITUIÇÕES DE  
MICROCRÉDITO DE DESENVOLVIMENTO ORIENTADO EM SÃO LUÍS-  
MA**

**São Luís-MA  
2017**

**THATIANA CARDOSO R B LIMA**

**FINANÇAS PESSOAIS ENQUANTO FERRAMENTA PARA INDEPENDÊNCIA  
FINANCEIRA – ESTUDO DE CASO SOBRE A SUA UTILIZAÇÃO DENTRE OS  
COLABORADORES DE INSTITUIÇÕES DE MICROCRÉDITO DE  
DESENVOLVIMENTO ORIENTADO EM SÃO LUÍS-MA**

Monografia apresentada ao Curso Superior de Administração de Empresas da Universidade Federal do Maranhão – UFMA, como requisito para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientador: Profa. Ms. Amanda Ferreira Aboud de Andrade

**São Luís-MA**

**2017**

Ficha gerada por meio do SIGAA/Biblioteca com dados fornecidos pelo(a) autor(a).  
Núcleo Integrado de Bibliotecas/UFMA

LIMA, THATIANA CARODO R B.

Finanças pessoais enquanto ferramenta para independência financeira : Estudo de caso sobre a sua utilização dentre os colaboradores de instituições de microcrédito de desenvolvimento orientado em São Luís-MA / THATIANA CARODO R B LIMA. - 2017.

97 f.

Orientador(a): Amanda Ferreira Aboud de Andrade.  
Monografia (Graduação) - Curso de Administração,  
Universidade Federal do Maranhão, SAO LUIS, 2017.

1. Educação Financeira. 2. Finanças Pessoais. 3. Independência Financeira. I. Andrade, Amanda Ferreira Aboud de. II. Título.

**THATIANA CARDOSO R B LIMA**

**FINANÇAS PESSOAIS ENQUANTO FERRAMENTA PARA  
INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA** – estudo de caso sobre a sua utilização  
dentre os colaboradores de instituições de microcrédito de desenvolvimento  
orientado em São Luís-MA

Monografia apresentada ao Curso Superior de  
Administração de Empresas da Universidade Federal do  
Maranhão – UFMA, como requisito para obtenção do  
título de Bacharel em Administração.

Aprovado em 30/01/2017.

**BANCA EXAMINADORA**

---

Profa. Amanda Ferreira Aboud de Andrade (orientadora)

Ms. em Administração

Universidade Federal do Maranhão

---

Profa. Giselly Danniela de Albuquerque Cavalcanti Ferreira

Ms. em Educação, Administração e Comunicação

Universidade Federal do Maranhão

---

Prof. Thiago Cardoso Ferreira

Ms em Administração

Universidade Federal do Maranhão

*Dedico esta monografia aos meus pais, Maria José Cardoso e Zoroastro, que sempre me incentivaram a percorrer o caminho do conhecimento científico. E mais especialmente, à minha mãe, que desde sempre, vislumbrou essa conquista. E aos meus filhos, Pedro e Anna Sophia, que são estímulos para o caminhar contínuo e ininterrupto.*

## **AGRADECIMENTOS**

A Deus, pelo dom da vida, e por ter me dado força e coragem, iluminando meu caminho para que eu pudesse concluir mais esta etapa da minha vida;

Aos meus pais Zoroastro e Maria José, por todo amor e carinho que sempre dedicaram a mim, pessoas pelas quais tenho o maior orgulho, meu eterno agradecimento por estarem sempre ao meu lado, me apoiando e me fazendo acreditar que nada é impossível, pessoas que sigo como exemplo, pais dedicados, amigos, batalhadores, que sempre me deram suporte para a realização deste trabalho, acreditando na minha capacidade;

Aos meus filhos – Pedro e Anna Sophia – minha motivação para uma busca constante de aperfeiçoamento, para ser uma pessoa melhor para eles e para o mundo.

A todos os colegas de estudo que me acompanharam nessa jornada.

A minha orientadora, Professora Mestre Amanda Ferreira Aboud de Andrade, que mesmo de licença maternidade do Arthur, lia os meus envios, e os respondia com a maior prontidão. Pelas disciplinas lecionadas, pelos ensinamentos transmitidos. Pela disponibilidade em orientar. Agradeço ainda pelo seu comprometimento com o curso e pelo amor que dedica ao que faz, sendo uma referência para mim, como docente.

## HOMILIA DO PAPA FRANCISCO

*"Você pode ter defeitos, ser ansioso, e viver alguma vez irritado, mas não esqueça que a sua vida é a **maior empresa do mundo**. Só você pode impedir que vá em declínio. Muitos lhe apreciam, lhe admiram e o amam. Gostaria que lembrasse que ser feliz não é ter um céu sem tempestade, uma estrada sem acidentes, trabalho sem cansaço, relações sem decepções. Ser feliz é achar a força no perdão, esperança nas batalhas, segurança no palco do medo, amor na discórdia. Ser feliz não é só apreciar o sorriso, mas também refletir sobre a tristeza. Não é só celebrar os sucessos, mas aprender lições dos fracassos. Não é só sentir-se feliz com os aplausos, mas ser feliz no anonimato. Ser feliz é reconhecer que vale a pena viver a vida, apesar de todos os desafios, incompreensões, períodos de crise. Ser feliz não é uma fatalidade do destino, mas uma conquista para aqueles que conseguem viajar para dentro de si mesmo. Ser feliz é parar de sentir-se vítima dos problemas e se tornar autor da própria história. É atravessar desertos fora de si, mas conseguir achar um oásis no fundo da nossa alma. É agradecer a Deus por cada manhã, pelo milagre da vida. Ser feliz, não é ter medo dos próprios sentimentos. É saber falar de si. É ter coragem de ouvir um "não". É sentir-se seguro ao receber uma crítica, mesmo que injusta. É beijar os filhos, mimar os pais, viver momentos poéticos com os amigos, mesmo quando nos magoam. Ser feliz é deixar viver a criatura que vive em cada um de nós, livre, alegre e simples. É ter maturidade para poder dizer: "errei". É ter a coragem de dizer: "perdão". É ter a sensibilidade para dizer: "eu preciso de você". É ter a capacidade de dizer: "te amo". Que a tua vida se torne um jardim de oportunidades para ser feliz... Que nas suas primaveras seja amante da alegria. Que nos seus invernos seja amante da sabedoria. E que quando errar, recomece tudo do início. Pois somente assim será apaixonado pela vida. Descobrirá que ser feliz não é ter uma vida perfeita. Mas usar as lágrimas para irrigar a tolerância. Utilizar as perdas para treinar a paciência. Usar os erros para esculpir a serenidade. Utilizar a dor para lapidar o prazer. Utilizar os obstáculos para abrir janelas de inteligência. Nunca desista.... Nunca renuncie às pessoas que lhes ama. Nunca renuncie à felicidade, pois a vida é um espetáculo incrível".*

## **RESUMO**

**FINANÇAS PESSOAIS ENQUANTO FERRAMENTA PARA INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA** – estudo de caso sobre a sua utilização dentre os colaboradores de instituições de microcrédito de desenvolvimento orientado em São Luís-MA. Verificar se há relação de interdependência entre inadimplência, finanças pessoais, e independência financeira. Conceituar inadimplência, finanças pessoais, e independência financeira. Verificar se há relação de interdependência entre inadimplência, finanças pessoais, e independência financeira. Demonstrar os perfis financeiros existentes e os ciclos pessoais conforme alguns teóricos. Avaliar qual o tipo de relação que há entre inadimplência, finanças pessoais, e independência financeira, com base no estudo de caso feito junto aos colaboradores de instituições de microcrédito orientado em São Luís-MA. Pesquisar as instituições de microcrédito orientado de São Luís-MA-Brasil através da aplicação de questionários junto aos agentes de crédito dessas instituições a fim de detectar o tipo de perfil financeiro. Perceber a importância e a necessidade da educação financeira como ferramenta indispensável para uma vida financeira saudável.

**Palavras chaves:** educação financeira, finanças pessoais, independência financeira.



## RESUMEN

FINANZAS PERSONALES COMO HERRAMIENTA PARA LA INDEPENDENCIA FINANCIERA – estudio de caso sobre su uso entre los empleados de las instituciones de microfinanzas orientadas al desarrollo en Sao Luis, MA. Compruebe si hay interdependencia entre la delincuencia, finanzas personales, y la independencia financiera. Conceptualizar la delincuencia, finanzas personales, y la independencia financiera. Compruebe si hay relación entre la delincuencia interdependencia, finanzas personales, y la independencia financiera. Demostrar perfiles financieros existentes y ciclos personales como algunos teóricos. Evaluar qué tipo de relación entre la delincuencia, finanzas personales, y la independencia financiera, basado en el estudio de caso con los empleados orientados a las instituciones de microfinanzas en Sao Luis, MA. Buscar en las instituciones de microfinanzas orientadas de San Luís-MA-Brasil a través de la aplicación de cuestionarios a los oficiales de crédito de estas instituciones con el fin de detectar el tipo de perfil financiero. Darse cuenta de la importancia y la necesidad de que la educación financiera como una herramienta indispensable para una vida financiera sana.

Palabras clave: educación financiera, finanzas personales, la independencia financiera.

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Colaboradores .....	75
Gráfico 2 – Clientes Ativos .....	76
Gráfico 3 – Empréstimos Concedidos .....	77
Gráfico 4 – Sexo .....	77
Gráfico 5 – Faixa Etária.....	78
Gráfico 6 – Renda.....	78
Gráfico 7 – Habitação .....	79
Gráfico 8 – Escolaridade .....	79
Gráfico 9 – Meio de Locomoção .....	80
Gráfico 10 – Perfil Financeiro segundo Reinaldo Domingos.....	81
Gráfico 11 – Perfil Financeiro segundo Gustavo Cerbasi .....	81
Gráfico 12 – Ciclo Financeiro .....	82

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – CREDIAMIGO.....	68
Quadro 2 – CEAPE .....	73

## **LISTA DE FIGURAS**

Figura 1 – Ciclo da Prosperidade.....	57
Figura 2 – Ciclo da Frustração.....	58
Figura 3 – Ciclo da Sobrevivência.....	59

## **LISTA DE ABREVIATURAS**

BOVESPA – Bolsa de Valores de São Paulo

BACEN – Banco Central

CDB – Certificado de Depósito Bancário

LTN – Letras do Tesouro Nacional

CPF – Cadastro de Pessoa Física

FGC – Fundo Garantidor de Créditos

RDB – Recibo de Depósito Bancário

LC – Letras de Câmbio

LI – Letras Imobiliárias

LH – Letras Hipotecárias

LCI – Letras de Crédito Imobiliário

LCA – Letras de Crédito do Agronegócio

## Sumário

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>14</b>
<b>2 FINANÇAS PESSOAIS.....</b>	<b>19</b>
2.1 GESTÃO DE FINANÇAS PESSOAIS .....	19
2.1.1 Relação com o dinheiro.....	20
2.1.2 Orçamento pessoal ou familiar.....	24
2.1.3 Uso do crédito e administração de dívidas.....	27
2.1.4 Consumo planejado e consciente .....	30
2.1.5 Poupança e investimento.....	33
2.1.6 Prevenção e proteção.....	34
2.1.7 Empréstimos e financiamentos .....	35
2.2 INADIMPLÊNCIA E ENDIVIDAMENTO .....	37
2.3 MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO .....	40
2.3.1 Características .....	41
2.3.2 O agente de crédito.....	43
2.3.3 A análise do crédito.....	45
2.3.4 Os 5 C's do crédito.....	46
2.4 EDUCAÇÃO FINANCEIRA.....	46
2.4.1 Educação financeira pessoal ou finanças pessoais .....	47
2.4.2 Educação financeira no Brasil .....	49
2.4.3 Ensino de finanças pessoais.....	50
2.4.4 Educação financeira corporativa .....	50
2.4.5 Organização empresarial e organização familiar.....	51
2.5 INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA.....	51
2.5.1 Entendendo o que é independência financeira .....	51
2.5.2 Independência financeira X Liberdade financeira.....	53
2.6 IDEIAS E AUTORES .....	53
2.6.1 Perfis Financeiros .....	55
2.6.2 Ciclos Pessoais .....	56
<b>3 METODOLOGIA.....</b>	<b>63</b>
3.1 CREDIAMIGO – BANCO DO NORDESTE – BNB.....	64
3.2 CEAPE – CENTRO DE APOIO AO PEQUENO EMPREENDEDOR .....	71
<b>4 ANÁLISE DE RESULTADOS .....</b>	<b>74</b>
<b>5 CONCLUSÃO .....</b>	<b>83</b>
<b>6 RECOMENDAÇÕES.....</b>	<b>86</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>88</b>
<b>APÊNDICE .....</b>	<b>89</b>

## 1 INTRODUÇÃO

A história econômica brasileira é repleta de altos e baixos, com a oscilação entre momentos de forte crise econômica e instabilidade financeira, com outros momentos, raros, mas existentes, de progresso e estabilidade.

A economia brasileira, antes da industrialização, caracterizou-se pela ocorrência de vários ciclos produtivos, sendo que em cada um, pode-se evidenciar a predominância de um produto específico. Como, por exemplo, pode-se citar o ciclo da cana de açúcar (século XVI), a escravatura e o tráfico negreiro (séculos XVI a XIX), o ciclo da mineração (1709 a 1789), o ciclo da borracha (1866 a 1913) concomitante com o ciclo do café (1800 a 1930), e mais recentemente, o ciclo da soja (1970 até hoje).

No Brasil o processo de industrialização teve início, conforme o entendimento dos estudiosos na área, considerado tardio, em relação ao resto do mundo. A indústria, como se entende hoje, iniciou seus trabalhos em 1945, com o então Presidente Juscelino Kubitschek que imprimiu ao país uma política econômica de desenvolvimento, principalmente, industrial, automatizando os processos produtivos.

Como consequência, no período de 1969 a 1973, viveu-se o chamado Milagre Econômico quando o país passou por uma fase de crescimento acelerado da economia, com a geração de empregos, e aumento da renda.

Mas, como toda moeda tem dois lados, nem tudo eram flores, e esse milagre econômico privilegiou mais as regiões sul e sudeste, em detrimento das regiões norte e nordeste, gerando problemas que persistem até hoje, e cada vez mais agravados com o passar dos anos, a concentração de empregos nas regiões sul e sudeste, e consequente migração exagerada para essas áreas, gerando o processo de favelização, subempregos, criminalidade, etc.

E tantos problemas econômicos e financeiros não solucionados, levaram o país a uma profunda recessão e crise monetária, que fizeram com que se tivesse mais de quatro moedas no país em um curto espaço de tempo, com a implantação de três planos econômicos, que dentre outras medidas tomadas, cortaram vários zeros na moeda, como tentativas de fortalecer a moeda e diminuir os efeitos da hiperinflação, então vigente.

Só houve uma melhora nesse quadro a partir de 1990 com a abertura econômica, e diminuição do Estado, ou seja, o Estado passaria a se preocupar apenas com os serviços, considerados essenciais à sociedade – saúde, educação, transporte, segurança – e os demais

seriam privatizados, e passariam a ser de responsabilidade da sociedade civil, através de empresas privadas, e não mais públicas, como antes. Foi quando as companhias telefônicas, aéreas, siderúrgicas (como Vale do Rio Doce), dentre outras, deixaram de ser estatais.

Em 1º de julho de 1994, houve a culminância de um plano econômico que resultou na moeda em vigência até hoje, o REAL, e que proporcionou ao povo brasileiro a possibilidade de viver um país com estabilidade econômica, sem hiperinflação e no qual é viável um planejamento financeiro a longo prazo, pois até então, o brasileiro só podia pensar economicamente, no curto prazo, devido às incertezas causadas pela instabilidade econômica.

Hoje, após mais de 20 anos em que se vive em uma estabilidade econômica, muitos escolhem ainda viver e se comportar como nos tempos de hiperinflação, com trauma e por resquícios, dos planos econômicos malsucedidos, e como se a qualquer momento a inflação fosse explodir novamente, e pensando que é precipitado ainda contar com as benesses de uma política econômica estável. Tudo isso fruto do ranço de tempos de instabilidade econômica.

No entanto, apesar do ano de 2016 ter iniciado sob a égide de que o país está em crise político/econômica, ainda assim, não se tem a inflação e a instabilidade financeira de tempos atrás.

Então, faz-se urgente a necessidade de disseminar na população, principalmente entre os jovens, uma melhor forma de lidar e se relacionar com o dinheiro, enquanto ferramenta para o atingimento de um sonho, a independência financeira.

O modo de pensar e de agir de um povo é fruto da sua história. No caso do Brasil, por todo o caminho econômico que foi percorrido, e já contado anteriormente, não foi criada uma cultura de poupar, e muito menos de planejar a longo prazo. Devido à instabilidade econômica que o país viveu até pouco tempo, a maneira de se relacionar com o dinheiro é imediatista, não se pensa, e muito menos se preocupa com o futuro.

Questiona-se se é possível mudar essa situação e como isso pode ocorrer. Como mudar o entendimento da grande maioria da população brasileira que não pensa a longo prazo, que não se preocupa em como vai se manter na velhice, e que considera que tudo é obrigação do Estado. Como sensibilizar as pessoas para uma mudança de atitude frente ao dinheiro, relacionando-se com ele de forma proativa, usufruindo das vantagens que um bom planejamento financeiro pode trazer, e que pode culminar em uma independência financeira.

Será que a conscientização/sensibilização para utilização dos conhecimentos das finanças pessoais podem ser uma ferramenta para essa independência financeira? E quais são



os problemas gerados por esse desconhecimento e ignorância dos mecanismos que as finanças pessoais proporcionam? Será que a inadimplência tem relação com a falta de uso desse conhecimento?

Para isso, foi realizada pesquisa de campo em instituições concessionárias de microcrédito orientado na cidade de São Luís-MA, junto aos colaboradores/funcionários dessas organizações, aplicada através de questionários. E que essas pessoas responsáveis pela concessão dos créditos, são as mesmas responsáveis pela orientação dos tomadores desses créditos. Então, supõe-se que eles tenham um conhecimento, nem que seja superficial, de administração financeira, para que possam melhor orientar seus clientes.

Assim, este trabalho teve como objeto de estudo verificar se há relação entre os atuais índices de inadimplência dos consumidores com o seu conhecimento em finanças pessoais, e com a tão sonhada independência financeira.

Como a população vive momentos de instabilidade financeira no país e de incerteza sobre questões como o desemprego, que vem crescendo assustadoramente, e mais recentemente, mudanças na previdência social, que tem causado muitos receios nas pessoas. Assim a grande maioria, tem o anseio, se não declarado, pelo menos, em seu íntimo, de não depender exclusivamente da sua força de trabalho, para se sustentar, ou seja, poder parar de trabalhar, ou trabalhar apenas por prazer, por mera satisfação pessoal, mas não pela exclusiva necessidade do dinheiro para pagar suas contas no fim do mês.

E essas mesmas pessoas tendem a acreditar que isso só é possível para quem “nasceu em berço de ouro”, herdou uma grande fortuna, ou quem ganhou na loteria. Mas elas não sabem que isso é viável para qualquer um, mesmo os simples mortais, assalariados, tem o direito, além de sonhar, de concretizar os seus sonhos. Mesmo que haja problemas de inadimplência e de dívidas acumuladas, que aparecem como a principal questão restritiva.

Para isso, basta que as pessoas se sensibilizem para o uso correto dos seus recursos financeiros, de forma a viabilizar seus sonhos de curto, médio e longo prazo, e desde que se organizem para isso.

É nesse contexto que se insere a Ciência da Administração, com suas inúmeras ferramentas, que não são restritas apenas às empresas, às pessoas jurídicas, mas que podem e devem ser usadas por todos, inclusive pelas pessoas físicas também, no gerenciamento de suas finanças pessoais.

Há quem pense que seus rendimentos são tão escassos que não há nem o que Administrar, já que o valor, às vezes, nem é suficiente para o pagamento das contas. Mas são exatamente nesses e em inúmeras outras situações parecidas que entra a utilização das ferramentas administrativas, porque com o planejamento adequado, é possível priorizar o que é mais urgente, escolher antecipadamente as compras, prever futuros riscos, e evitar cair em tentações de compras supérfluas. Com um fluxo de caixa é possível visualizar as entradas e saídas, analisando quais compromissos financeiros são realmente necessários e quais é possível diminuir, ou mesmo eliminá-los.

Com planejamento, disciplina e aplicação das ferramentas necessárias, é possível alcançar a tão sonhada independência financeira, e não ficar na dependência exclusiva de estar desempenhando uma função que não goste, simplesmente pela obrigação de pagar as contas no final do mês, pois nesse caso, o trabalho não será uma fonte de edificação do homem, mas sim um real instrumento de tortura.

Frente à questão apresentada sobre a relação existente entre inadimplência, conhecimento em finanças pessoais, e independência financeira, foi desenvolvido este trabalho visando demonstrar que a inadimplência está ligada à falta de aplicação das finanças pessoais na vida das pessoas, o que impacta sobremaneira para a consecução da independência financeira. Tal demonstração será feita através da conceituação de termos, como educação financeira, finanças pessoais e independência financeira; seguido da identificação dos perfis financeiros e dos ciclos pessoais; aplicação de questionários para verificação dos perfis encontrados; e análise dos resultados, para avaliar se há relação entre as variáveis estudadas.

Como objetivo geral deste trabalho apresenta-se a necessidade de verificar a relação de interdependência entre inadimplência, finanças pessoais, e independência financeira. E para alcançar esse intento, será percorrido um caminho onde se visa:

- a) Discorrer sobre inadimplência, finanças pessoais, e independência financeira, com foco nos seus conceitos e relações;
- b) Demonstrar os perfis financeiros existentes e os ciclos pessoais conforme alguns teóricos;
- c) Observar qual a incidência dos perfis financeiros, e em qual ciclo pessoal cada um dos entrevistados se enquadra;
- d) Avaliar qual o tipo de relação que há entre inadimplência, finanças pessoais, e independência financeira, com base no estudo de caso feito junto aos

colaboradores de instituições de microcrédito orientado em São Luís-MA

Essa pesquisa será apresentada através da apresentação de alguns termos considerados como relevantes para o estudo, como inadimplência, endividamento, microcrédito produtivo orientado, gestão de finanças pessoais, educação financeira, independência financeira; seguido pela exposição das ideias de alguns principais autores desse tema na atualidade. Depois há uma explanação sobre a metodologia aplicada na pesquisa, análise dos resultados e considerações finais seguida de recomendações.

## 2 FINANÇAS PESSOAIS

### 2.1 GESTÃO DE FINANÇAS PESSOAIS

Um ambiente econômico estável contribui com o aumento da oferta de produtos e serviços financeiros, dentre os quais, o acesso ao crédito facilitado, ampliando o poder de consumo de grande parte da população, inclusive dos considerados anteriormente, como excluídos do sistema financeiro e proporcionando uma ação conhecida como *bancarização*, ou seja, levando às classes mais desprovidas financeiramente, acesso aos serviços bancários, como abertura de conta, emissão de cartão de crédito, depósito, poupança, etc. (BANCO CENTRAL, 2013)

Mas nesse processo, faz-se necessário a utilização, por parte desses novos usuários dos serviços financeiros, de alguns conhecimentos e comportamentos básicos, tais como:

1. Entender o funcionamento do mercado e o modo como os juros influenciam a vida financeira do cidadão, podendo ser a favor ou contra, ou seja, podem ser causa de enriquecimento ou de endividamento;
2. Consumir da forma consciente, evitando o consumismo compulsivo;
3. Saber se comportar diante das oportunidades de financiamentos disponíveis, utilizando o crédito com sabedoria e evitando o superendividamento;
4. Entender a importância e as vantagens de planejar e acompanhar o orçamento pessoal e familiar;
5. Compreender que a poupança é um caminho, tanto para concretizar sonhos, realizando projetos, como para reduzir os riscos em eventos inesperados; e
6. Manter uma boa gestão financeira pessoal.

A educação financeira torna-se assim vital para fornecer esses conhecimentos e informações sobre os comportamentos básicos que contribuem para melhorar a qualidade de vida das pessoas e de suas comunidades. É um excelente instrumento promotor do desenvolvimento econômico, pois a qualidade das decisões financeiras dos indivíduos influencia diretamente na economia, pois está intimamente ligada a problemas como os níveis de endividamento e de inadimplência das pessoas e a capacidade de investimento dos países.

Há cinco vantagens, bem evidentes, que a educação financeira proporciona a quem se educa financeiramente, e à sociedade em geral, a saber:

1. Demanda por serviços e produtos adequados às suas reais necessidades;
2. Incentivo à competição entre os fornecedores de produtos e serviços;
3. Desempenho de um papel relevante no monitoramento do mercado;
4. Exigência de uma maior transparência das instituições financeiras; e
5. Contribuição para a solidez e eficiência do sistema financeiro.

### 2.1.1 Relação com o dinheiro

O aprendizado e a aplicação de conhecimentos práticos de educação financeira podem contribuir para melhorar a gestão das finanças pessoais, tornando a vida mais tranquila e equilibrada do ponto de vista financeiro. (Banco Central do Brasil, 2013)

O mundo financeiro hoje é muito mais complexo que o de antes, e o nível de educação financeira da população não acompanhou tal complexidade. A ausência de conhecimento nessa área, aliada à facilidade de acesso ao crédito, tem levado muitas pessoas ao endividamento excessivo, privando-as de parte de sua renda em função do pagamento de prestações mensais que reduzem sua capacidade de consumir produtos que lhe trariam maior qualidade de vida. (BANCO CENTRAL, 2013)

Não é hábito da maioria das pessoas buscar informações que as auxiliem na administração de suas finanças. No Brasil não há uma cultura geral, ou uma preocupação coletiva da sociedade organizada em torno do tema. Nada ou quase nada, fala-se nas escolas; nas empresas, não se percebe a importância de ter funcionários alfabetizados financeiramente; e nas famílias, não há o hábito da discussão e construção do orçamento familiar em conjunto, com a participação de todos os membros. Assim, embora todos lidem diariamente com dinheiro, pouquíssimos se dedicam a gerir melhor seus recursos.

Infelizmente, esse desinteresse pode ser explicado por uma falsa sensação das pessoas de que elas dominam os assuntos relacionados à gestão financeira, de que elas sabem mais sobre o dinheiro, do que a realidade demonstra, e que o relacionamento com ele é muito simples, o que nem sempre ocorre. Pois acreditam que sempre lidaram com o dinheiro, sempre o fizeram, sem ajuda de ninguém, e que muitas pessoas ainda consideram uma invasão de privacidade alguém saber de sua vida financeira – valores, dívidas, saldos, patrimônio, etc. No entanto, pesquisas revelam que três de cada quatro famílias, ou seja, 75% sentem dificuldade para chegar ao fim do mês com seus rendimentos. (BANCO CENTRAL, 2013)

### **Sonhos e projetos**

A educação financeira proporciona diversos benefícios, como possibilitar o equilíbrio das finanças pessoais, preparar para o enfrentamento de imprevistos financeiros, e para a aposentadoria, qualificar para o bom uso do sistema financeiro, reduzir a possibilidade do indivíduo cair em fraudes, preparar o caminho para realização de sonhos, ou seja, tornar a vida melhor.

A boa gestão financeira pessoal aumenta as chances de realização de sonhos simples, como frequentar um bom restaurante, fazer uma viagem, comprar um carro ou um imóvel, adquirir um computador ou um celular de última geração.

Faz-se necessário diferenciar aqui sonho de projeto, uma vez que este viabiliza a realização daquele. Assim, sonho pode ser entendido como o desejo, a aspiração, o anseio, a ideia ou no objetivo que se quer alcançar. Enquanto o projeto é o sonho colocado no papel. Implica em um esforço temporário empreendido para criar um produto, serviço ou resultado exclusivo na direção de um sonho ou dos objetivos que se quer concretizar.

Como o projeto é uma ação que viabiliza a realização dos sonhos, retirando-os do imaginário e trazendo-os para o mundo real, pode-se enumerar como características dos projetos: (Banco Central do Brasil, 2013)

1. São temporários – tem início e fim definidos;
2. São planejados, executados e controlados;
3. Geram produtos, serviços ou resultados exclusivos;
4. São desenvolvidos em etapas que se sucedem em uma sequência progressiva;
5. São realizados e gerenciados por pessoas;
6. São executados com recursos limitados.

No entanto, há passos simples que devem ser seguidos para a transformação com maior facilidade de sonhos em projetos, e assim torná-los viáveis de concretização: (Banco Central do Brasil, 2013)

1. Saber exatamente aonde se quer chegar: definir qual é exatamente o objetivo do sonho para ficar mais claro e mais fácil o planejamento e a realização do sonho;
2. Estabelecer metas claras e objetivas para o projeto: como se realizará esse sonho, com o estabelecimento de metas claras e objetivas, se é capaz de saber quando se estará apto para realizar o sonho;

3. Internalizar a visão de futuro trazida pela perspectiva de realização do projeto, pois uma visão de futuro motivadora ajuda a superar os obstáculos para transformar um sonho em realidade;

4. Estabelecer metas intermediárias e possíveis. Ao estabelecer etapas intermediárias, de tempos em tempos, pode-se reavaliar o projeto para adequação, se necessário, e para que a realização do sonho continue sendo viável;

5. Comemorar as etapas intermediárias da caminhada. O importante é verificar que se está no caminho certo para a realização do sonho e comemorar cada conquista, para manter a motivação.

### **Escolhas: equilíbrio entre emoção e razão**

A realização de sonhos não acontece por acaso, mas é fruto de escolhas que se faz para torná-los reais. A vida é cheia de escolhas, sejam elas conscientes ou inconscientes. É importante cuidar para que essas escolhas equilibrem emoção com razão.

A sociedade em que se vive é voltada para o consumo. Diariamente há bombardeios com propagandas e artifícios criados com a finalidade de despertar emoções e criar necessidades por produtos e serviços que, por vezes, não são necessários, mas que simplesmente, as pessoas passam a desejar.

Vale ressaltar aqui que não se trata de considerar errado querer coisas que não sejam estritamente essenciais, pois é absolutamente normal ter desejos e, dentro das posses, comprar produtos e serviços que satisfaçam esses desejos. A questão é ter em mente que o consumo não pode ser movido apenas pela emoção, ou pior ainda, pela emoção imposta por meio de propaganda ou de imposição social, como uma necessidade de manter o *status* e coisas do tipo. (Banco Central do Brasil, 2013)

A pretexto de “manter o *status*” as pessoas compram produtos de que não precisam, como um dinheiro que não tem, para impressionar pessoas de quem não gostam – e, até, para demonstrarem ser quem de fato não são. A emoção e a razão funcionam como dois lados de uma balança que devem manter-se equilibradas.

### **Troca intertemporal**

Do ponto de vista financeiro, se a pessoa gasta muito dinheiro no presente, poderá ter problemas no futuro, ou de forma contrária, pode-se gastar menos dinheiro hoje para ter mais dinheiro amanhã.

A expressão “troca intertemporal” está relacionada aos efeitos das escolhas que se faz hoje (no presente) sobre a vida de amanhã (o futuro). Ou seja, é a escolha no tempo, se se quer gastar hoje para pagar amanhã, ou se se quer guardar hoje, para pagar amanhã. Pois essa escolha gera duas situações completamente diferentes, com resultados bem diversos. (Banco Central do Brasil, 2013)

Quando se escolhe adquirir algo hoje, sem ter o dinheiro, para pagamento no futuro, isso implica um pagamento a mais a quem lhe “emprestar” esse dinheiro que você não tem hoje, seja o banco, seja a loja, etc. A isso se chama antecipação de consumo, e traz consigo um custo chamado “pagamento de juros” sobre o valor emprestado que permitiu a aquisição do produto no presente.

A outra hipótese seria deixar pra comprar o produto depois, colocando o dinheiro em uma poupança ou em outro investimento e passar a receber um prêmio por ter postergado o consumo. Ou seja, ser recompensado ao realizar uma troca intertemporal, abrindo mão de algo que poderia ter hoje, deixando para adquiri-lo quando tiver o valor em mãos. Nesse caso, a postergação do consumo, com investimento do valor que pagaria uma prestação, traz consigo o recebimento de rendimentos.

### **Necessidade e desejo**

Outro aspecto importante, ao fazer escolhas, é saber distinguir desejo de necessidade. Por necessidade, entende-se tudo aquilo de que se precisa independentemente dos anseios. São coisas absolutamente indispensáveis para a vida. Já os desejos podem ser definidos como tudo aquilo que se quer possuir ou usufruir, sendo essas coisas necessárias ou não.

Gerir o próprio dinheiro depende sempre de um pouco de técnica e de muito bom senso, por isso as decisões devem ser baseadas tanto nas emoções quanto na razão. Os recursos financeiros devem satisfazer as necessidades, mas na medida do possível, podem atender aos desejos. Pois os desejos não são ruins, eles dão prazer e determinam aquilo que se quer para o futuro.

O problema surge quando se começa a tratar os desejos como se fossem necessidades, pois os desejos são ilimitados, enquanto os recursos são limitados. Ao se tratar



desejos como necessidades, é impossível alcançar uma boa saúde financeira, e pode-se gerar um processo de endividamento excessivo.

Ao se lidar com recursos financeiros, faz-se necessário lembrar sempre que o dinheiro é um mero instrumento para atender a necessidades e desejos, realizando sonhos e, por isso, precisa-se administrá-lo bem. Pesando, quando for o caso, os custos e as recompensas da troca intertemporal (o peso da impaciência da posição devedora e a recompensa por saber esperar da posição credora).

### 2.1.2 Orçamento pessoal ou familiar

Orçamento é uma ferramenta de planejamento financeiro pessoal que contribui para a realização de sonhos e projetos. Para um bom planejamento é necessário internalizar a visão de futuro trazida pela perspectiva de realização do projeto e estabelecer metas claras e objetivas, as quais geralmente precisam de recursos financeiros para que sejam alcançadas ou para que ajudem a atingir objetivos maiores. Por isso é importante que toda movimentação de recursos financeiros, incluindo receitas (rendas), todas as despesas (gastos) e todos os investimentos estejam anotados de maneira organizada. (Banco Central do Brasil, 2013)

Quando o dinheiro vem como resultado do trabalho, as formas mais conhecidas são: salário, comissão de vendas, diárias, honorários, pró-labore, faturamento de prestação de serviços, vencimentos, subsídios. O dinheiro também pode ser resultado de rendimento de aplicações financeiras ou em bolsa de valores, planos de previdência social ou privada, prêmios de seguros, ou mesmo de aplicações não financeiras como aluguel de imóveis, herança, *royalties*, prêmios de loteria. Pode ainda ter como origem benefícios previdenciários ou assistenciais de programas sociais do governo.

Por outro lado, pesquisas indicam que grande parte da população não sabe como gasta o seu dinheiro ou o quanto é gasto em cada grupo de despesas, como alimentação, moradia, educação saúde, lazer, dívidas e juros, viagens e realização de sonhos ou outros gastos e investimentos.

O controle e o planejamento financeiro, bem como a anotação de todas as receitas e despesas ajudam a acompanhar quanto e como se gastou, quais itens consumiram a maior parte da renda, quanto foi pago de juros em um determinado período, como se planeja os gastos, a poupança, e se o planejamento está sendo cumprido.

O orçamento financeiro pessoal oferece uma oportunidade para se avaliar a vida financeira e definir prioridades que impactam na vida pessoal. É uma importante ferramenta para se conhecer, administrar e equilibrar as receitas e despesas e, com isso, poder planejar e alcançar os sonhos. O orçamento ajuda a:

- Conhecer a realidade financeira
- Escolher os projetos
- Fazer o planejamento financeiro
- Definir prioridades
- Identificar e entender os hábitos de consumo
- Organizar a vida financeira e patrimonial
- Administrar imprevistos
- Consumir de forma contínua sem travar o consumo

Um importante princípio a ser seguido na elaboração do orçamento é que as despesas não devem ser superiores às receitas. É prudente que as receitas superem as despesas, para que seja possível a formação de uma poupança, investindo o superávit financeiro de modo a ter recursos suficientes para eventuais emergências, realizar sonhos, preparar a aposentadoria etc.

O orçamento pessoal ou familiar deve ser iniciado partir do registro de tudo que se ganha e se gasta durante um período, em geral de um mês ou um ano. Na elaboração desse orçamento é necessário organizar e planejar as despesas, com o objetivo de gastar o dinheiro, suprir as necessidades e ainda realizar sonhos e atingir metas, de acordo com as prioridades definidas.

Há um método de elaboração de orçamento que considera quatro etapas: planejamento, registro, agrupamento e avaliação. (Banco Central do Brasil, 2013)

1a. etapa – Planejamento: consiste em estimar as receitas e despesas do período, elencando as receitas e despesas passadas e usando-as como base pra prever as receitas e despesas futuras. Deve-se diferenciar receitas e despesas fixas das variáveis.

2a. etapa – Registro: é necessário anotar, de preferência diariamente, para evitar esquecimentos, todas as receitas e despesas. Diferenciando as várias formas de pagamentos e desembolsos, separando-as em dinheiro, débito e crédito.

3a. etapa – Agrupamento: para que melhor se entenda as anotações, é necessário agrupá-las conforme alguma característica similar, por exemplo, despesas de alimentação,

habitação, transporte, lazer, etc. E para facilitar a verificação da parcela da renda que é gasta em cada grupo de itens, e auxiliar com os ajustes ou cortes que eventualmente sejam necessários.

4a. etapa – Avaliação: para refletir sobre como as finanças se comportaram ao longo do período escolhido, e agir, de forma corretiva e preventivamente, para que a renda proporcione o máximo de benefícios, conforto e qualidade de vida possível.

Após essa análise, pode-se chegar a uma conclusão de que o orçamento está deficitário, neutro ou equilibrado, ou superavitário. A meta básica, entretanto, deve ser alcançar e manter um orçamento superavitário. Como o tempo, o orçamento ajuda as pessoas a serem superavitárias. Ou seja, o orçamento ajuda as pessoas a manterem suas receitas maiores que suas despesas.

Um dos objetivos básicos da boa gestão financeira pessoal é que as receitas sejam maiores que as despesas. E quando esse objetivo for atingido o superávit deve ser poupar e cultivar o hábito de fazer poupança regularmente. E quando se tornar uma pessoa superavitária, a primeira coisa fazer ao receber uma renda deve ser separar parte dela para poupança, antes mesmo de pagar qualquer despesa. Pois a poupança deve ser vista como um compromisso com a pessoa mesma.

Quando se deixa para poupar o que sobra no final do período, isso é pouco efetivo para investir e formar patrimônio. Com o orçamento, é possível comparar e decidir suas prioridades e identificar sua capacidade de poupança e reavaliar a possibilidade de melhorar.

A participação e o comprometimento de cada membro da família são imprescindíveis para o sucesso do projeto de gestão financeira familiar responsável. Deve-se considerar que os diferentes membros da família costumam apresentar comportamentos financeiros distintos: poupar, consumir de imediato, controle dos gastos, desatentos, desligados ou desorganizados, realistas, sonhadores, etc.

Considerando-se os diferentes perfis de comportamento financeiro das pessoas, é fundamental adotar uma abordagem adequada em torno do orçamento, para produzir harmonia e somar esforços de todos os membros da família.

Nesse sentido, há duas abordagens diferentes para tratar do assunto em família: impor limites ou buscar limites. A imposição de limites esbarra na dificuldade de se conquistar o comprometimento de todos na busca do objetivo estabelecido; já a opção de limites implica

o envolvimento de toda a família e, por isso mesmo, costuma gerar melhores resultados. (Banco Central do Brasil, 2013)

### 2.1.3 Uso do crédito e administração de dívidas

O crédito é uma fonte adicional de recursos que não são da pessoa, mas obtidos de terceiros (bancos, financeiras, cooperativas de crédito e outros), que possibilita a antecipação do consumo para a aquisição de bens ou contratação de serviços. Existem várias modalidades de crédito, como por exemplo, limite do cheque especial, cartão de crédito, empréstimos, financiamentos imobiliários ou de veículos, compra a prazo em lojas comerciais etc.

Ao falar de crédito, precisa-se falar do valor do dinheiro no tempo, ou seja, observar que os juros como sendo o valor do aluguel do dinheiro no tempo. Na visão de quem paga, os juros correspondem ao pagamento do “aluguel” pela utilização de recursos de terceiros, no caso, o dinheiro. Essa opção quase sempre implica o pagamento de juros, pois é quando se usufrui de algo, pago com dinheiro que não se tem. Pensando na visão de quem recebe, os juros correspondem ao recebimento do aluguel pela cessão, temporária, de recursos financeiros próprios a terceiros.

Os juros tem um grande poder no tempo, sendo necessário diferenciar juros simples de juros compostos. Onde os juros simples são aqueles pagos somente sobre o capital principal. São os mesmos “juros não capitalizados”. Já os juros compostos são aqueles que, após cada período de capitalização – normalmente um mês – são incorporados ao capital principal e passam, por sua vez, a também render juros. São os chamados “juros sobre juros” ou “juros capitalizados”. Os juros compostos fazem com que o recurso inicial cresça exponencialmente, e isso vale para aplicações, mas também para dívidas.

O uso do crédito pode ser vantajoso ou problemático, tanto para o tomador como para o fornecedor do crédito, quando não são tomados os devidos cuidados. A instituição que concede o crédito recebe juros como remuneração pelo capital emprestado, porém deve atentar para a capacidade de pagamento do tomador, do contrário corre um risco muito alto de não receber o montante emprestado de volta e assim ter graves problemas financeiros.

Há vantagens e desvantagens para o tomador do crédito. Como vantagens pode-se citar a antecipação do consumo; o atendimento a emergências; e o aproveitamento de oportunidades. Ao utilizar o crédito, é necessário que se verifique o seu custo, que se compare

os preços e custos do crédito. É a importância de se conhecer o Custo Efetivo Total (CET) que é uma informação percentual que diz quanto efetivamente custa um empréstimo, ou financiamento, incluindo não só os juros, mas também tarifas, impostos e outros encargos cobrados do cliente. Apresenta a vantagem de poder possibilitar uma comparação entre duas ou mais instituições financeiras que ofereçam o mesmo valor, e saber qual cobra menos pelo serviço. Assim, dependendo dos encargos cobrados por um banco em um empréstimo, o CET pode acabar maior que o de outro banco, mesmo tendo uma taxa de juros menor.

Quanto às desvantagens, pode-se mencionar o custo da antecipação do consumo com o uso do crédito que implica o pagamento de juros; o risco de endividamento excessivo (podendo acarretar descontrole emocional, problemas de saúde e, até mesmo, desestruturação familiar); e o limite de consumo futuro (essa desvantagem se relaciona com as trocas intertemporais, traduz o custo da impaciência, ou seja, o custo da antecipação do consumo). Há ainda a situação da oferta de “crédito fácil” que pode esconder um golpe financeiro, por isso é importante o cuidado com operações de crédito assim, pois são as que possuem as maiores taxas de juros e podem facilmente levar ao superendividamento. Deve-se tomar cuidado ainda com contratações de crédito com empresas que não sejam oficialmente autorizadas a funcionar pelo BCB – Banco Central do Brasil.

Quanto às dívidas, normalmente considera-se endividado apenas os casos de inadimplência causados pelos não pagamentos em dia. O que não é real. Quando não se consegue pagar uma dívida assumida, já se está em um patamar de endividamento preocupante, que é o endividamento excessivo. Pois sempre que se consome algo, e não se paga naquele exato momento, se está assumindo uma dívida. O controle de perto dos gastos, principalmente os a prazo, faz-se essencial para que o acúmulo de contas para pagamento futuro não leve ao descontrole do orçamento.

Pode-se mencionar várias situações que originam dívidas, tais como:

a) Despesas sazonais – como IPTU, IPVA, Imposto de Renda, material escolar, datas comemorativas, como Natal, Dia das Mães, Dia das Crianças, aniversários, etc.

b) Marketing sedutor – as técnicas de vendas e a tecnologia colocada à disposição dos profissionais de marketing, ao mesmo tempo em que impulsionam as vendas, também impulsionam compras não planejadas ou realizadas por impulso, podendo provocar desequilíbrios orçamentários e financeiros, ou até mesmo superendividamento. Precisa-se estar

atento aos atrativos do marketing sedutor e ao compromisso com o cumprimento do planejamento financeiro pessoal ou familiar.

c) Orçamento deficitário – quando a pessoa usufrui de um padrão de vida acima do padrão de renda que possui. O crédito fácil propicia um excesso de compra a prazo que, muitas vezes, comprometem a situação financeira das famílias.

d) Redução de renda sem redução de despesas – a perda de emprego ou de parte da renda familiar sem a devida adequação nas despesas pode, facilmente levar uma família ao endividamento excessivo.

e) Despesas emergenciais – imprevistos como um defeito ou uma batida no veículo, ou problemas de saúde na família são exemplos. Uma forma de tratar essas despesas emergenciais é por meio da prevenção, fazendo um seguro, por exemplo.

f) Divórcio com separação dos bens, mas não dos gastos – ambos têm que se adequar a essa nova situação financeira para evitar o endividamento, já que alguns gastos que antes eram únicos ao casal, agora são individuais.

g) Pouco conhecimento financeiro – desconhecimento dos produtos financeiros, não conhecer o impacto que o pagamento de juros pode causar no orçamento pessoal e familiar e a não leitura dos contratos firmados são situações que contribuem efetivamente para o processo de endividamento.

O endividamento excessivo pode trazer sérias consequências financeiras, e até mesmo, morais. E se a dívida virar inadimplência, o indivíduo pode passar a ter o seu nome inscrito em um ou mais cadastros de restrição ao crédito. Uma pessoa que esteja com elevado grau de endividamento acaba, em geral, comprometendo sua qualidade de vida e de sua família, muitas vezes desestruturando o núcleo familiar.

Como consequências do endividamento excessivo, pode-se mencionar também:

- a) Perda de patrimônio
- b) Comprometimento da renda com pagamento de juros e multas punitivas
- c) Redução do consumo futuro

Tomar os cuidados para não cair no endividamento pode evitar esses sabores financeiros e morais. Porém, se o superendividamento já for uma realidade, a opção é buscar alternativas para sair dessa situação, o que exigirá atitudes que podem parecer desagradáveis, mas que tem o potencial de devolver a tranquilidade financeira e psicologia perdida devido às preocupações com o excesso de compromissos financeiros.

Como caminho para sair de uma situação de superendividamento, pode-se mencionar:

a) Tomar consciência da situação que se encontra de endividamento excessivo e de que é preciso resolver essa situação é um passo fundamental para a saída do endividamento.

b) Mapear detalhadamente as informações importantes das dívidas: os valores, os prazos para pagamento, as taxas de juros que está pagando, etc.

c) Compartilhar as dificuldades com pessoas que já passaram por situações semelhantes ou que detenham conhecimentos que possam ajudar nessa tarefa.

d) Não fazer novas dívidas é prioridade, um desafio a ser vencido por quem se encontra endividado e realmente quer sair do endividamento. Esse é o momento de reorganização da vida financeira.

e) Renegociar as dívidas trocando dívidas que pagam juros mais elevados por dívidas com juros menores.

f) Reduzir os gastos eliminando por completo os desperdícios (gastos que não geram bem-estar nem estão ligados às necessidades ou aos desejos); reduzir ou eliminar os gastos supérfluos (que geram bem-estar e estão ligados mais aos desejos que às necessidades); e otimizar os gastos necessários (procurando alternativas para os gastos considerados como imprescindíveis).

g) Gerar renda extra, buscando uma alternativa de ampliar a renda, para completar o orçamento, o que pode ser feito junto à estratégia de diminuição de gastos.

h) Buscar ajuda por meio de leitura, consultoria, órgãos de defesa ao consumidor, de preferência sem custos.

#### 2.1.4 Consumo planejado e consciente

O ser humano encontra-se constantemente em uma posição de conflito entre o que deseja adquirir e o que seus recursos financeiros permitem. O que exige que se faça um planejamento desse consumo, pois os desejos são ilimitados e os recursos são limitados. Há ainda o conflito entre consumir hoje ou poupar e postergar o consumo. E para evitar que tal dilema leve a uma enrascada financeira, o consumo deve ser planejado. O planejamento financeiro possibilita consumir mais e melhor, “mais” por meio da potencialização do dinheiro e “melhor” via eliminação de desperdícios.

Em um ambiente de inflação controlada, é mais fácil haver um planejamento mais eficaz. Pois consumir mais não significa necessariamente gastar mais, já que um consumo planejado é fazer mais com a mesma quantidade de recursos. E quem planeja adequadamente seu consumo consegue obter uma série de vantagens:

a) Controlar o endividamento pessoal, pois o consumidor consciente de seus gastos e de suas receitas pode se controlar melhor.

b) Auxiliar na prevenção e no aumento do patrimônio, pois tem mais condições de destinar parte de sua renda para a poupança.

c) Eliminar gastos desnecessários, pois quem planeja dificilmente é surpreendido pelo acaso, incorrendo em menos gastos emergenciais, e ao se programar, compra mais barato.

d) Utilizar os juros a seu favor, quem planeja otimiza o uso do crédito, reduz o pagamento de juros, evita o pagamento de multas por falta de organização, e tem maior capacidade de poupar. Poupano, recebe rendimentos e se beneficia dos juros trabalhando a seu favor.

e) Maximizar os recursos disponíveis através de ações como pesquisa de preços, negociação de descontos, aproveitando situações como a sazonalidade e a baixa temporada, quando aumento o poder de barganha do consumidor.

Mas há quem encontre diversos motivos que lhe acarretam dificuldades para se planejar, tais como a busca pelo prazer imediato, pouca formação financeira, e ainda uma memória inflacionária da época em que o Brasil viveu um ambiente de hiperinflação que durou até 1994. O que só pode ser mudado através de um processo de conscientização, para que haja a mudança de hábito que venha a permitir um consumo maior e melhor, mas para isso, é necessário ter disciplina.

Outra questão muito importante quanto ao consumo, é se fazê-lo de forma consciente, ou seja, é importante se ter a consciência de que as decisões de consumo afetam os recursos naturais disponíveis no planeta. Consumir tendo em conta as consequências desse consumo, em médio e longo prazo, para as populações do planeta.

O consumo consciente propicia benefícios, não só ambientais como também sociais e econômicos para a sociedade como um todo, e individuais para aqueles que consomem conscientemente. Assim o consumo consciente amplia o conceito de educação financeira, ao incorporar às escolhas de consumo considerações sociais e ambientais (modo de produção,



quantidade e qualidade das matérias-primas, tipo e qualidade de mão de obra, produção de resíduos e outros aspectos relevantes para o meio ambiente e para a sociedade).

Contribui ainda para o consumo sustentável nas dimensões ambiental, social e econômica, pois ao se adquirir produtos e serviços ambientalmente corretos, com o mínimo de impacto sobre o meio ambiente, e que possam ajudar a construir uma sociedade mais justa, e que sejam economicamente compatíveis com a situação financeira do consumidor. Ao se comparar produtos e serviços semelhantes ofertados no mercado, pode-se dar preferência aos produtos elaborados de modo socioambientalmente sustentável.

Tudo isso diz respeito a se buscar um equilíbrio entre ter o que se precisa e ser um consumidor social, ambiental e economicamente sustentável, contribuindo para a sustentabilidade ao tomar ações como:

- Reduzir o consumo desnecessário, evitando desperdícios e a produção excessiva de lixo;
- Diminuir o impacto negativo da atividade humana sobre o meio ambiente;
- Melhorar a qualidade de vida e o bem-estar pessoal e da sociedade, tanto das gerações atuais quanto das futuras;
- Usar o dinheiro e o crédito a seu favor e, ao mesmo tempo, em favor da sociedade e do meio ambiente.

O Instituto Akatu<sup>1</sup> elegeu 12 (doze) princípios do consumo consciente, pois consumir com consciência é consumir diferente, tendo no consumo um instrumento de bem estar e não um fim em si mesmo (Instituto Akatu):

1. Planejar as compras. Não ser impulsivo nas compras. A impulsividade é inimiga do consumo consciente. Planejar antecipadamente e, com isso, comprar menos e melhor.
2. Avaliar os impactos de consumo. Levar em consideração o meio ambiente e a sociedade nas escolhas de consumo.
3. Consumir apenas o necessário. Refletir sobre as reais necessidades e procurar viver com menos.
4. Reutilizar produtos e embalagens. Não comprar outra vez o que se pode consertar, transformar e reutilizar.

---

<sup>1</sup> Instituto Akatu é uma organização não governamental sem fins lucrativos que trabalha pela conscientização e mobilização da sociedade para o consumo consciente, e assim contribui para a transição acelerada na direção de estilos sustentáveis de vida, inspirados em uma sociedade do bem-estar e viabilizados por modelos sustentáveis de produção e consumo.

5. Separa o lixo. Reciclar e contribuir para a economia de recursos naturais, a redução da degradação ambiental e a geração de empregos.

6. Usar crédito conscientemente. Pensar bem se o que se vai comprar a crédito não pode esperar e estar certo de que se poderá pagar as prestações.

7. Conhecer e valorizar as práticas de responsabilidade social das empresas. Nas escolhas de consumo, não olhar apenas preço e qualidade do produto. Valorizar as empresas em função de sua responsabilidade para com os funcionários, a sociedade e o meio ambiente.

8. Não comprar produtos piratas ou contrabandeados. Comprar sempre do comércio legalizado e, dessa forma, contribuir para gerar empregos estáveis e para combater o crime organizado e a violência.

9. Contribuir para a melhoria de produtos e serviços. Adotar uma postura ativa. Enviar às empresas sugestões e críticas construtivas sobre seus produtos e serviços.

10. Divulgar o consumo consciente. Ser um militante da causa: sensibilizar outros consumidores e disseminar informações, valores e práticas do consumo consciente. Montar grupos para mobilizar familiares, amigos e pessoas mais próximas.

11. Cobrar dos políticos. Exigir de partidos, candidatos e governantes propostas e ações que viabilizem e aprofundem a prática de consumo consciente.

12. Refletir sobre os valores. Avaliar constantemente os princípios que guiam as escolhas e os hábitos de consumo.

#### 2.1.5 Poupança e investimento

Ao poupar, se acumula valores financeiros no presente para serem utilizados no futuro. Os valores poupados hoje, e investidos durante um, dois ou mais anos poderão fazer uma diferença significativa na qualidade de vida do poupador no futuro.

Existem vários motivos para se poupar (Banco Central do Brasil, 2013):

- Prevenção diante de situações inesperadas;
- Preparação para aposentadoria;
- Realização de sonhos.

Daí a importância de elaborar um orçamento, de ser um consumidor consciente, de utilizar o crédito de forma responsável e os juros a favor. Ao se estabelecer prioridades, torna-se muito mais fácil incorporar o hábito de poupar. Sabe-se que poupança é a diferença entre as

receitas e as despesas, ou seja, é a diferença entre os ganhos e os gastos. E Investimento é exatamente a aplicação desses recursos, com a expectativa de se obter uma remuneração por essa aplicação.

Os investimentos têm como objetivo gerar dinheiro. Assim, faz-se necessário conhecer as três características dos investimentos: liquidez (capacidade de um investimento ser transformado em dinheiro, a qualquer momento, e por um preço justo), risco (é a probabilidade de ocorrência de perdas) e rentabilidade (é o retorno, a remuneração do investimento). Ou seja, um investimento que promete alta rentabilidade acarreta em alto risco e baixa segurança, em outras palavras, o que se ganha em segurança se perde em rentabilidade e vice-versa.

Mas antes de investir, deve-se identificar qual o perfil do investidor que pode ter três diferentes classificações – conservador, moderado, arrojado – conforme sua disposição para aceitar riscos, sua preferência pela liquidez, e suas expectativas de rentabilidade. O perfil conservador privilegia a segurança e faz todo o possível para diminuir o risco de perdas, aceitando inclusive, uma rentabilidade menor. O perfil moderado procura um equilíbrio entre segurança e rentabilidade e está disposto a correr certo risco para que o dinheiro renda um pouco mais do que as aplicações mais seguras. Já o perfil arrojado privilegia a rentabilidade e é capaz de correr grandes riscos para que seu investimento renda o máximo possível.

#### 2.1.6 Prevenção e proteção

O risco pode ser definido como um evento incerto ou de data incerta, que independe da vontade. (Banco Central do Brasil, 2013). E se pode agir, perante esse risco, de três maneiras distintas: fazendo nada, formando uma poupança para eventualidades ou fazendo um seguro.

Na primeira opção, ao não se tomar qualquer atitude, o grande problema é que não se pode adivinhar o futuro, e eventos inesperados são suscetíveis de ocorrer a qualquer momento, e ocorrem com certa frequência. No segundo caso, formar uma poupança para eventualidades, é necessário ter muita disciplina para colocá-la em prática, pois se constitui uma poupança em separado para lidar com circunstâncias não esperadas. E para que isso dê certo é preciso ainda contar com sorte em três situações: 1) que a pessoa não ceda à tentação de utilizar os recursos para consumo. 2) contar com a sorte de não ocorrer nenhuma situação enquanto é formada a poupança. E 3) que não ocorram eventos que custem mais do que o valor

separado para lidar com circunstâncias inesperadas. E a terceira opção seria contratar um seguro. Com essa alternativa é preciso um seguro específico para cada situação de risco.

Além disso tudo, há ainda um outro motivo pra se poupar – a aposentadoria. O planejamento da aposentadoria é um dos mais importantes da educação financeira, e envolve diferentes aspectos: os desejos, os sonhos e as escolhas de cada pessoa. Há ainda três pontos que merecem atenção nessa reflexão: 1) a incerteza do futuro e o aumento de expectativa de vida; 2) aumento do custo de vida, dos gastos com planos de saúde e medicamentos em geral; e 3) concretização de sonhos como a realização de viagens, cursos ou a dedicação a *hobbies* e a projetos sociais.

Infelizmente no Brasil, há um costume de se pensar que não há necessidade em se preocupar ou planejar a aposentadoria com antecedência, já que é um evento que, se acontecer, ainda vai demorar muito, como a maioria dos jovens pensa. Só que o fato é que, todos devem se preocupar com a aposentadoria, independentemente da idade. Sabendo que o dinheiro tem valor no tempo e que os juros compostos fazem crescer o montante de forma exponencial, é importante e essencial fazer um bom planejamento para o longo prazo e, quanto maior for o prazo, mais os juros podem trabalhar a favor. Ou seja, quanto antes se começar a investir em uma aposentadoria, menor será o aporte necessário pra concretizar os sonhos.

### 2.1.7 Empréstimos e financiamentos

Existem empréstimos e financiamentos apropriados para cada situação. A melhor alternativa de financiamento é não precisar dela, mas, quando isso não é possível, deve-se escolher a melhor alternativa entre as disponíveis.

No caso da “Família”, os terceiros são bancos e outros credores (administradora de cartão de crédito, loja que está com os cheques pré-datados, a sociedade de crédito imobiliário que financiou a compra do imóvel etc.); e o proprietário é a “Família”.

#### 2.1.7.1 Empréstimos e financiamentos para pessoas físicas

Analisando as linhas de crédito disponíveis para pessoas físicas, das seis linhas de crédito pesquisadas, todas tiveram suas taxas de juros elevadas no mês (juros do comércio, cartão de crédito rotativo, cheque especial, CDC-bancos-financiamento de veículos,

empréstimo pessoal-bancos e empréstimo pessoal-financeiras). A taxa de juros média geral para pessoa física apresentou uma elevação de 0,10 ponto percentual no mês (2,72 pontos percentuais no ano) correspondente a uma elevação de 1,30% no mês (1,91% em doze meses) passando a mesma de 7,67% ao mês (142,74% ao ano) em janeiro/2016 para 7,77% ao mês (145,46% ao ano) em fevereiro/2016 sendo esta a maior taxa de juros desde fevereiro/2005.

**Tabela 1 - Linhas de crédito para pessoas físicas**

Linhas de crédito para pessoas físicas	Mês: fevereiro/2016	
	Taxa mês	Taxa ano
1. CDC	2,32%	31,68%
2. Empréstimo pessoal – bancos	4,53%	70,17%
3. Empréstimo direto do comércio	5,70%	94,49%
4. Cheque especial	11,16%	255,94%
5. Cartão de crédito	14,72%	419,60%
6. Empréstimo pessoal – financeiras	8,20%	157,47%

Notas: Itens 1 a 6: taxas médias de mercado divulgadas pela ANEFAC ([www.anefac.com.br](http://www.anefac.com.br))

**1. Crédito direto ao consumidor (CDC).** É o financiamento concedido por bancos ou financeiras (sociedades de crédito, financiamento e investimento), para compra de bens e serviços. O empréstimo feito por bancos é geralmente mais barato do que o empréstimo feito por financeiras.

**2. Empréstimo pessoal – bancos.** É o empréstimo feito por bancos a seus clientes com taxa de juros menor do que a do cheque especial (mas ainda bastante alta). Um dos inconvenientes é que precisa formalizar empréstimos na agência bancária.

**3. Financiamento direto do comércio.** Lojas de departamento, redes de supermercados e comércio em geral concedem crédito a seus clientes. Algumas grandes redes de lojas mantêm seus próprios departamentos de crédito para conceder a seus clientes, por meio de cartão de crédito, carnê de pagamentos ou cheques pré-datados.

**4. Cheque especial.** Dentre as modalidades de empréstimos concedidos por bancos, é o empréstimo mais fácil e também o mais caro que existe. É fácil obtê-lo porque não há necessidade de formalizar um empréstimo cada vez que precisar, pois o limite de crédito está pré-aprovado. Devem ser utilizados somente em casos urgentes e por poucos dias. Se precisar de empréstimo por um prazo longo, negocie com o gerente de seu banco um crédito pessoal.

**5. Cartão de crédito.** As faturas das compras efetuadas por meio de cartões de crédito devem ser liquidadas integralmente. As administradoras de cartão praticam uma das taxas de juros mais altas entre as modalidades de financiamento existentes.

**6. Empréstimos pessoal – financeiras.** Essa modalidade de empréstimo é uma das mais fáceis de conseguir e pode ser amortizada em várias prestações. Em contrapartida, as financeiras cobram altas taxas de juros, por assumir maior risco de inadimplência.

**7. Empréstimo consignado.** Essa modalidade de empréstimo, financiamento e leasing. Tem uma das taxas mais baixas entre as praticadas por instituições financeiras, por minimizar o risco de inadimplência por meio de débito em folha de pagamento de empresas onde o cliente (da instituição financeira) trabalha. Os aposentados e pensionistas do INSS também passaram a contar com essa modalidade de empréstimo a partir de meados de 2004.

**8. Outras formas de empréstimo e financiamento.** Socorrer-se financeiramente com amigos e parentes merece uma análise cuidadosa, para não misturar dinheiro com relacionamento. Antes de recorrer a essa forma de empréstimo, existe a possibilidade de obter empréstimo da Caixa Econômica Federal na modalidade de penhor, que é feito contra entrega de bens em garantia, sendo fácil a obtenção de dinheiro nessa modalidade. Apesar de o valor do empréstimo ser limitado a uma parte do bem avaliado, a taxa de juro é bastante atraente. Outra forma de adquirir bens móveis e imóveis com taxas baixas é por meio do consórcio, o único inconveniente é que não existe a garantias de posse imediata do bem.

## 2.2 INADIMPLÊNCIA E ENDIVIDAMENTO

Inadimplente<sup>2</sup> é um termo que juridicamente denomina quem não cumpre aquilo que se dispôs a fazer; que não cumpre um contrato ou as obrigações legais dentro do prazo estabelecido previamente. Denomina a pessoa que não cumpre suas obrigações; quem não cumpre um contrato.

Apesar de poder ser considerado inadimplente quem está não efetuou o pagamento a partir do 1º dia de atraso, as instituições que mensuram os índices de inadimplência, precisam respeitar algumas normas para incluir o nome de alguém nos cadastros restritivos de crédito. Como por exemplo, o pagamento estar atrasado a pelo menos 30 dias, e a pessoa ser avisada que terá o nome incluso nos cadastros restritivos de crédito por inadimplemento.

Assim, o Serasa Experian<sup>3</sup> faz estudos que revelam índices de inadimplência no Brasil, constatou que os índices são diferentes por região, capitais e faixas etárias. Em 2014

---

<sup>2</sup> <https://www.dicio.com.br/inadimplente/>

<sup>3</sup> Empresa de proteção ao crédito criada e patrocinada por instituições financeiras (bancos), que possui um grande banco de dados com informações das pessoas que tem dívidas vencidas e não pagas.

iniciou uma pesquisa sobre o nível de inadimplência em todo o Brasil, por regiões e capitais, formando o Mapa da Inadimplência no país, considerando os municípios brasileiros com mais de 1.000 habitantes, dívidas atrasadas há mais de 90 dias, e com valores acima de R\$200,00 (duzentos reais), e encontrou mais de 35 milhões de pessoas, nessa situação, ou seja, 24,5% da população.

O Brasil está dividido politicamente em cinco macro regiões, sendo que a cidade de São Luís, foco do presente estudo, encontra-se no Estado do Maranhão, que fica na Região Nordeste. Região que ficou em quarto lugar nesse estudo, mas por uma simples questão, segundo essa pesquisa, o interior do nordeste possui baixo índice de inadimplência porque grande parte da população ainda não tem acesso ao crédito, o que resulta em poucos endividados em relação ao tamanho da população. E a faixa etária mais representativa encontra-se entre 26 e 30 anos, que chega a 29,9%.

A empresa tem feito pesquisas de âmbito nacional, para avaliar como anda a inadimplência e traçar um perfil dos devedores para municiar seus clientes, e constatou que os principais motivos geradores dessa situação são:

- Aumento de desemprego;
- A falta de experiência em lidar com o crédito;
- Maneira impulsiva de ir às compras
- Alta dos juros;
- Aprofundamento da crise econômica, que abalou a renda e o emprego.

Outra medida tomada pelas empresas credoras, para evitar a expansão dos calotes, a inadimplência e o superendividamento dos clientes, é a preferência pela concessão de créditos consignados, considerado como menos arriscado.

Em pesquisa realizada em 2015, quanto aos tipos de dívidas que tem levado à inadimplência, em primeiro lugar encontra-se o cartão de crédito (67%), seguida pelo crédito pessoal (29%) e logo depois pelo cheque especial (27%). Mas a pesar dos dois primeiros serem as principais dívidas que levam à restrição, a prioritária na hora de limpar o nome é o financiamento imobiliário, seguida pela escola dos filhos, deixando o cartão de crédito em terceiro lugar e o crédito pessoal em sétimo lugar na hora de liquidar as faturas pendentes.

Trazendo o estudo para São Luís, capital do Estado do Maranhão, em reportagem publicada em 27 de junho de 2016, no Jornal o Estado do Maranhão, foi considerada a quinta capital do país, com o maior número de inadimplentes (36%), segundo a pesquisa. Contando

ainda com o segundo lugar que mais desempregou (13,5%), e que possui a segunda renda nacional mais baixa (R\$1.609,00). E, conforme esse levantamento, as cidades em que há alta concentração de desemprego e pouco rendimento estão nas primeiras posições de inadimplência.

E qual o efeito dessa inadimplência na economia? Um aumento da inadimplência preocupa os economistas e comerciantes, porque sinaliza maior risco de que parte de suas vendas não sejam recebidas. Em geral, a primeira reação dos comerciantes é rever as formas de crédito oferecidas, o que prejudica os demais consumidores.

E como os comerciantes têm custos para efetuar suas vendas, o não recebimento do pagamento pode colocá-los em dificuldades financeiras. E esse problema pode acabar prejudicando outros segmentos da economia, afinal, um comerciante em dificuldade não repõe estoques, o que prejudica as vendas da indústria. E pode ainda ser forçado a cortar funcionários, o que reflete no desemprego.

No limite, o próprio comerciante pode acabar atrasando os seus pagamentos, o que pode afetar os seus fornecedores, e até mesmo bancos, caso ele tenha empréstimos. É aqui que o ciclo se fecha. A inadimplência entre os consumidores pode levar a um aumento do atraso dos pagamentos dos próprios comerciantes e empresários.

Diante do maior risco de inadimplência da economia, os bancos podem adotar uma política mais rígida para emprestar dinheiro. Como muitas empresas precisam de crédito para investir, a menor oferta de recursos pode acabar prejudicando o ritmo de investimento das empresas, com impacto negativo sobre a economia como um todo. Em contrapartida, a queda da inadimplência é comemorada, pois sugere que ainda há espaço para o aumento do consumo, o que é benéfico ao crescimento da economia.

E como a inadimplência pode ser evitada? Através das regras de finanças pessoais: não gastar mais do que se possui. Poupar regularmente de forma a acumular uma reserva de emergência, que cubra os gastos por, ao menos, seis meses. Dinheiro esse que irá ajudar no caso de uma emergência financeira.

Se houver a necessidade de tomar dinheiro emprestado, deve-se planejar essa decisão. Avaliar exatamente o quanto será preciso pedir emprestado, por quanto tempo se necessitará do dinheiro, e quanto poderá dispor todos os meses para pagar o saldo devedor. Com essas informações em mãos, informa-se sobre qual a linha de crédito mais indicada para a essa necessidade. Lembrando que, levantar crédito, ou ter dívidas, não é sinônimo de



inadimplência. A falta de planejamento é que leva essas pessoas ao descontrole financeiro e, eventualmente, à inadimplência.

Enquanto que, Endividamento, segundo o dicionário<sup>4</sup>, é o aumento do valor ou da quantidade de dívidas de um indivíduo, de uma empresa, do governo etc.

Segundo o site Finanças Práticas<sup>5</sup>, é necessário se fazer uma distinção entre Endividado e Inadimplente. Deve-se considerar que nem sempre fazer dívidas é ruim. Pois, quando feito de forma consciente, o uso do crédito é bastante positivo, e necessário, principalmente na realização de alguns sonhos, quando envolvem bens de maior valor, tais como:

- comprar uma casa;
- comprar carro;
- adquirir um eletrodoméstico, como fogão ou geladeira;
- trocar sua TV por uma mais moderna.

Quando se faz um financiamento, ou se usa o cartão de crédito, se está assumindo uma dívida. Portanto, endividado é aquele que tem uma dívida a pagar.

Por exemplo, uma pessoa que tem prestações do carro a pagar, ou financiou o apartamento, é um endividado. Mas se ele tem os prazos de pagamento sob controle e suas contas em dia, tem dívida, mas neste caso, o crédito tomado de forma consciente e planejada, lhe permite realizar o que deseja.

Agora, se a pessoa deixou de pagar alguma parcela do seu financiamento, ou mesmo perdeu o prazo de alguma conta, fatura do cartão ou vencimento do condomínio, por exemplo, isso significa que ele está inadimplente: tinha uma dívida a cumprir, um compromisso financeiro, mas não o fez.

Para que o consumidor não perca o controle de suas contas, os planejadores financeiros recomendam que uma pessoa não deve comprometer mais de 30% da sua renda líquida em financiamento. E relacionar as dívidas em uma planilha de orçamento, para lembrar sempre que esses compromissos financeiros existem e podem impactar no bolso.

## 2.2 MICROCRÉDITO PRODUTIVO ORIENTADO

---

<sup>4</sup> <https://www.dicio.com.br/endividamento/>

<sup>5</sup> <https://www.financaspraticas.com.br/pessoais/entendendo/consciente/5.php>

Trata-se de uma “política pública com características privadas, de um programa que dá lucro e amplia o protagonismo de segmentos de baixa renda sem custar nada aos cofres públicos” (NERI, 2008).

Faz-se necessário explicar alguns termos usados tanto na mídia quanto no meio acadêmico: microfinanças, microcrédito, microcrédito produtivo, e microcrédito produtivo orientado.

Microfinanças, em um sentido mais amplo, refere-se aos serviços financeiros destinados a uma população de baixa renda, normalmente sem acesso aos grandes bancos e ao sistema financeiro tradicional. Os serviços podem ser de crédito normal, poupança, seguro, penhor, dentre outros, sem que os recursos sejam necessariamente utilizados em alguma atividade produtiva.

Microcrédito é um serviço de crédito voltado para população de baixa renda.

Microcrédito produtivo é um serviço de crédito voltado às micro e pequenas atividades produtivas.

Microcrédito produtivo orientado é um serviço de crédito voltado às micro e pequenas atividades produtivas, com a utilização de uma metodologia específica, baseada na ação de Agentes de Crédito, com acompanhamento e orientação.

“Microcrédito é a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) e é concedido com o uso de metodologia específica.” (BARONE, 2002)

O microcrédito adota uma metodologia específica, que consiste, primeiramente, na concessão assistida do crédito. Existe a figura do Agente de Crédito, que vai até o local onde o interessado ao crédito exerce sua atividade produtiva., de maneira que consiga avaliar as necessidades e as condições de seu empreendimento, assim como a sua capacidade de pagamento.

O tomador do crédito paga pelo recurso que recebe como empréstimo, e na maioria dos casos não pode haver subsídios nas taxas de juros. O foco do microcrédito está nos micro e pequenos empreendedores, formais ou informais que tem dificuldades de acesso ao crédito tradicional, seja porque não contemplam as exigências dos bancos formais, seja porque ainda não se sensibilizaram de que são capazes de conseguir um empréstimo, e assim, conquistar a sua independência financeira.

### 2.3.1 Características

Um programa de microcrédito produtivo orientado voltado aos pequenos negócios apresenta certas especificidades que precisam ser consideradas, em razão das características pessoais dos micro e pequenos empresários, da singularidade de cada processo produtivo, da qualidade da mão de obra utilizada e da repercussão social e econômica do trabalho por eles realizados.

Os operadores de microcrédito devem considerar que esse é um serviço de crédito diferenciado dos tradicionalmente conhecidos e precisa ser assumido com responsabilidade e qualidade, e devem compreender que:

- Os pequenos empreendedores podem e devem pagar taxas que reflitam o curso real do dinheiro;
- A cobrança de taxas reais respeita a dignidade do empresário, que passa a encarar esta oportunidade não como um programa de assistência aos pobres, mas como uma fonte de crédito que lhe dá o direito de exigir qualidade nos serviços prestados, estabelecendo-se, assim, uma relação comercial;
- Uma política de cobrança eficaz deve ser integrada ao crédito, pois o respeito humano pressupõe reconhecer direitos e cobrar deveres;
- O incentivo às pequenas unidades produtivas deve levar ao progressivo fortalecimento e à legalização de sua situação econômica.

Alguns aspectos que caracterizam o microcrédito como uma metodologia específica:

1. Crédito produtivo: o crédito é destinado para o pequeno empreendimento informal e a microempresa e não se destina a financiar o consumo.

2. Ausência de garantias reais: a concessão de crédito a empreendedores de baixa renda, tem sido atendida pelo microcrédito de duas formas: 1ª. Com o aval solidário (ou fiança solidária), que consiste na reunião, em geral, de três a cinco pessoas com pequenos negócios e necessidades de crédito, que confiam umas nas outras para formar um Grupo Solidário, com o objetivo de assumir as responsabilidades pelos créditos de todo o grupo, estabelecendo-se uma rede de apoio e vigilância que tem como resultado a baixa inadimplência. 2ª. Outra opção é a apresentação de um avalista ou fiador que preencha as condições estabelecidas pela instituição de microcrédito.

3. Crédito orientado: é o crédito concedido de forma assistida, o que é feito pelo Agente de Crédito. A postura desse profissional, suas atitudes, linguagem e abordagem devem levar aos pequenos empreendedores as informações e orientações essenciais para o êxito do negócio.

4. Crédito adequado ao ciclo no negócio: embora existam diferenças entre os segmentos de negócios apoiados pelo programa de microcrédito, algumas características são comuns às operações, como por exemplo: empréstimos de valores pequenos; prazos de pagamentos curtos (semanais, quinzenais e, no máximo, mensais); possibilidade de renovação dos empréstimos; empréstimos com valores crescentes. Isso se torna importante do ponto de vista do tipo de negócio, pois o tomador começa a entender qual a sua real necessidade de crédito, com a possibilidade de renovação de crédito com valores maiores, em virtude da pontualidade nos pagamentos.

5. Baixo custo de transação: por custo de transação entenda-se os dispêndios de recursos econômicos para planejar, adaptar e monitorar as operações de crédito, de maneira que se garanta de forma satisfatória determinada transação. Assim, o pequeno empreendedor busca reduzir ao máximo esse custo que, para ele, pode pesar mais do que o custo financeiro, uma vez que ele precisa deslocar-se até a Instituição, muitas vezes tendo que fechar o seu local de trabalho, gastando com transporte, deixando de trabalhar, etc. Então, baixo custo de transação significa: proximidade do cliente (a instituição de microcrédito deve estar próxima da residência e ou local de trabalho dos clientes); mínimo de burocracia (adoção de poucos procedimentos burocráticos): agilidade na entrega do crédito (o prazo entre a solicitação e a concessão do crédito, deve ser o mais rápido possível).

6. Ação econômica com forte impacto social: graças à diminuição da pobreza, que proporciona, ao permitir o acesso de pequenos negócios ao crédito, fortalecendo, assim, o empreendimento e aumentando a renda das famílias. Desse processo, muitas vezes, resulta na volta do filho pra escola, na construção de novos cômodos na casa e na melhoria da qualidade da alimentação da família. O microcrédito vem se firmando como estratégia destinada a enfrentar a pobreza e a exclusão social, surgindo como alternativa de diminuição da concentração da renda e das disparidades sócio-econômicas.

### 2.3.2 O agente de crédito

Em virtude da metodologia própria adotada pelo Microcrédito, que consiste na concessão assistida do crédito, onde é a instituição de crédito que vai até o cliente, pra avaliar as necessidades e condições do empreendimento, surge a figura do Agente de Crédito, que vai até o local onde o candidato ao crédito exerce sua atividade produtiva.

O agente de crédito é o profissional que se relaciona diretamente com os empreendedores no local onde é exercida a sua atividade. O trabalho desempenhado por eles exige, além da qualificação técnica, uma sensibilidade social singular. Isso porque o público-alvo do microcrédito constitui-se, predominantemente, de clientes de baixo nível de renda e escolaridade, sem acesso ao sistema financeiro tradicional. A falta de familiaridade com os procedimentos bancários torna necessária uma orientação cautelosa e detalhada aos clientes antes da concessão do crédito. (Normas Legais, 2016)

O Agente de Crédito é o elo entre a instituição de microcrédito e o tomador do empréstimo, sendo o responsável pelo estabelecimento de uma relação profissional e de confiança, exercendo um dos mais importantes papéis na execução de um programa de microcrédito.

Esse profissional estará presente, sistematicamente na comunidade, e o seu contato direto com o cliente o transforma no representante da Instituição, de modo a viabilizar e facilitar os procedimentos operacionais necessários à tramitação do processo, desde a solicitação até a liberação do crédito, e o acompanhamento da carteira.

O seu trabalho tem início com uma entrevista com o pretendente do microcrédito, no local do seu empreendimento, que normalmente é onde ele mora.

No diálogo com o cliente, o agente de crédito faz o diagnóstico da situação financeira e dos aspectos gerenciais do negócio, dimensionando a viabilidade do crédito a ser concedido, utilizando uma ferramenta chamada de Levantamento Sócio-Econômico, que abrange os aspectos sociais, financeiros e econômicos do empreendedor e do seu empreendimento.

Para exercer um papel assim, tão importante, é necessário que o profissional em microcrédito tenha algumas características que o credencie a atuar na função de Agente de Crédito, tais como:

- Aceitação e valorização da clientela potencial;
- Identificação com o propósito do microcrédito;
- Postura ética;
- Idoneidade moral;
- Comportamento empreendedor;
- Dinamismo;

- Facilidade de comunicação;
- Comportamento voltado para padrões de qualidade.

O Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) incluiu a profissão de agente de microcrédito na Classificação Brasileira de Ocupações (CBO), tornando-a reconhecida. Com o reconhecimento será possível aferir quantitativo de profissionais, evolução de salário e outras melhorias, além de ser um caminho para a regulamentação da categoria junto ao Congresso Nacional. (Normas Legais, 2016) A profissão foi incluída na família ocupacional: Agentes, Assistentes e Auxiliares Administrativos, código 4110, e ocupação 4110-50: "Agente de Microcrédito", alcançando a sinonímia:

- Agente de microfinanças;
- Assessor de microcrédito;
- Assessor de microfinanças; e
- Coordenador de microcrédito.

### 2.3.3 A análise do crédito

O processo de análise de crédito em um programa de microcrédito envolve uma metodologia passo a passo, a partir de entrevista com o cliente in loco. O Agente de Crédito vale-se de um formulário onde descreve os dados do empreendedor e sua família, os gastos mensais, os dados do empreendimento onde é possível verificar o histórico do negócio, a situação patrimonial, o histórico de vendas, as condições de comercialização, principais clientes, principais fornecedores, considerações sobre a concorrência, receitas operacionais, custos variáveis e fixos.

Dessa forma, a coleta de dados em microfinanças produtivas envolve três componentes: o empreendedor e sua família, o empreendimento e o projeto de investimento. Tal processo se desenvolve em quatro etapas fundamentais: 1ª. Cadastro do cliente e avalista/fiador; 2ª. Visita "in loco" para levantamento sócio-econômico do empreendimento; 3ª. Análise da viabilidade econômico-financeira; e 4ª. Avaliação pelo comitê de concessão de crédito, que deve ser multidisciplinar.

A análise de crédito de pequenos empreendimentos, por envolver fatores financeiros e não-financeiros, onde há ênfase também na pessoa do empreendedor, foge um

pouco das técnicas convencionais, exigindo do analista de crédito um preparo especial na condução do processo.

Há necessidade de um bom conhecimento do cliente, do seu ramo de atividade, além de forte dose de bom senso, capacidade de percepção e espírito crítico.

#### 2.3.4 Os 5 C's do crédito

Os principais aspectos a serem considerados na análise de crédito podem ser observados através dos 5(cinco) C's do crédito: Caráter, Capital, Condições do negócio, Capacidade de pagamento, e “*Collateral*” (garantias).

Pela especificidade do cliente potencial de microcrédito, aplica-se os 5 C's com ênfase na história de vida do empreendedor e do empreendimento.

O **caráter** é o elemento básico para a decisão e concessão do crédito e um dos critérios mais difíceis de analisar.

O **capital** representa a figura do empreendedor e das pessoas que atuam no micronegócio, ao invés da tradicional avaliação do capital social e de toda a estrutura econômico-financeira da empresa. Portanto, o principal capital da empresa é o capital humano, mensurado pelo conhecimento técnico, capacidade empreendedora e experiência com o tipo de atividade, bem como a visão do empreendedor sobre o fortalecimento do negócio.

As **condições** do negócio compreendem a análise dos ambientes interno e externo ao negócio, identificando e medindo seu impacto sobre o desempenho do negócio.

A **capacidade** de pagamento compreende a avaliação quantitativa do negócio, com vistas a analisar o grau de risco da operação de crédito, sob o ponto de vista econômico-financeiro. Este “C” deve fornecer informações que possibilitem avaliar se as receitas e despesas permitem o cumprimento das obrigações assumidas.

O ***Collateral*** constitui a garantia, que é um fator complementar à operação de crédito, devendo-se considerar, em primeiro plano, o **caráter** do cliente e a **capacidade** de pagamento do próprio negócio. A garantia apenas gera maior comprometimento com a operação, é importante como fator de “pressão”, caso haja inadimplência.

#### 2.4 EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Em uma enciclopédia livre, fala-se que a **educação financeira** tem o propósito de auxiliar os consumidores na administração dos seus rendimentos, nas suas decisões de poupança e investimento, e a consumir de forma consciente, ajudando-os a prevenir situações de fraude. Sendo que a necessidade de que os cidadãos tenham acesso ao conteúdo dessa educação, ganha maior importância com o aumento progressivo da complexidade dos mercados e dos produtos financeiros.

Desde o surgimento do sistema capitalista, as pessoas precisaram se adaptar a um novo conceito de dinheiro e suas variáveis, que por sinal, são bem mais complexas comparativamente do que os sistemas anteriores. As novas relações de troca de domínio e poder que surgem então fundamentaram as bases econômico-sociais vigentes até hoje.

Assim, a educação financeira surge como resposta para orientar a tomada de decisões, e prestando informações sobre os serviços financeiros ofertados, sobre as necessidades e desejos de consumo, as necessidades de poupança, financiamento e juros, investimentos e rendimentos. Pode ser entendida ainda como sendo um conjunto de informações que auxilia as pessoas a administrarem a sua renda, a gerirem melhor seus recursos financeiros, analisando seus gastos e empréstimos monetários, poupança e investimentos de curto, médio e longo prazo.

Quanto maior a disseminação dos conceitos da educação financeira à população, maior será o impacto na forma como as pessoas podem aproveitar as oportunidades de produtos e serviços ofertados de uma forma consciente, evitando inúmeros erros e equívocos que ocorrem simplesmente por um mau relacionamento com o dinheiro.

#### 2.4.1 Educação financeira pessoal ou finanças pessoais

Conforme conceito encontrado em uma enciclopédia livre, **Finanças Pessoais** é a disciplina que estuda a aplicação de conceitos financeiros e empresariais nas decisões financeiras de uma pessoa ou de uma família. Falar-se-á aqui de família, mas todos os conceitos podem e devem ser utilizados de forma individual.

Consideram-se todas as características da família e seus diversos eventos financeiros, assim como a fase de vida que atravessa, de modo a proporcionar um planejamento financeiro adequado às suas necessidades e prioridades.



Todo o processo se inicia com um diagnóstico da situação atual da família, que leva à necessidade de uma definição de seus objetivos e prioridades, o que é possibilitado através da utilização de ferramentas, como a construção de um Orçamento Doméstico.

Em seguida, procura-se analisar se há Investimentos ou Poupanças e as suas potencialidades, assim como a identificação do Perfil de Risco que preferem percorrer, em conjunto com o Horizonte Temporal de Investimento, acompanhados das devidas identificações dos vários Créditos e suas características (finalidade, prazo, montante, custo ou juro suportado).

Todo esse diagnóstico será a base para as tomadas de decisão quanto à formulação das estratégias a serem implantadas e que visam possibilitar o melhor nível de conforto financeiro, seja pela resolução de problemas financeiros ou pela definição de estratégias de investimento.

O principal objetivo das Finanças Pessoais é ajudar as famílias a fazerem um uso adequado do seu dinheiro, no menor tempo possível, permitindo a satisfação de suas necessidades, de acordo com as suas prioridades. A capacidade de analisar a melhor alocação do dinheiro no tempo é um dos principais instrumentos de sucesso de qualquer cidadão. A maneira responsável e profissional em lidar com os recursos financeiros permite um equilíbrio no orçamento e o atingimento de metas a curto, médio e longo prazos.

Como mencionado anteriormente, uma das principais ferramentas das Finanças Pessoais é o Orçamento Familiar, que se caracteriza por ser um registro dos rendimentos que uma família – salários, prêmios, abonos ou subsídios, rendimentos de capital, entre outros – e do destino que lhes dá – despesas, poupanças ou investimentos – num determinado período de tempo.

A boa construção de um orçamento permite determinar se as contas estão deficitárias ou superavitárias, podendo gerar benefícios a todos os envolvidos, através de um diagnóstico situacional que permita:

- Identificação da sua situação atual,
- Identificação de padrões de consumo e de poupança,
- Identificação de despesas passíveis de eliminação (supérfluos),
- Planeamento do consumo nos meses seguintes, e
- Definição de objetivos de poupança.

A forma mais tradicional de acompanhamento de gastos é a anotação de todos os eventos ocorridos, sem esquecer os menores gastos, como os cafezinhos, chicletes, etc. Cada

evento deve estar associado a uma descrição, e a uma categoria. A consolidação desses eventos permite a identificação do destino do dinheiro, e das categorias que estão consumindo maiores valores, e que muito provavelmente, podem requer uma ação de controle.

Atualmente, existem inúmeras formas de realizar esse controle, que vão desde o registro em pedaços de papéis, para uma consolidação posterior das informações, passando por planilhas eletrônicas, até a utilização de softwares destinados ao controle de gastos de um indivíduo ou de uma família, com o objetivo de permitir o controle financeiro com fins de evitar um endividamento, de verificar a qualidade das despesas e para planejar o futuro.

Rotina e disciplina devem ser os comportamentos essenciais para um bom controle das despesas, sendo muito importante o acompanhamento principalmente dos gastos, que são em maior quantidade, submetendo todo o dinheiro recebido e gasto a um efetivo registro. Cada entrada e saída deve estar associada a uma categoria (escola, residência, imposto, etc...) para que se possa analisar o consumo e adequá-lo à real necessidade da família e/ou indivíduo.

#### 2.4.2 Educação financeira no Brasil

No Brasil, as mudanças que ocorreram nos últimos vinte anos, trazidas principalmente por uma estabilização econômica, e por uma queda significativa da inflação, alterou a forma das pessoas lidarem com seus recursos financeiros. Assim, a educação financeira pessoal passou a ter importância fundamental na sociedade brasileira, visto que influencia diretamente as decisões econômicas dos indivíduos e de suas famílias.

Ultimamente, observa-se uma grande quantidade de tentativas em popularizar e disseminar informações financeiras de uma forma inteligível para a população, com o surgimento de iniciativas para a criação de um cenário que possibilite uma maior familiaridade do chamado “economês”<sup>6</sup> para a maior quantidade possível de pessoas, mesmo que não tenham recebido uma instrução formal.

Assim, a alfabetização financeira pode ser considerada um processo de educação e de responsabilidade de todos, incluindo o país, as escolas, o governo e as instituições privadas, envolvendo vários atores sociais. Há várias instituições que disponibilizam cursos, palestras, e materiais com esse fim. A Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA), por exemplo,

---

<sup>6</sup> *Substantivo masculino* (d1960) *B joc.* Linguagem pejada de tecnicidades do jargão dos economistas; terminologia só compreensível a economistas.

disponibiliza a sociedade, um Programa Educacional, com conceitos sobre o tema de educação financeira através de cursos e palestras. Difundindo informações sobre hábitos de poupança, tipos de investimentos e planejamento de finanças pessoais, além de orientar sobre a importância destes conceitos para o desenvolvimento da economia do país.

Outro exemplo é o Banco Central do Brasil (BACEN) que desenvolve um Programa de Educação Financeira, criado para orientar melhor a população sobre a importância do planejamento financeiro, e também para auxiliar os indivíduos a entender melhor o funcionamento da economia, assim como de seus agentes e instrumentos. O Programa atua em vários níveis escolares divulgando informações financeiras para a sociedade, contendo programas específicos para o Ensino Fundamental e Médio, momento importante para a formação de uma consciência madura nos futuros adultos do país.

#### 2.4.3 Ensino de finanças pessoais

Os principais participantes no processo de educação financeira são as escolas, as empresas, o governo, as instituições financeiras, e outros, como as organizações não-governamentais, como por exemplo o CrediAmigo do Banco do Nordeste, que será o foco da aplicação dos questionários, desta investigação científica.

Alguns autores afirmam que, se a criança desenvolve os seus modelos comportamentais e cognitivos antes e durante a escola elementar, a educação financeira deve então ocorrer exatamente durante esses primeiros estágios de desenvolvimento comportamental e cognitivo.

Sendo que, para outros autores, a educação financeira é a grande ferramenta para a redução de desigualdades sociais, evidenciando-se assim, a sua importância para o crescimento financeiro de uma pessoa, uma sociedade e um país. Percebe-se então, que é notória essa relação, quando se analisa grandes nações que despertaram para o crescimento econômico a partir da educação, e que esta possibilitou um aumento considerável da renda da sua população.

#### 2.4.4 Educação financeira corporativa

Apesar deste trabalho, ter como foco principal as finanças pessoais, faz-se necessário mencionar a questão da educação financeira corporativa, pois a falta de

conhecimento e/ou aplicação adequada na vida das pessoas desses conhecimentos, acarreta problemas, não apenas pessoais, mas muitas das vezes profissionais também, conforme entendimento de Hoji MASAKAZU.

Para ele (MASAKAZU, 2007), a falta de noções básicas de finanças pessoais, de forma organizada e estruturada, cria outro fator indesejável na empresa: a preocupação com os problemas financeiros pessoais dos funcionários implica *perda de produtividade*.

#### 2.4.5 Organização empresarial e organização familiar

O autor faz uma interessante comparação entre empresa e família, levando ambas ao *status* de organização, apesar dos seus diferentes níveis de complexidade, ele detecta atividades de produção, geração de receita, consumo de recursos, e remuneração.

... uma empresa é uma entidade formada por pessoas, e uma família é uma entidade formada também por pessoas, cada um com seu papel dentro das respectivas estruturas.

De acordo com a estrutura organizacional, as decisões estratégicas, isto é, aquelas que produzem reflexo no longo prazo, são tomadas no nível de diretoria; sua implementação e coordenação são feitas no nível de gerência. As atividades de produção ocorrem, em volume maior, no nível de operação.

No mesmo nível da “Família”, ocorre o mesmo, porém, nem todos contribuem para gerar receita(...). Entretanto, em ambos os ambientes, são consumidos recursos em forma de alimentação, condução, vestuário (ou uniformes), educação (ou treinamento) etc. (...) na “Família”, a remuneração de casa membro dá-se por meio de *cotas mensais de gastos pessoais* (...) e com mesadas. (MASAKAZU, 2007)

## 2.5 INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA

### 2.5.1 Entendendo o que é independência financeira

Segundo entendimento de Roberto Navarro,<sup>7</sup> cada pessoa tem seu próprio sonho, mas quase 99% da humanidade deseja ter sua **Independência Financeira**. Muita gente, no entanto, erroneamente acredita que isso signifique ter um bom salário, um emprego estável ou simplesmente não depender de outra pessoa, um provedor, para ter seu dinheiro para pagar contas.

---

<sup>7</sup> Head trainer, treinado por Anthony Robbins USA, Analista Financeiro, Master Coach internacional, Certificado ICI (International Coach Institute), ECA (European Coaching Association), Instituto Internacional de Coaching, Coaching Sistemico, Coaching com foco na Solução, Desenvolvimento de Processo de Neolinguística, Hipnose Ericksoniana, Trainer em PNL, Empresário, Administrador de Empresas, Mastery University USA. Recebeu Prêmio de Liderança e 1º lugar em diversos treinamentos sobre Liderança e Desenvolvimento Humano, Formação em Inteligência Emocional, Emotologia (Cidade do Cérebro), Treinamento de Alta Performance e Estado de Pico, Lei da Atração, Criador do Coaching Financeiro, Autor do livro Coaching Financeiro “A arte de enriquecer”, Midas de Franquia AMPM Brasil 2008 (franchising of the year). Diretor Financeiro e de Marketing da UCC.

No entanto, **Independência Financeira** é uma coisa muito diferente – e por incrível que pareça mais fácil de ser conseguida do que se imagina. E engloba algumas características essenciais para sua conquista, como atingir um fluxo de renda que deve ser perpétuo, ganhar dinheiro, cortar tudo o que for desnecessário, começar a investir e reinvestir sua rentabilidade.

Assim, a **Independência Financeira** está diretamente relacionada à geração mensal de um fluxo de renda, de caráter perpétuo, que seja capaz de manter aquele padrão e qualidade de vida por tempo indeterminado. Acontece que há formas de se conseguir a sua **Independência Financeira** e ajudar a engrossar esse percentual. Considerando-se sempre a questão do tempo, pois quanto mais cedo começar, mais fácil será, pois, o investimento mensal poderá ser menor.

O que inclui a nobre tarefa de ganhar dinheiro. Pode até parecer óbvio, mas é preciso economizar, pois para investir, tem que ganhar primeiro. O que pode ser conquistado através de uma posição melhor na profissão, de investimento em cursos e especializações, em começar uma atividade lucrativa extra no tempo vago. E para poder ter dinheiro para investir é preciso que se mantenha o foco em uma relação simples: ganhar mais e gastar menos. Assim o que sobrar vai começar a montar a cartela de investimentos.

Outra tarefa a ser realizada é o corte em tudo o que for desnecessário, aproveitando para guardar e poupar o que seria gasto nessas coisas, evitando dar dinheiro para cartões de crédito e juros bancários de qualquer tipo, e **passando a ter um consumo consciente**.

O próximo passo é começar a investir. De acordo com especialistas, a **Independência Financeira** é quando os investimentos são cerca de **200 vezes** maior do que os gastos mensais. Por exemplo, se o gasto mensal está em torno de R\$4 mil, a conquista da independência ocorrerá quando tiver R\$ 800 mil livres para viver, de rendimentos perpétuos.

Há sugestões de se começar os investimentos com a alocação de ativos, uma estratégia que procura reduzir a reação entre risco e retorno, e que traz quatro vantagens básicas: risco reduzido da carteira de investimentos, sendo fácil de entender e de aplicar, custos menores e planejamento a longo prazo.

E por último, reinvestir a rentabilidade. Assim, que começar a receber renda é a hora é de reinvestir tudo, pois apenas o reinvestimento e o tempo são capaz de fazer os juros compostos funcionarem a favor. Os dividendos de aluguéis de imóveis e fundos imobiliários devem ser reinvestidos para otimizar investimento inicial.

## 2.5.2 Independência financeira X Liberdade financeira

O Economista Aldecir Roberto da Silva<sup>8</sup> faz uma distinção entre Independência Financeira e Liberdade Financeira, apontando-as como etapas importantes na construção de riquezas. Segundo ele, a Independência financeira está relacionada a ter um fluxo de **renda passiva mensal** e vitalícia, capaz de atender todas as despesas mensais, onde se entende por **renda passiva**, aquela renda que se recebe sem ter que trabalhar ativamente para isso. Podem ser consideradas rendas passivas: juros dos investimentos, aluguéis, dividendos etc.

Para ele, quando se fala em ter **independência financeira**, tal ideia refere-se a ter um determinado valor de renda passiva, sem mencionar o quanto de renda é necessário para a independência financeira. E é aí que entra o conceito de **liberdade financeira**, que diz respeito ao quanto de renda passiva que se está falando.

Assim, o conceito de **liberdade financeira** está diretamente relacionado com o padrão de vida que se tem ou quer ter quando atingi-la. Por exemplo, uma pessoa com hábitos mais simples e gastos modestos pode se sentir feliz e livre financeiramente com uma renda passiva muito inferior à de um bilionário. E conseqüentemente atingirá sua liberdade financeira com mais facilidade e mais rápido.

Por outro lado, para manter um nível mais alto de despesas, um padrão de vida mais elevado, é necessário atingir uma renda passiva maior, o que, conseqüentemente levará mais tempo para alcançar.

Percebe-se então que **independência e liberdade financeira estão diretamente relacionadas**, e se complementam. Não dá para ter liberdade financeira sem alcançar a independência financeira primeiro. Mas ocorre também que uma pessoa pode alcançar a independência financeira, não ter mais que trabalhar vivendo de renda passiva, mas não se sentir livre financeiramente para fazer o que deseja naquele momento com a renda que dispõe.

É independente, mas não tem liberdade!

## 2.6 IDEIAS E AUTORES

---

<sup>8</sup> Aldecir Roberto Silva é Economista, Especialista em Consultoria Econômica e Financeira, Coaching Financeiro, empreendedor digital, Fundador do Guia das Finanças.

Quando o tema é finanças pessoais, já há muitos livros publicados no Brasil, e em alguns casos um tema que é da área de Administração, tem sido muitas vezes considerado até como de autoajuda, devido ao grande estrago que a falta de conhecimento, e a falta de atitude correta com o dinheiro, acarreta na vida das pessoas, gerando tanto outros problemas, além do financeiro.

Mas todos os autores são unânimes em defender a ideia de que a primeira coisa a fazer é a pessoa se conscientizar de como utiliza seus recursos financeiros, fazer um diagnóstico do seu tipo de relação com o dinheiro, para depois, aí cada autor, sugere os passos a serem seguidos, conforme sua metodologia.

Por exemplo, Gustavo Cerbasi e Christian Barbosa, defendem a ideia de que a nossa vida acontece em ciclos, conforme texto abaixo:

Enquanto muitos parecem estagnados ou afundando cada vez mais, outros parecem evoluir continuamente. Os dois cenários são extremamente comuns quando observamos as pessoas em seus aspectos de tempo e dinheiro. Esses dois extremos são o que chamamos Ciclos Pessoais, que são formas que escolhemos para viver, conduzir nossas escolhas e obter os resultados pessoais. (CERBASI & BARBOSA, 2014, p. 20)

Enquanto o Reinaldo Domingos defende a metodologia idealizada e batizada por ele de DSOP, estruturada em quatro pilares – Diagnosticar, Sonhar, Orçar, Planejar – com os passos claramente definidos, e onde ele começa pelo diagnóstico do perfil financeiro de cada pessoa, com base no seguinte pensamento:

Dependendo da quantia que você poupa, da quantia que você gasta em produtos não essenciais e da quantia que sobra – ou falta – nos últimos dias do mês, podemos traçar um perfil aproximado do seu comportamento financeiro. (DOMINGOS, 2013, p. 15)

Já a Patrícia Lages, aborda o tema evidenciando a necessidade de um planejamento e organização para a realização dos sonhos financeiros, e que por mais difícil que possa estar a situação, ela é passível de resolução, desde que tomadas as ações necessárias.

Muitas pessoas podem pensar que estão em uma situação financeira ruim porque ganham pouco. Elas dizem não saber para onde vai o dinheiro e que precisam de um ganho maior para remediar seus compromissos, mas isso não é bem assim, (...) A questão não é o valor, mas sim a forma de administrar. (LAGES, 2015, p. 19)

Tanto ela, quanto os outros autores estudados enfatizam a importância de uma conscientização sobre a necessidade de buscar ferramentas para um controle melhor das entradas e saídas. Um acompanhamento do fluxo dos recursos financeiros para que se possa fazer o planejamento adequado para concretizar as aquisições tão desejadas, para que elas deixem de ser sonhos distantes, e se tornem realidades concretas.

### 2.6.1 Perfis Financeiros

O professor, educador e terapeuta financeiro Reinaldo Domingos (2013) que desenvolveu uma metodologia de Educação Financeira, a qual batizou de DSOP, defende a ideia de que é preciso uma identificação do perfil financeiro de cada pessoa para que se possa partir para o primeiro passo do seu método que é o DIAGNÓSTICO.

Assim, ele identifica quatro tipos de perfis financeiros: do endividado, do inadimplente, do equilibrado e do poupador.

Segundo ele, “quem tem prestações e parcelamentos tem dívidas” (DOMINGOS, 2013, p. 16). Mas vale ressaltar que “estar endividado de forma controlada não é um problema, desde que se consiga honrar as prestações, pagando-as em dia” (DOMINGOS, 2013, p. 16). O problema vem com um “endividamento descontrolado, geralmente causado pelo consumismo não consciente e compulsivo” (DOMINGOS, 2013, p. 17), gerando assim, um “círculo vicioso”.

Essas pessoas nem se dão conta de que, sofrendo dessa sede imediatista de ter coisas a qualquer preço, acabam gastando não só o dinheiro que possuem no banco, mas também comprometem rendimentos futuros, ou seja, um dinheiro que ainda nem chegou às suas mãos. Esse é o perfil dos endividados, aqueles que acabam por gastar grande parte da renda. (DOMINGOS, 2013, p. 17)

O segundo perfil financeiro identificado é dos inadimplentes que estão em uma etapa mais grave de endividamento, pois já estão em uma situação financeira crítica, pois já não conseguem mais pagar as dívidas contratadas no prazo.

Na ânsia por comprar desenfreadamente, começam a parcelar tudo nos cartões de crédito, fazem uso do cheque especial, e depois, quando percebem e atoleiro em que se meteram, vem o pior: passam a tomar empréstimos para cobrir o cheque especial e resolvem pagar somente o valor mínimo das faturas dos cartões de crédito, até que chega um momento em que já não conseguem nem fazer isso.

Assim tornam-se inadimplentes. Em muitos casos, a falta de orientação e de limites leva a pessoa a perder bens como carro, casa entre outros de grande importância. (DOMINGOS, 2013, p. 18)

O terceiro perfil financeiro é o do equilibrado que, aparentemente, consegue administrar melhor seus ganhos e suas despesas. No entanto, por incrível que pareça, esse perfil é o mais preocupante, pois como a pessoa acredita que não tenha dívidas, também acredita que não precisa de educação financeira, pois no fim do mês está no zero a zero, e tirar alguém de sua zona de conforto é difícil.

Essas pessoas só gastam o dinheiro que possuem efetivamente nas mãos, no entanto, terminam o mês no zero a zero. É o exemplo típico do sujeito que não poupa, mas também não deve. O salário que entra na conta bancária acaba saindo com destino ao pagamento de contas e à realização de compras.



Esse talvez seja o perfil mais preocupante, pois o indivíduo está numa zona de conforto financeiro. Parece que esse papo de educação financeira não é com ele, pois aparentemente está tudo bem.

(...) pensar desse modo é muito arriscado.

(...) percebemos facilmente que o perfil do equilibrado está a um passo do endividamento. Sem dinheiro guardado, qualquer pessoa, ao se deparar com um aperto financeiro, acaba correndo para os braços do crédito fácil, e, (...) quem usa crédito tem dívidas. (DOMINGOS, 2013, p. 19)

Já o quarto perfil financeiro é do poupador, ou seja, aquele que poupa parte de seus rendimentos, e que tem uma satisfação maior em poupar do que em gastar com supérfluos, normalmente são pessoas que compram com consciência, e não por impulso.

Os poupadores têm mais prazer em ver a poupança aumentando e o dinheiro se acumulando do que em ter um celular de última geração ou um vestido de grife, entre outros exemplos de sonhos de consumo que costumam encher os olhos das pessoas.

Eles já possuem o bom hábito de guardar parte do dinheiro que recebem, o que é um importante pré-requisito para alcançar a sustentabilidade financeira. Alguns devem estar até num patamar um pouco mais avançado, o de investidor.

(...) É preciso ter consciência do motivo que nos leva a juntar dinheiro, que deve ser a realização dos nossos sonhos.

Sem esse tipo de realização pessoal o acúmulo do dinheiro perde o sentido, e a felicidade não é plena, pois os sonhos são o sentido de nossas vidas. (DOMINGOS, 2013, p. 20)

## 2.6.2 Ciclos Pessoais

Já Gustavo Cerbasi e Christian Barbosa (2014) acreditam que a vida acontece em ciclos, que se iniciam e continuam em forma de espiral, e que cada pessoa exerce em sua vida um ciclo conforme suas crenças, pensamentos e escolhas e que acarretam nos resultados.

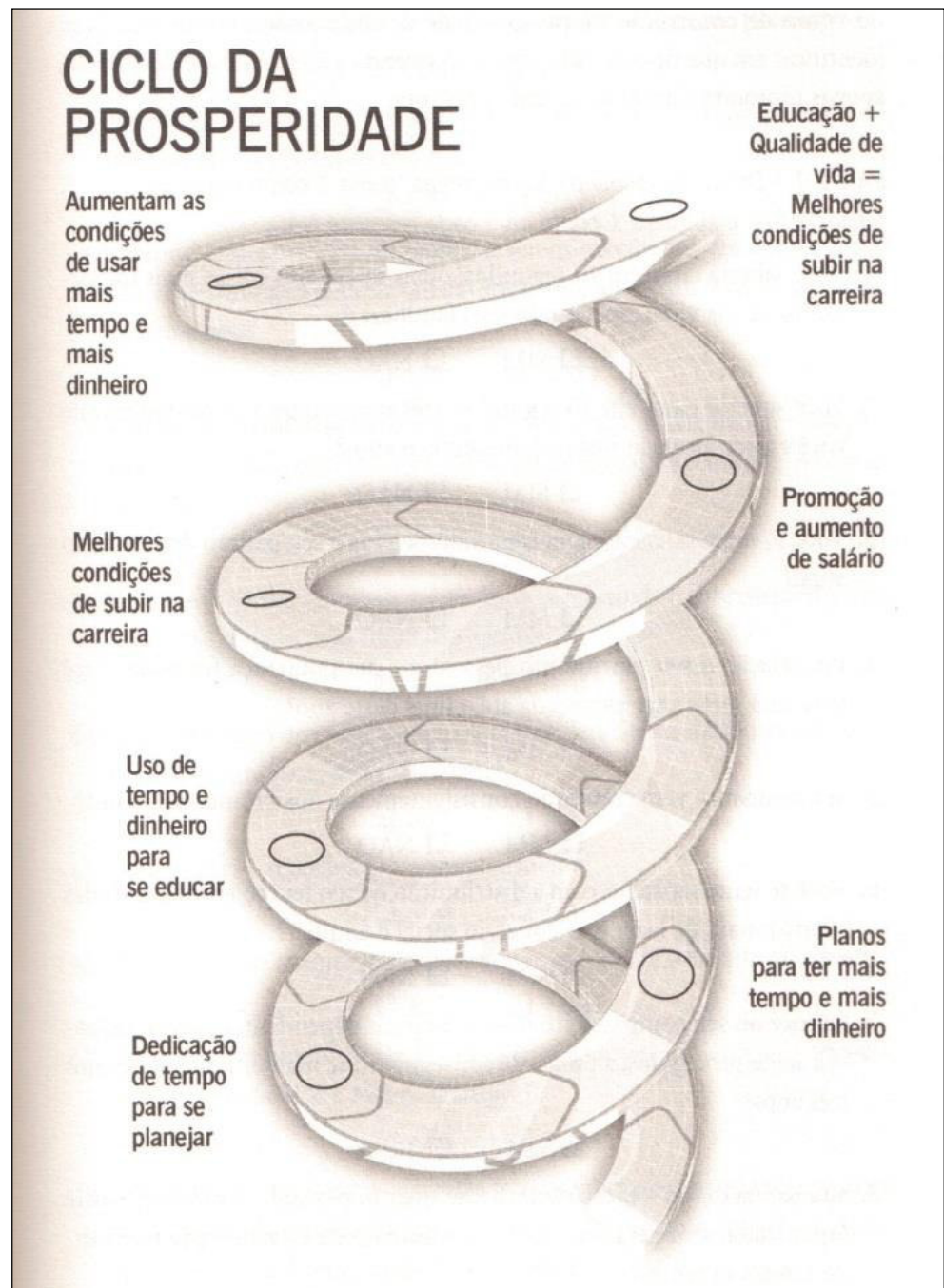
Enquanto muitos parecem estagnados ou afundando cada vez mais, outros parecem evoluir continuamente. Os dois cenários são extremamente comuns quando observamos as pessoas em seus aspectos de tempo e dinheiro. Esses dois extremos são o que chamamos de Ciclos Pessoais, que são formas que escolhemos para viver, conduzir nossas escolhas e obter os resultados pessoais.

Geralmente, entendemos por ciclo tudo aquilo que nos traz uma noção de repetição, algo que se completa após determinadas etapas, dando início a um novo ciclo após a conclusão do anterior. [...]

Na nossa definição, queremos que você imagine que uma pessoa cuja vida esteja em evolução – ou seja, prosperando em suas diversas áreas pessoais – completará cada ciclo de sua vida em um patamar mais elevado do que aquele em que estava quando o iniciou. Uma pessoa em decadência financeira, profissional ou de saúde completará cada ciclo em um patamar mais baixo. É como se, em vez de completar um trajeto circular, essa pessoa estivesse percorrendo uma espiral em sua vida. (CERBASI & BARBOSA, 2014, p. 20)

Os autores explicam a ideia dos espirais de ascendência (Ciclo da Prosperidade), de descendência (Ciclo da Frustração) e uma situação intermediária (Ciclo de Sobrevivência), da seguinte forma:

**Figura 1 – Ciclo da Prosperidade**



Fonte: CERBASI (2014, p. 31)

À espiral ascendente, que vai para cima, chamaremos de Ciclo da Prosperidade, que é justamente o que ilustra a vida das pessoas que tem resultados, que conseguem ter prosperidade financeira, tempo de forma sustentável para fazer as coisas realmente importantes e para seus relacionamentos. Seus ciclos de vida formam literalmente uma espiral ascendente, porque quem a vive está sempre evoluindo, sem parar no ponto e estacionar. A cada ano, a pessoa avança para níveis superiores. (CERBASI & BARBOSA, 2014, p. 21)

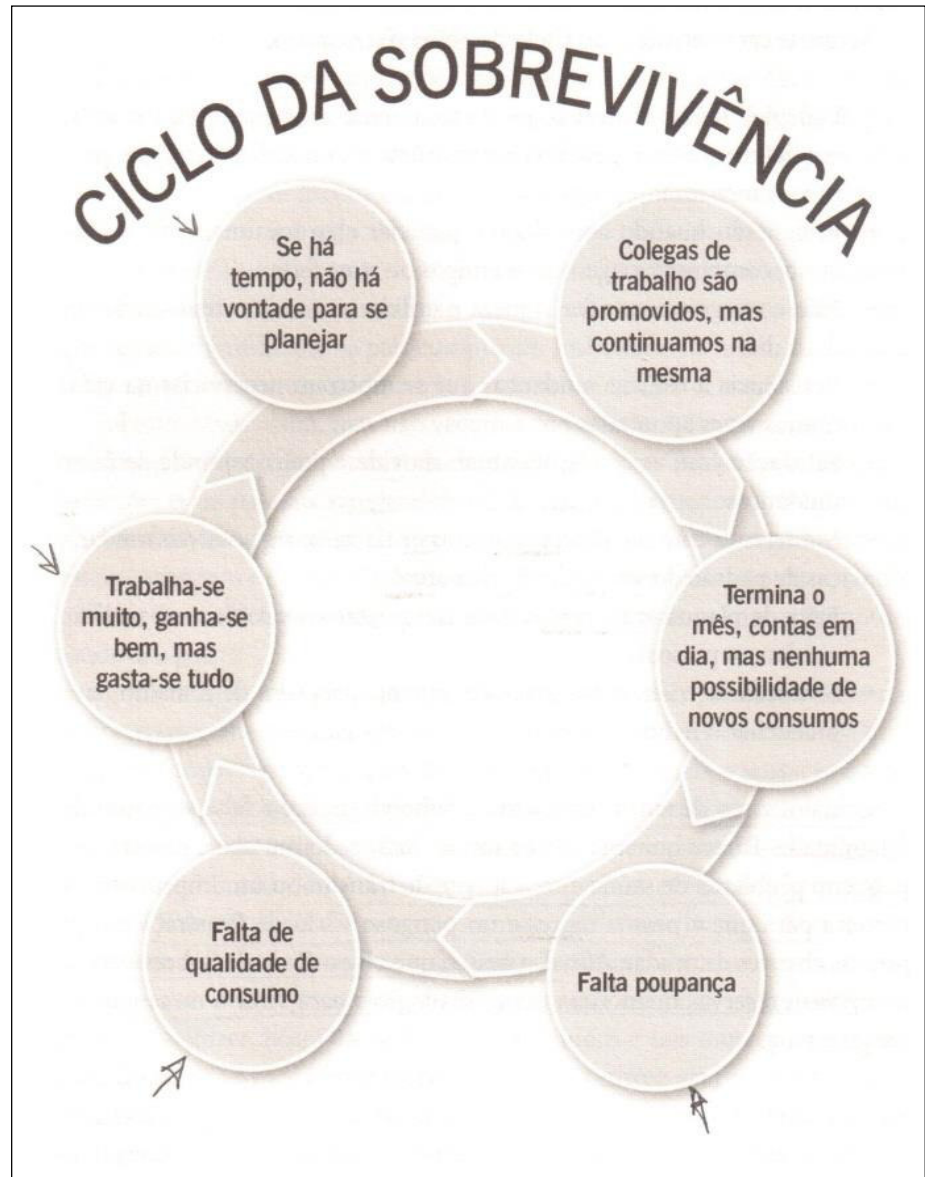
**Figura 2- Ciclo da Frustração**



Fonte: CERBASI (2014, p. 25)

À espiral descendente, que caminha no sentido oposto, chamaremos de Ciclo da Frustração. Representa as pessoas que vivem reclamando, a quem falta tempo para tudo, cujos compromissos se acumulam, cujo dinheiro acaba antes do fim do mês, que não conseguem poupar nem dedicar momentos importantes para si próprias. Quando as más escolhas resultam em problemas, como comprometimento da saúde, estagnação na carreira enquanto os gastos da família crescem, aumento do peso e afastamento dos amigos, identifica-se claramente uma espiral descendente, pois as pessoas que vivem assim se sentem decaindo, a cada ano que passa, os problemas aumentam. (CERBASI & BARBOSA, 2014, p. 21)

**Figura 3 - Ciclo da Sobrevivência**



Fonte: CERBASI (2014, p. 28)

Entre as espirais, podemos identificar uma situação intermediária, a das pessoas que vivem uma rotina que jamais muda. Afirmam que não tem problemas, mas também não conseguem realizar sonhos. Entra ano e sai ano, estão sempre na mesma vidinha. Orgulham-se de ter as contas em dia, mas não fazem poupança. Quando perguntadas sobre como está a vida, a resposta costuma ser “Vai indo...”. Podemos afirmar que essas pessoas têm nas espirais de suas vidas a variável altura, que as faria mudar de patamar de tempos em tempos. Como elas mantêm-se sempre no mesmo nível, denominamos essa situação de Ciclo da Sobrevivência. É uma situação estática e repetitiva, um equilíbrio não produtor. [...] Sua vida consiste simplesmente em sobreviver, num eterno e burocrático acordar-comer-trabalhar-dormir. [...] A pessoa literalmente não sai do lugar, mas tem um trabalho enorme para manter sua vida na atual situação, muitas vezes por falta de organização pessoal. Ou melhor, por falta de tempo para se organizar. (CERBASI & BARBOSA, 2014, p. 21)

Para os autores, “um fator pertinente aos ciclos é que eles são os verdadeiros consumidores de três recursos básicos: nossa energia, nosso tempo e nosso dinheiro”

(CERBASI & BARBOSA, 2014, p. 21). Sendo que em cada ciclo há uma utilização específica, e que, conseqüentemente, geram resultados diferentes.

No Ciclo da Prosperidade, esse consumo gera uma propulsão para gerar mais energia, dinheiro e tempo. No Ciclo da Frustração, essa trindade é consumida, mas com efeito contrário, apenas dispersando esses recursos – tudo o que fica é cansaço, estresse e desânimo. No Ciclo da Sobrevivência, o desperdício ou o mau uso dos recursos simplesmente não gera resultados, pois o esforço e a iniciativa para mudar são pequenos.

[...] a diferença está na maneira de usar nossos recursos, isto é, no método aplicado na utilização das três propriedades que movem nossa vida. (CERBASI & BARBOSA, 2014, p. 22)

O que vai identificar em qual ciclo uma pessoa se encontra – PROSPERIDADE, SOBREVIVÊNCIA OU FRUSTRAÇÃO – é a ênfase dada na utilização de cada uma das três forças – ENERGIA, TEMPO E DINHEIRO – que cada um impõe nos seus afazeres do dia a dia, e das escolhas feitas ou não, tanto as colocadas em prática ou quanto as não praticadas, e a forma que entendem e sentem cada decisão tomada e suas respectivas conseqüências. Pois, parafraseando o filósofo francês, Jean Paul Sartre, “mesmo quando se escolhe não escolher, isso já é uma escolha”.

### 2.6.3 Atingindo a independência financeira – por Gustavo Cerbasi

A segunda parte da fórmula da abundância financeira determina que se deve reinvestir os retornos para obter retornos compostos até atingir uma massa crítica de capital investido que crie a renda anual que se deseja para vida.

Já foi falado anteriormente sobre independência financeira, sob a ótica de outro autor, agora, falar-se-á segundo a visão de Gustavo Cerbasi, sendo que as duas não divergem muito.

Para ele, pessoas diferentes têm diferentes entendimentos de independência financeira. E cada uma atingirá a sua independência financeira quando, através de diversos investimentos, acumular uma **massa crítica** de capital que, **investida em ambiente seguro** à taxa de retorno de, por exemplo, 8% ao ano, forneça recursos suficientes para que suas **necessidades de segurança sejam atendidas para sempre** sem precisar trabalhar novamente (a não ser que queira).

Desde que retire somente a **renda** de seu investimento, essa riqueza jamais terminará. Quem conseguir, daqui a algum tempo, retirar uma renda que seja suficiente para pagar todo o seu gasto mensal com segurança, poderá considerar-se **financeiramente independente**.

O autor faz ainda algumas distinções, como entre salário e renda. Onde **renda** é entendida como a remuneração recebida pelos investimentos. É aquilo que é gerado com segurança pelo patrimônio próprio de cada um. A ideia da independência financeira trata de uma renda infinita. E **salário**, como sendo uma espécie de indenização pelo tempo em que se abriu mão de projetos pessoais e familiares, dedicando-se ao trabalho e visando ter renda no futuro. E **massa crítica**, enquanto o volume de recursos necessários para se ter em uma aplicação segura, e que gere sobre esses recursos, de forma que a renda gerada seja suficiente para cobrir todos os gastos mensais com segurança.

### 3 METODOLOGIA

O presente trabalho utilizou como procedimento a pesquisa de campo, pois houve uma observação dos fatos tal como ocorrem em instituições de microcrédito que concedem crédito a microempreendedores em São Luís-MA. Por não haver isolamento e nem o controle das variáveis, objetivou-se perceber e estudar as relações estabelecidas.

A pesquisa quanto aos objetivos será descritiva, pois os fatos foram observados, registrados, analisados, classificados e interpretados, sem interferência do pesquisador, através do uso de técnicas padronizadas de coleta de dados (questionário e observação sistemática).

A pesquisa quanto à forma de abordagem foi quantitativa, pois traduziu em números as opiniões e informações classificadas e analisadas, utilizando-se de técnicas estatísticas.

A metodologia utilizada quanto aos estudos foi a transversal, pois se descreve os indivíduos de uma população com relação às suas características pessoais e suas histórias de exposição a fatores causais suspeitos.

Quanto ao método utilizado para sistematizar e executar a pesquisa, foi utilizado o bibliográfico, e a pesquisa de campo foi feita com os funcionários e/ou colaboradores do CrediAmigo, do Banco do Nordeste, ONG que oferece microcréditos orientados a micro e pequenos empreendedores; e CEAPE – Centro de Apoio ao Pequeno Empreendedor.

Quanto à instrumentalização da pesquisa, os dados foram coletados *in loco*, com a utilização de questionários aplicados junto aos funcionários e/ou colaboradores das instituições estudadas. E como a quantidade total foi em torno de 45(quarenta) pessoas, dentre supervisor/coordenadores/agentes de créditos, sendo que 37(trinta e sete) responderam, ou seja, 82% (noventa e dois por cento), pois os demais estavam de férias, foi possível abranger o contingente em quase sua totalidade.

Foram aplicados questionários com base em uma pesquisa bibliográfica feita anteriormente dentre as publicações existentes, onde há maior evidência de três autores, os principais estudados para o presente trabalho, a saber, Gustavo Cerbasi, talvez o mais conhecido, autor com mais de dez livros, todos sobre finanças pessoais, sendo que uma de suas obras – *Casais inteligentes enriquecem juntos* – já serviu de base para um filme e suas duas continuações.



O outro autor é Reinaldo Domingos que tem mais de 28 livros publicados sobre educação financeira, dentre livros de desenvolvimento pessoal, didáticos e paradidáticos. É o idealizador da Metodologia DSOP, que consiste em um programa de educação financeira.

E mais recentemente nesse meio está a jornalista Patrícia Lages com três livros publicados sobre o tema de finanças pessoais, porém, mais voltados para as necessidades do público feminino.

Os demais autores lidos e pesquisados, que constam nas referências deste trabalho, tem em média apenas uma obra, e por isso não são citados aqui.

Quanto aos recursos necessários para execução da coleta, foi necessária a utilização de computador, impressora, questionários impressos, veículo para condução até os locais das visitas *in loco*, para aplicação dos questionários.

Foram observados através dos questionários, os Perfis Financeiros segundo classificação de Reinaldo Domingos e Gustavo Cerbasi, e os Ciclos Pessoais conforme análise de Gustavo Cerbasi e Christian Barbosa.

### 3.1 CREDIAMIGO – BANCO DO NORDESTE – BNB

O Crediamigo é um programa oriundo de um banco comercial, e pode ser considerado uma exceção, conforme afirmação de Cristina Tauaf Ribeiro “com exceção da experiência do Banco do Nordeste, com o Programa Crediamigo, a participação dos bancos comerciais no microcrédito ainda é incipiente no Brasil”. E isso ocorre porque “o programa Crediamigo, do Banco do Nordeste (estatal federal), é uma divisão independente, que opera com recursos oriundos de organismos internacionais e do próprio banco.” (RIBEIRO & CARVALHO, 2006).

O Banco do Nordeste, através desse programa, “obteve a melhor atuação na destinação dos recursos ao público-alvo do programa, devido à sua metodologia enquadrar-se nos princípios do microcrédito.” (RIBEIRO & CARVALHO, 2006)

“A experiência do BNB é notável, por ter sido o primeiro banco comercial brasileiro a adotar a tecnologia de microcrédito e criar uma divisão especializada, atingido escala significativa na região em que atua.” (RIBEIRO & CARVALHO, 2006)

O Crediamigo é o maior Programa de Microcrédito Produtivo Orientado da América do Sul, que facilita o acesso ao crédito a milhares de empreendedores pertencentes aos

setores informal ou formal da economia (microempresas, enquadradas como Microempreendedor Individual, Empresário Individual, Autônomo ou Sociedade Empresária).

O Crediamigo faz parte do Crescer – Programa Nacional de Microcrédito do Governo Federal – uma das estratégias do Plano Brasil Sem Miséria para estimular a inclusão produtiva da população extremamente pobre.

O Programa atua de maneira rápida e sem burocracia na concessão de créditos em grupo solidário ou individual. Grupo solidário consiste na união voluntária e espontânea de pessoas interessadas em obter o crédito, assumindo a responsabilidade conjunta no pagamento das prestações. A metodologia do aval solidário consolidou o Crediamigo como o maior programa de microcrédito do país, possibilitando o acesso ao crédito a empreendedores que não tinham acesso ao sistema financeiro.

Associado ao crédito, o Crediamigo oferece aos empreendedores acompanhamento e orientação para melhor aplicação do recurso, a fim de integrá-los de maneira competitiva ao mercado. Além disso, o Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste abre conta corrente para seus clientes, sem cobrar taxa de abertura e manutenção de conta, com o objetivo de facilitar o recebimento e movimentação do crédito.

Outras informações:

- Os documentos necessários para o cadastro de um o cliente do Crediamigo são: CPF, Documento de Identificação com foto e Comprovante de Residência atual.
- O atendimento ao cliente do Crediamigo é personalizado, feito no próprio local do empreendimento;
- O empréstimo é liberado de uma só vez em no máximo sete dias úteis após a solicitação;
- Os valores iniciais variam de R\$ 100,00 a 6.000,00, de acordo com o produto, a necessidade e o porte do negócio;
- Os empréstimos podem ser renovados e evoluir até R\$ 15.000,00, dependendo do produto, da capacidade de pagamento e da estrutura do negócio, permanecendo esse valor como endividamento máximo do cliente.

O Crediamigo tem como público alvo pessoas que trabalham por conta própria, empreendedores individuais ou reunidos em grupos solidários que atuam nos setores informal

ou formal da economia. O Crediamigo também facilita o acesso ao crédito às pessoas de perfil empreendedor que tenham interesse em iniciar uma atividade produtiva, através dos bancos comunitários.

As iniciativas podem ser agrupadas, conforme o setor em que os clientes atuam:

- Indústria: marcenarias, sapatarias, carpintarias, artesanatos, alfaiatarias, gráficas, padarias, produções de alimentos, etc.;
- Comércio: ambulantes, vendedores em geral, mercadinhos, papelarias, armarinhos, bazares, farmácias, armazéns, restaurantes, lanchonetes, feirantes, pequenos lojistas, açougueiros, vendedores de cosméticos etc. Os clientes que atuam no setor de comércio formam a maioria dentro da carteira do Crediamigo;
- Serviços: salões de beleza, oficinas mecânicas, borracharias, etc.

O Crediamigo teve sua atuação iniciada em 17 de novembro de 2003, quando o Banco do Nordeste firmou parceria com o Instituto Nordeste Cidadania, com o objetivo de operacionalizar o programa de microcrédito Crediamigo, tendo em vista o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado (PNMPO) do Governo Federal.

O Instituto é uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP), fundada em 1993 durante a Campanha Nacional de Combate à Fome, à Miséria e pela Vida, por iniciativa de funcionários do Banco do Nordeste.

Atualmente, o Instituto Nordeste Cidadania operacionaliza o Crediamigo em toda a área de atuação do Banco do Nordeste, dispendo de mais de 4.000 colaboradores, dentre Coordenadores, Administrativos, Assessores de Crédito, Recursos Humanos e Técnicos.

De acordo com o termo de parceria, a OSCIP é responsável pela execução do Crediamigo, conforme plano de trabalho aprovado pelo Banco do Nordeste, zelando pela qualidade e eficiência das ações e serviços prestados, e pela gestão administrativa do pessoal, sua contratação e pagamento.

Na operacionalização do Programa adota-se a metodologia de microcrédito produtivo orientado, que consiste no atendimento, por pessoas treinadas, aos empreendedores formais ou informais, com o fim de efetuar o levantamento sócio-econômico para definição das necessidades de crédito; no relacionamento direto dos assessores com os empreendedores, no

próprio local de trabalho; e na prestação de serviços de orientação sobre o planejamento do negócio.

O Banco do Nordeste atua em primeiro piso, acompanhando, supervisionando e fiscalizando o cumprimento do termo de parceria, e proporcionando o apoio necessário a OSCIP para que o objeto do termo de parceria seja alcançado em toda a sua extensão. O Banco mantém, sob sua responsabilidade, o deferimento das propostas de crédito que lhes são encaminhadas e a liberação das parcelas concedidas aos beneficiários.

Quanto aos produtos ofertados, o Crediamigo oferece linhas de crédito especialmente desenvolvidas para os microempreendedores, de acordo com as suas possibilidades e necessidades. O portfólio de produtos tem opções de crédito para capital de giro, empréstimos para investimentos em capitais fixos (aquisição de móveis, utensílios, máquinas e equipamentos, reformas de instalações físicas etc.), além do seguro vida.

Como principais vantagens, o Crediamigo apresenta:

- Abertura de conta corrente;
- Créditos escalonados e crescentes;
- Juros baixos;
- Atendimento personalizado no local de trabalho do cliente;
- Orientação empresarial.

Como o Crediamigo é uma instituição com mais de 20 anos de atuação no mercado, e por isso com boa credibilidade, pode garantir a qualidade dos produtos e serviços oferecidos a seus clientes, e dispõe de um sistema de monitoração de agências que zela pelo bom andamento do programa. Além disso, é realizada, anualmente, auditoria externa que analisa a contabilidade e a operacionalização do Programa.

Quadro 1 – CREDIAMIGO

PRODUTO	O QUE É	VALORES	TAXAS	PRAZO	CONDIÇÕES	GARANTIA
Giro Solidário	Recursos para aquisição de matéria prima/mercadorias e pequenos equipamentos	Empréstimos de R\$ 2.100,00 a R\$ 15.000,00 para grupos solidários	Taxa efetiva de juros de 2,00% ao mês + TAC (Taxa de Abertura de Crédito) de 3% sobre o valor liberado	Prazo de 4 a 12 meses  Pagamentos fixos e mensais		Garantia: grupo solidário de 3 a 10 pessoas, que se constituem em avalistas uma das outras, ou seja, avalistas solidários.
GiroInveste	Recursos para capital de giro (aquisição de matéria-prima ou mercadorias) ou investimento fixo (aquisição de móveis, utensílios, máquinas e equipamentos; reformas de móveis, máquinas e equipamentos; reformas e assistência técnica de instalações físicas; ou aquisição de veículos automotores e motocicletas)		Taxa efetiva de juros de 2,00% ao mês + TAC (Taxa de Abertura de Crédito) de 3% sobre o valor liberado	Prazo de até 24 meses sem carência  Pagamentos fixos e mensais	O cliente precisa ter um negócio próprio já estabelecido há 6 meses, com funcionamento regular e conhecimento da sua atividade	Garantia: Coobrigado
Investimento Fixo	Recursos destinados para investimento fixo, podendo admitir até 35% do crédito para capital de giro associado	Empréstimos de R\$ 300,00 até R\$ 8.000,00	Taxa de juros de 2,00% ao mês + TAC (Taxa de Abertura de Crédito) de até 3% sobre o valor liberado	Prazo de até 24 meses  Pagamentos fixos e mensais	O cliente precisa ter um negócio próprio estabelecido no mínimo há 6 meses, com funcionamento regular e conhecimento da sua atividade	Garantia: Coobrigado

Giro Popular Solidário	Recursos para aquisição de matéria prima/mercadorias e pequenos equipamentos	Empréstimos de R\$ 100,00 até R\$ 2.000,00	Taxa de juros de 1,70% ao mês + TAC (Taxa de Abertura de Crédito) de até 3% sobre o valor liberado	Prazo de 4 a 12 meses Pagamentos fixos e mensais	Admite-se que até 20% dos integrantes do grupo solidário estejam iniciando atividades produtivas. Os demais deverão ter, no mínimo, 06 meses de atividade em funcionamento	Garantia: grupo solidário de 3 a 10 pessoas, que se constituem em avalistas uma das outras, ou seja, avalistas solidários
Crediamigo Comunidade	Crédito para capital de giro produtivo, melhoria da infraestrutura do local do empreendimento ou moradia e aquisição de pequenas ferramentas	Empréstimos de R\$ 100,00 até R\$ 1.000,00	Taxa de juros de 1,20% ao mês + TAC (Taxa de Abertura de Crédito) de 3% sobre o valor liberado	Prazo de 4 a 12 meses Pagamentos fixos e mensais	Admite-se que até 20% dos integrantes do Banco da Comunidade estejam iniciando atividades produtivas	Garantia: grupo solidário de 11 a 30 pessoas, que se constituem em avalistas uma das outras, ou seja, avalistas solidários
<b>OUTROS PRODUTOS</b>	<b>CARACTERÍSTICAS</b>					
Seguro Vida Crediamigo	O Seguro Vida Crediamigo traz tranquilidade e segurança para você e sua família. Ele garante o pagamento de indenização ao(s) beneficiário(s) do seguro, no caso de falecimento do segurado		Prêmio no valor de R\$ 25,00, pago em parcela única	Capital Segurado: R\$ 3.000,00 / Auxílio Funeral: R\$ 840,00 / Cesta Básica: R\$ 840,00		Participação em quatro sorteios mensais de R\$ 1.500,00 cada
Orientação Empresarial e Ambiental	O assessor de crédito oferece noções básicas aos clientes sobre vendas, qualidade, planejamento, crédito, controles financeiros e meio ambiente, com o apoio de cartilhas que abordam esses temas. O cliente recebe uma cartilha no momento do desembolso do crédito. Adicionalmente os temas são discutidos durante eventos de promoção realizados pelo assessor de crédito					
Conta Corrente	Isenta de tarifas de abertura e manutenção de conta corrente, com movimentação por meio do Cartão de Débito Crediamigo Visa Electron, o qual permite a realização de saques nos terminais de autoatendimento do Banco do Nordeste e rede compartilhada, e compras por débito em conta nos estabelecimentos credenciados na Rede Visa Electron					
Seguro Prestamista	Garante a quitação da(s) operação(ões) de crédito de titularidade do segurado, no caso da sua morte, propiciando tranquilidade à sua família e estabilidade financeira aos seus coobrigados					

Fonte: <https://www.bnb.gov.br/produtos>

Em 2005, a auditoria foi realizada pela empresa Trevisan Auditores Independentes, que emitiu parecer afirmando que as demonstrações financeiras do programa “representam adequadamente, em todos os aspectos relevantes, a posição patrimonial e financeira do Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste – Crediamigo – em 31 de dezembro de 2005, o resultado de suas operações, as origens e aplicações de seus recursos e os seus investimentos acumulados correspondentes aos exercícios findos naquela data (...)”.

A auditoria abrangeu a confiança na qualidade da administração e no desempenho do Programa, na atuação dos assessores de crédito, dos assessores coordenadores e na credibilidade das informações disponíveis, não deixando de lado a confiança na credibilidade da carteira. Foram avaliados os aspectos contábeis e operacionais da carteira de empréstimos, considerando a exatidão dos relatórios gerados pelo administrador, a obediência à política de crédito adotada, a adoção de práticas de reprogramação de pagamentos ou refinanciamento de operações em atraso.

Essa auditoria foi realizada com base em um termo de referência aprovado pelo Banco Mundial. A equipe de auditores visitou uma amostra de 20 agências do Crediamigo, distribuídas em todos os estados da região Nordeste, incluindo Espírito Santo e Minas Gerais, aplicando testes detalhados junto a 66 operações, o que resultou em 221 clientes.

Com base nas amostras selecionadas e testadas, o relatório da empresa de auditoria indicou que: 1) a carteira, da forma que é informada pela instituição financeira, é consistente; 2) existem provisões suficientes para possíveis perdas nas operações de microcrédito; 3) a administração e o pessoal contatado nesse trabalho demonstrou estarem capacitados para exercer suas funções, bem como os recursos e sistemas são adequados para efetuar o monitoramento e cobrar os empréstimos.

A auditoria verificou também as atividades do assessor de crédito no campo, entrevistou gestores e analisou documentos relativos ao processo de concessão e acompanhamento dos empréstimos do Programa, visando avaliar os aspectos contábeis e operacionais da carteira de empréstimos.

Segundo a pesquisa, o Programa ocupa mais de 60% do mercado de microcrédito.

Outro grande trabalho, que atesta a credibilidade do Crediamigo, foi desenvolvido pelo chefe do Centro de Políticas Sociais do Instituto Brasileiro de economia da Fundação Getúlio Vargas (IBRE/FGV), professor Marcelo Neri.

O estudo descreve e analisa quantitativamente a atuação do Programa Crediamigo. Marcelo Neri garante que o Crediamigo é o grande responsável pelo sucesso do microcrédito na Região Nordeste, cujas taxas de crescimento são superiores às brasileiras.

O Crediamigo tem uma vasta rede de atendimento. Está presente em mais de 1.900 municípios da área de atuação do Banco do Nordeste (que inclui toda a região Nordeste, o norte de Minas Gerais e o norte do Espírito Santo). O Programa conta com mais de 1 milhão e 700 clientes ativos que têm a sua disposição uma estrutura de 419 unidades de atendimento.

No Estado do Maranhão, está presente em quinze municípios, a saber: Açailândia, Bacabal, Balsas, Barra do Corda, Caxias, Chapadinha, Codó, Imperatriz, Pedreiras, Pinheiro, Porto Franco, Presidente Dutra, Santa Inês, São Luís (capital do Estado), e Zé Doca. Sendo que na capital conta ainda com cinco postos de atendimento.

### 3.2 CEAPE – CENTRO DE APOIO AO PEQUENO EMPREENDEDOR

O CEAPE – Centro de Apoio ao Pequeno Empreendedor – teve seu embrião da primeira iniciativa de microcrédito no Brasil, em 1973, no Projeto UNO (União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações), em Recife, Capital do Estado do Pernambuco, que não prosperou, mas deixou sementes. “Até a primeira metade da década de 1990, existiam apenas duas instituições de destaque atuando no setor de microcrédito: a FENAPE (Federação Nacional dos Pequenos Empreendedores), responsável pela rede CEAPE...” (RIBEIRO & CARVALHO, 2006).

O CEAPE, no Maranhão, tem o início da sua história no dia 3 de março de 1989, quando surge a Associação para o Desenvolvimento da Mulher na Economia Informal – ADIM – Instituição pioneira no Maranhão no segmento de Microcrédito, em uma pequena sala cedida pela Associação Comercial do Estado.

Inicialmente, eram atendidas apenas mulheres com filhos menores e com pequenos negócios informais. Posteriormente, a ADIM se torna Ceape/MA – Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos do Estado do Maranhão, atendendo todos os empreendedores, homens e mulheres. O Ceape-MA fazia parte de uma rede chamada Ceape/Nacional afiliada a *Acción Internacional*, presente inicialmente em 11 estados do Brasil por iniciativa da *Acción Internacional* e do Fundo das Nações Unidas para a Infância (UNICEF). O Ceape do Maranhão



foi o segundo a ser criado, e foi adquirindo grande participação e importância dentro do Sistema de Microcrédito.

Iniciando suas atividades e dedicando-se ao desenvolvimento socioeconômico de pequenos empreendimentos, seu objetivo, desde o início, sempre foi proporcionar ao cliente não apenas crédito, mas dar orientação ao pequeno empreendedor através do Microcrédito Produtivo e Orientado e da Educação Financeira como forma de desenvolvimento.<sup>9</sup>

#### A História do Microcrédito

Ultimamente é cada vez mais frequente ouvirmos falar de microcrédito. Além de ocupar um crescente espaço na mídia, o termo microcrédito vem sendo incorporado por diversos segmentos políticos, econômicos e sociais. No entanto, essa popularização vem sendo acompanhada em alguns casos de uma perda de conteúdo, sendo frequente o uso de microcrédito como sinônimo de crédito de baixo valor e/ou crédito para pessoas de baixa renda. O conceito original de microcrédito é mais preciso, definindo o microcrédito como um crédito de pequeno valor concedido a micro e pequenos empreendedores (majoritariamente de baixa renda) para ser utilizado de forma produtiva a seus empreendimentos. Além dessas características, o microcrédito diferencia-se do crédito convencional por:

- Não ser concedido apenas por instituições financeiras convencionais, mas também por cooperativas, associações, organizações Não-Governamentais (ONGs) e instituições especializadas em microcrédito, como, no caso brasileiro, as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM's) e as Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP's) de microcrédito;
- Adotar metodologias específicas, diferentes das práticas bancárias tradicionais, na análise, liberação, acompanhamento e cobrança de créditos;
- Utilizar formas de garantia alternativas (como aval solidário), que prescindem da apresentação de garantias reais, eliminando com isso um dos principais obstáculos para o acesso ao crédito dos microempreendedores.

O microcrédito é um instrumento eficaz na promoção e consolidação das atividades locais, uma nova maneira de fazer crescer-las, promovendo sua inserção no setor formal da economia e ampliando as atividades dos microempreendedores para novos mercados. Por meio

---

<sup>9</sup> [http://www.ceapema.org.br/Page.aspx?PAG\\_ID=3](http://www.ceapema.org.br/Page.aspx?PAG_ID=3)

do microcrédito é possível ampliar a capilaridade da oferta de crédito, tanto nos bairros mais carentes quanto na área rural.

Os Clientes do CEAPE-MA são, em sua maioria, pessoas de baixa renda que já possuem um negócio por conta própria, geralmente em suas casas, e que não possuem garantias reais, dificultando assim seus acessos aos meios convencionais de créditos.

Eles atuam na produção (alimentos, vestuário, móveis, calçados, artigos de limpeza, cerâmica, bijuterias, bordados, couros, etc.), no comércio (comestíveis, armarinhos, confecções, sapatos, tecidos, utilidades domésticas etc.) e no setor de serviços (reforma de móveis, reparos domésticos, conserto de carros, salão de beleza, fotografia etc.)

O êxito do programa reside numa metodologia bem definida, que privilegia a visão estratégica de longo prazo, a identificação precisa das necessidades dos clientes, um corpo técnico comprometido e profissionalizado e uma política de crédito sem paternalismos.

**Quadro 2 – CEAPE**

MODALIDADE DE CRÉDITO	VALORES	DISCRIMINAÇÃO DA LINHA DE CRÉDITO
CEAPE INDIVIDUAL	De R\$ 2.000,00 a R\$ 20.000,00	é uma linha de crédito direcionada para empreendedores individuais que possuem avalistas.
CEAPE GRUPO	De R\$ 1.000,00 a R\$ 20.000,00	é uma linha de crédito indicado para empreendedores organizados em grupos, sob a garantia do aval solidário.
CEAPE MASTER	De R\$ 2.000,00 a R\$ 20.000,00	é uma linha de crédito indicado para empreendedores com empresas formalizadas ou empreendedores individuais com CNPJ há mais de 01 ano de atuação no mercado.
CEAPE ESTILO	De R\$ 2.000,00 a R\$ 10.000,00	é uma linha de crédito indicada para os empreendedores que algum dia já foram clientes do CEAPE.
CEAPE EXTRA	De R\$ 2.000,00 a R\$ 10.000,00	é uma linha de crédito individual, sem avalistas, indicada para empreendedores que possuem, além da atividade econômica, outra fonte de renda ou benefício renumerado e formalizado (ativo ou aposentado).
CEAPE FIXO	De R\$ 2.000,00 a R\$ 50.000,00	é uma linha de crédito indicada para empreendedores que desejam adquirir equipamentos, máquinas e ferramentas para o fortalecimento de sua atividade econômica.
CEAPE INDIVIDUAL PLUS	De R\$ 2.000,00 a R\$ 20.000,00	é uma linha de crédito indicada para empreendedores que já são clientes do Ceape. Esse produto apresenta o diferencial de não precisar de avalistas.
CEAPE REFORMA	De R\$ 2.000,00 a R\$ 20.000,00	é uma linha de crédito destinada a empreendedores que desejam melhorar as condições físicas do seu empreendimento ou residência.

Fonte: [http://www.ceapema.org.br/Page.aspx?PAG\\_ID=20](http://www.ceapema.org.br/Page.aspx?PAG_ID=20)

## 4 ANÁLISE DE RESULTADOS

A presente pesquisa foi aplicada em duas instituições de concessão de microcrédito produtivo orientado, existentes em praticamente todo o território do brasileiro.

O Crediamigo<sup>10</sup> é o maior Programa de Microcrédito Produtivo Orientado da América do Sul, que facilita o acesso ao crédito a milhares de empreendedores pertencentes aos setores informal ou formal da economia (microempresas, enquadradas como Microempreendedor Individual, Empresário Individual, Autônomo ou Sociedade Empresária).

O Crediamigo faz parte do Crescer – Programa Nacional de Microcrédito do Governo Federal – uma das estratégias do Plano Brasil Sem Miséria para estimular a inclusão produtiva da população extremamente pobre.

O Programa atua de maneira rápida e sem burocracia na concessão de créditos em grupo solidário ou individual. Grupo solidário consiste na união voluntária e espontânea de pessoas interessadas em obter o crédito, assumindo a responsabilidade conjunta no pagamento das prestações. A metodologia do aval solidário consolidou o Crediamigo como o maior programa de microcrédito do país, possibilitando o acesso ao crédito a empreendedores que não tinham acesso ao sistema financeiro.

Associado ao crédito, o Crediamigo oferece aos empreendedores acompanhamento e orientação para melhor aplicação do recurso, a fim de integrá-los de maneira competitiva ao mercado. Além disso, o Programa de Microcrédito do Banco do Nordeste abre conta corrente para seus clientes, sem cobrar taxa de abertura e manutenção de conta, com o objetivo de facilitar o recebimento e movimentação do crédito.

E o CEAPE – Centro de Apoio ao Pequeno Empreendedor, que desde o início de suas atividades dedica-se ao desenvolvimento socioeconômico de pequenos empreendimentos, seu objetivo, desde o início, sempre foi proporcionar ao cliente não apenas crédito, mas dar orientação ao pequeno empreendedor através do Microcrédito Produtivo e Orientado e da Educação Financeira como forma de desenvolvimento.

Assim, foram aplicados questionários às pessoas que trabalham diretamente com a concessão de crédito a esses micro e pequenos empreendedores, clientes das instituições de microcrédito orientado, objeto desta pesquisa, o que inclui supervisores, coordenadores e os

---

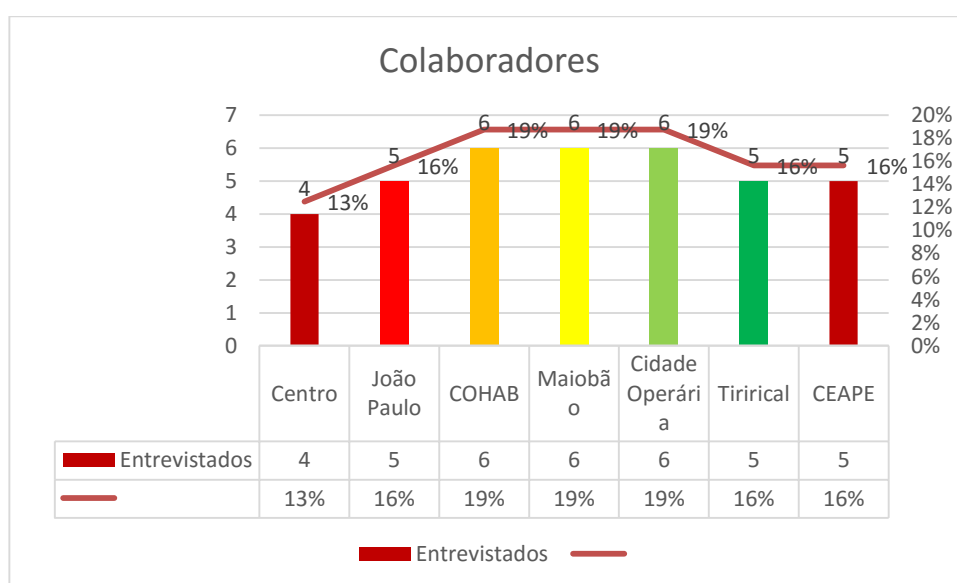
<sup>10</sup> Informações obtidas do site <http://www.bnb.gov.br/crediamigo> em 31/08/2016.

agentes/assessores de crédito que fazem as visitas nos empreendimentos, aplicam as pesquisas de levantamento sócio econômico, para verificação da viabilidade econômica financeira do empreendimento, e que posteriormente, levam tais propostas ao comitê de crédito, para avaliação final sobre a concessão ou não do crédito.

A presente pesquisa restringiu sua área de abrangência à Ilha de São Luís, que no CrediAmigo conta com seis postos de atendimento em bairros na região metropolitana de São Luís, no Estado do Maranhão, no Brasil, pois abrange além da capital, São Luís, mais uma cidade próxima chamada Paço do Lumiar; e mais um no centro da cidade de São Luís do CEAPE.

Assim, no total há 45 pessoas, sendo que 37 participaram da pesquisa, o que corresponde a aproximadamente 82% do total, e que estão distribuídas conforme tabela abaixo:

**Gráfico 1 – Colaboradores**



A instituição concede crédito a micro e pequenos empreendedores, formais ou informais. Após cadastro, e visita, pelos agentes de crédito aos empreendimentos, para levantamento da situação sócio econômica de cada empreendimento/empreendedor.

A forma de garantia utilizada, na grande maioria das concessões de crédito é o aval solidário, quando cada pessoa do grupo age como avalista dos demais integrantes. Os créditos são fornecidos a grupos compostos de 3 a 10 empreendedores, ou ainda na modalidade Comunidade, quando o crédito é concedido a grupos de 11 a 30 pessoas.

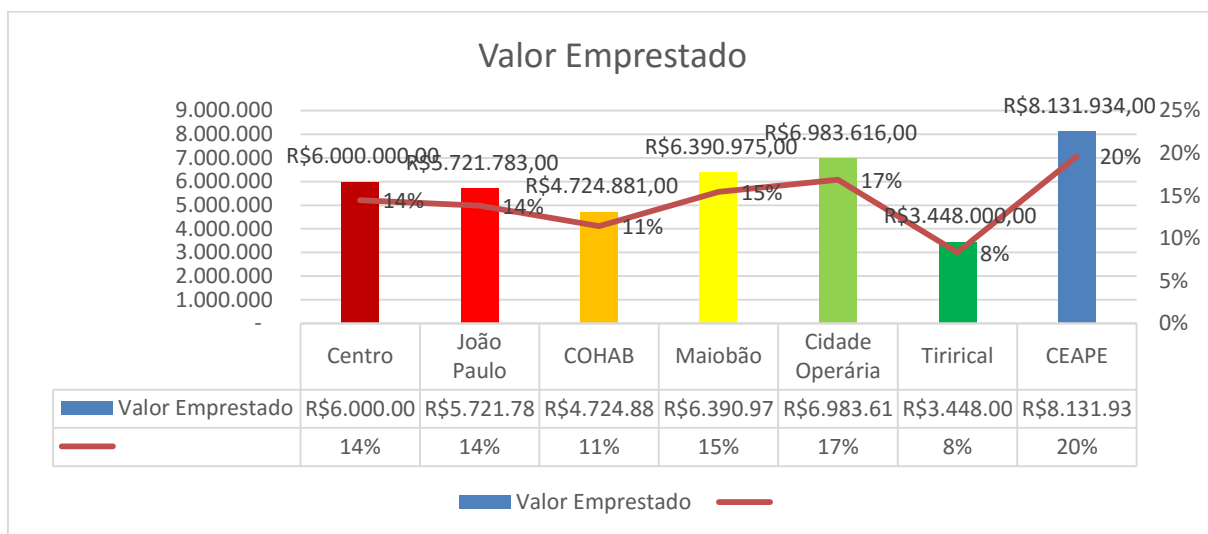
Formando assim uma carteira ativa de 19.805 (dezenove mil e oitocentos e cinco) clientes, distribuída com 21% dos clientes no Maiobão, 19% na Cidade Operária, 17% no Centro, 15% no João Paulo e 14% nas unidades da Cohab e Tirirical.

Gráfico 2 – Clientes Ativos



Para esse contingente de clientes, a Instituição distribuiu recursos da ordem de R\$33.269.255,00 (trinta e três milhões, duzentos e sessenta e nove mil, duzentos e cinquenta e cinco reais) para o fomento de suas atividades de micro e pequeno porte. Sendo que em primeiro lugar em volume de dinheiro concedido ficou a unidade da Cidade Operária com 21%, seguida pelo Maiobão com 19%, Centro com 18%, João Paulo com 17%, Cohab com 14% e Tirirical com 10% dos créditos concedidos. Essas informações podem ser melhor observadas na tabela abaixo.

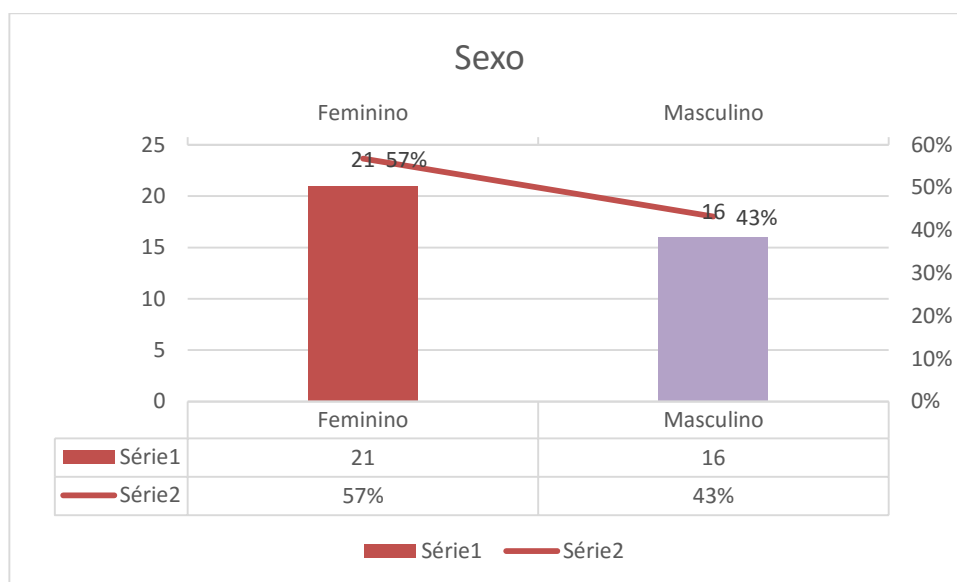
Gráfico 3 – Empréstimos Concedidos



Quanto à pesquisa realizada junto aos agentes de crédito, responsáveis pela concessão de crédito aos clientes dessa Instituição, observou-se o que segue.

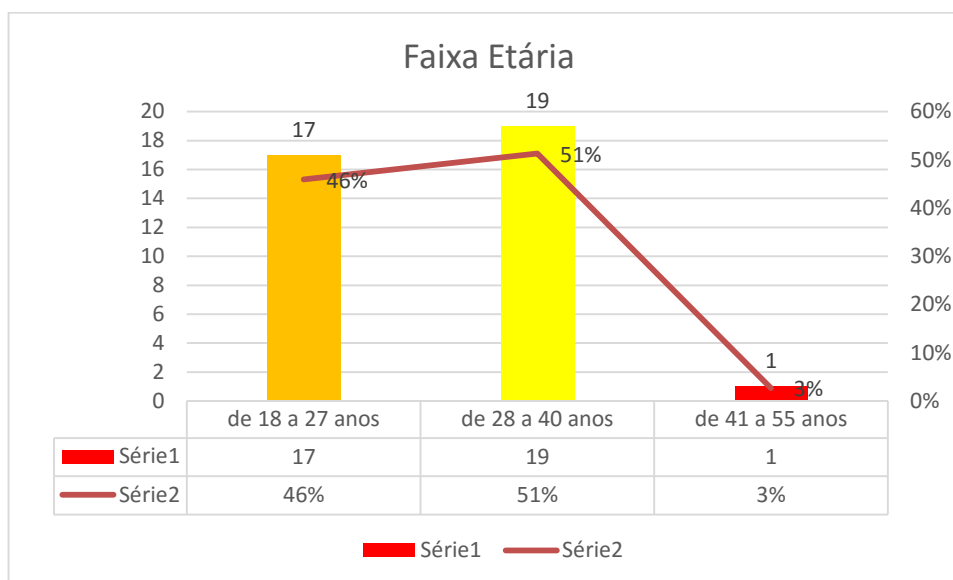
Quanto ao sexo dos agentes de crédito, observou-se que são 20 mulheres, o que corresponde a 63%, e 12 homens o que corresponde a um percentual de 38%.

Gráfico 4 – Sexo



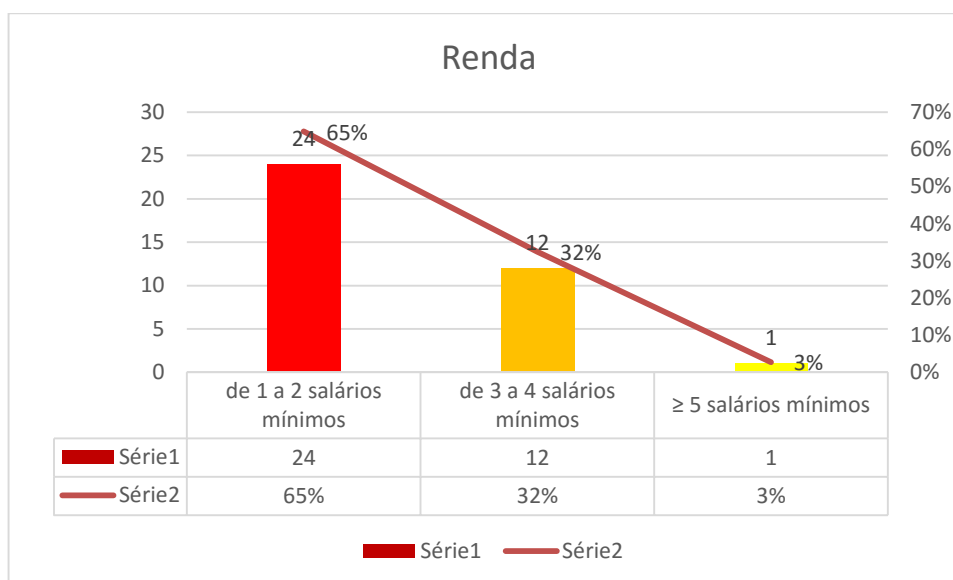
Quanto à idade, predomina o intervalo entre 28 a 40 anos, com 56%, seguido do intervalo entre 18 e 27 anos, com 41%, tendo apenas uma pessoa 3%, com idade entre 41 e 55 anos. O que retrata o perfil jovem dos agentes de crédito, até mesmo por se tratar de uma atividade que requer uma certa aptidão física e disposição, para as inúmeras visitas que são realizadas, em lugares muitas vezes sem boas condições de acessibilidade.

Gráfico 5 – Faixa Etária



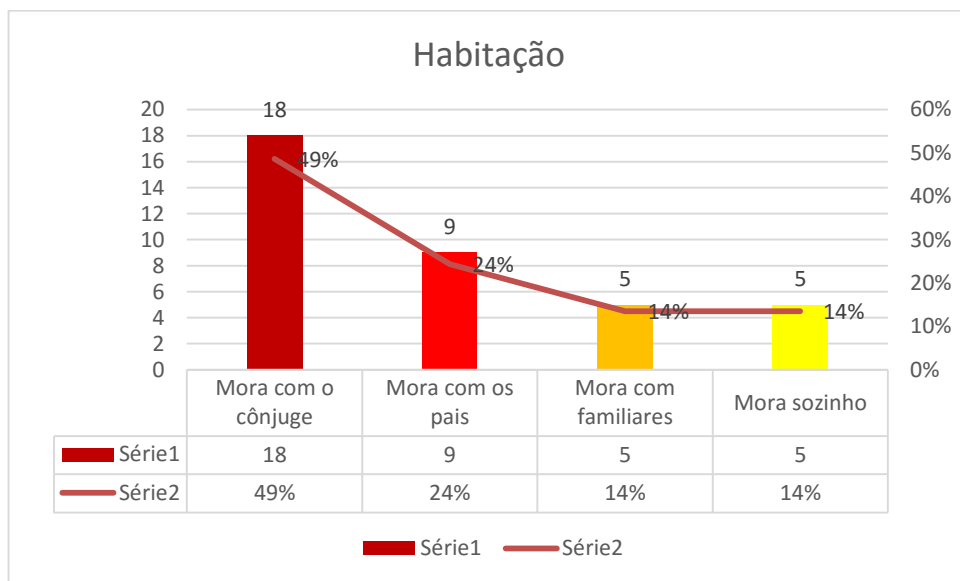
A renda que prevalece está entre um a dois salários mínimos para vinte entrevistados, o que corresponde a 63%, seguida por onze pessoas com renda entre três a quatro salários, ou seja, 34%, e apenas uma pessoa com renda igual ou maior de cinco salários mínimos, equivalente a 3% do total.

Gráfico 6 – Renda



Quanto à forma de moradia, constatou-se que 17 pessoas, ou seja, 53% moram com o cônjuge. Sete entrevistados, ou seja 22%, moram com os pais, sendo que desses, dois são os pais que moram com eles, ou seja, eles se sustentam e ainda sustentam os pais. E quatro pessoas, o equivalente a 13% moram com parentes/familiares e outras quatro pessoas, 13%, moram sozinhas.

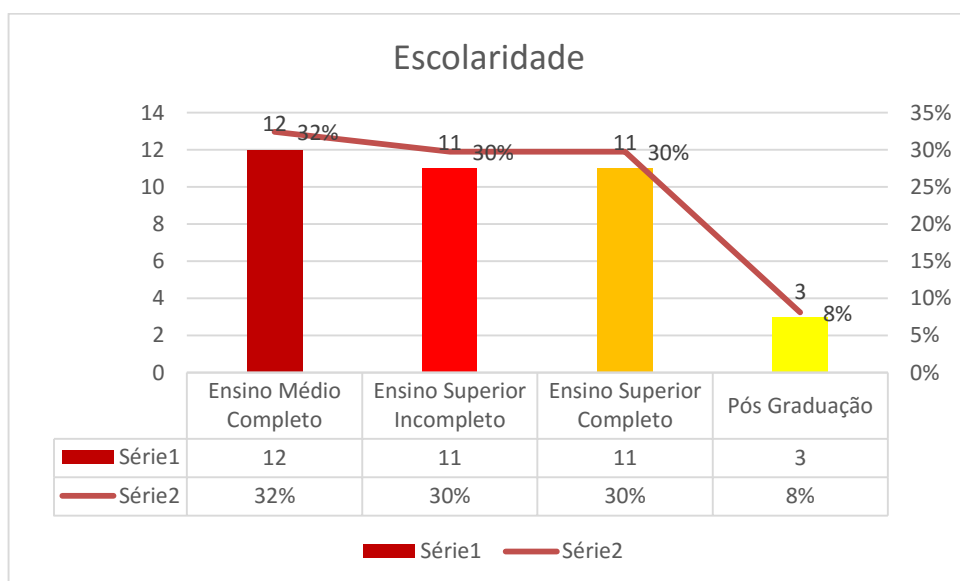
Gráfico 7 – Habitação



Quanto ao grau de escolaridades dos entrevistados, constatou-se que o percentual de pessoas com apenas o nível médio concluído e com o nível superior completo é o mesmo, ou seja, 11 pessoas, o equivalente a 34%. Sendo que ainda 6 pessoas, 19%, estão cursando o ensino superior, e outras 3 pessoas, 9% tem pós graduação completa.

Dentre os que tem apenas nível médio, uma pessoa possui o curso de técnico em Administração.

Gráfico 8 – Escolaridade



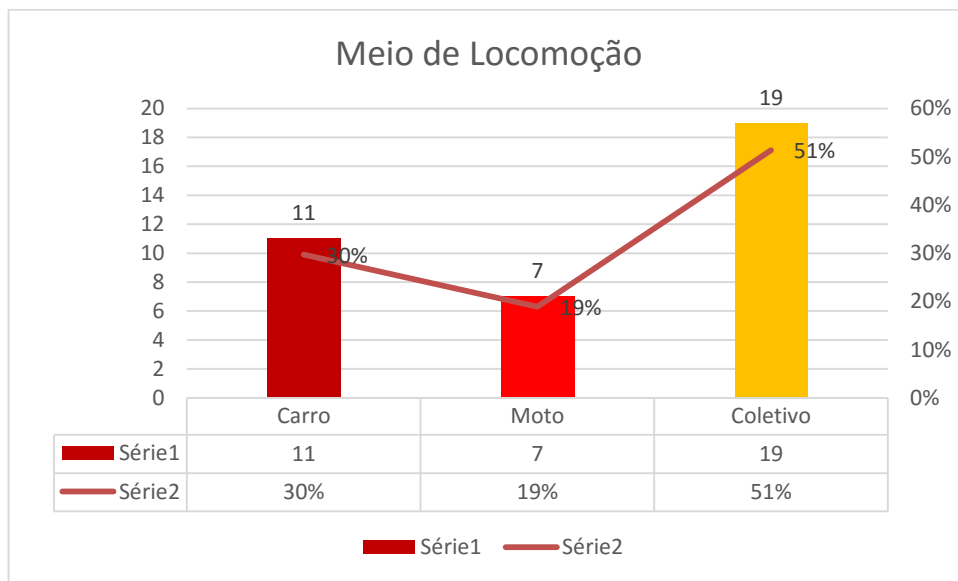
Dentre os cursos de graduação escolhidos, três escolheram Administração, sendo que duas já concluíram e uma ainda está cursando. Duas pessoas estão cursando Ciências Contábeis, sendo que uma já é formada e tem Pós Graduação em Auditoria e Controladoria.



Uma está cursando Direito. Duas pessoas optaram por Economia, sendo que uma já concluiu e outra está em fase de conclusão, faltando apenas monografia. Uma pessoa está no segundo período de Engenharia Civil. Uma pessoa está com o curso de Farmácia trancado. Uma das pessoas que já é formada, tem pós graduação em Gestão de Pessoas. Outra está no segundo período da graduação em Gestão de Recursos Humanos. Uma pessoa é formada em Gestão Empresarial e está na segunda graduação em Direito. Outra pessoa é pós-graduada em Psicopedagogia. Uma é formada em Gestão de Recursos Humanos e está na segunda graduação em Direito, no 6º período. Uma é formada em Secretariado Executivo. E duas estão cursando Serviço Social.

Ou seja, o nível de instrução formal não é baixo, são pessoas que tem acesso a informações e ao conhecimento formal, através de cursos de terceiro grau, e/ou até mesmo pós graduação. E em sua grande maioria na área de Administração/Finanças, mas que isso não foi suficiente para garantir-lhes uma boa administração de suas finanças pessoais.

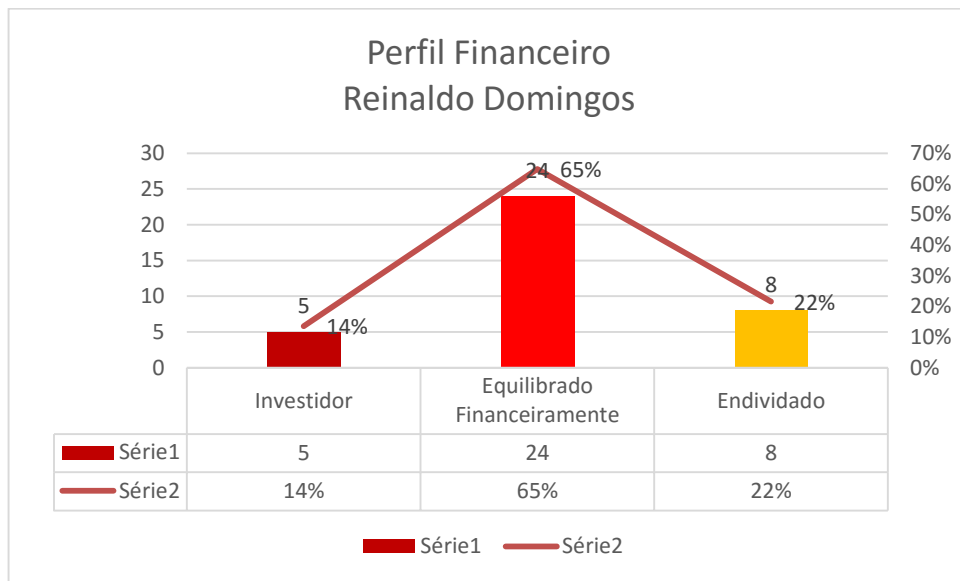
**Gráfico 9 – Meio de Locomoção**



Quanto ao meio de locomoção mais utilizado, o ônibus coletivo está em primeiro lugar com a utilização de 16 pessoas, ou seja, 50%. Sendo que 9 pessoas, 28%, tem como principal meio o carro, e outras 7 pessoas, 22% com moto.

Foram aplicados três questionários, visando diagnosticar o perfil financeiro de cada um dos colaboradores. Reinaldo Domingos (DOMINGOS, 2013) classifica os perfis em Investidor, Equilibrado Financeiramente e o Endividado.

Gráfico 10 – Perfil Financeiro segundo Reinaldo Domingos

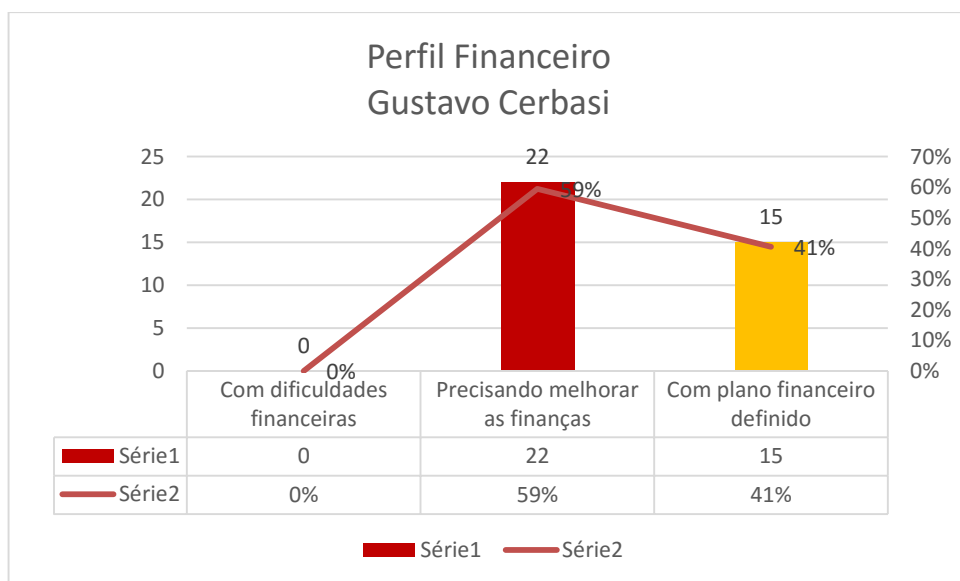


Dentre os entrevistados, 20 pessoas, 63% foram diagnosticados como tendo um perfil financeiro de Equilibrado Financeiramente; 8 pessoas, 25% como Endividados; e 4 pessoas, 13% como Investidor.

Tal resultado, não deixa de ser preocupante, pois revela que oito pessoas, ou seja, um quarto dos agentes tem problemas de relacionamento com o dinheiro, o que pode, inclusive de certa forma, repercutir na análise do crédito concedido.

No entanto, por outro lado, a grande maioria, 63% está pelo menos em Equilíbrio Financeiro.

Gráfico 11 – Perfil Financeiro segundo Gustavo Cerbasi



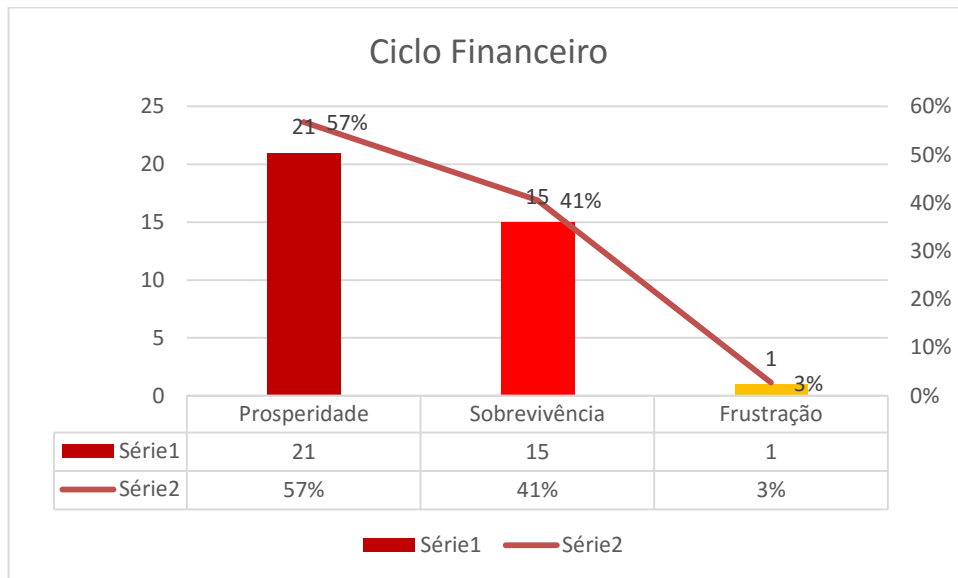
Com base na análise do perfil financeiro sugerido por Gustavo Cerbasi, felizmente, constatou-se que não há ninguém com sérias dificuldades financeiras.

Mas 20 pessoas, 63% estão precisando melhorar as suas finanças.

E 12 pessoas, 38% tem um plano financeiro definido ou a definir.

Esses bons resultados podem ser atribuídos às constantes capacitações e treinamentos que eles – agentes de crédito – recebem constantemente, exatamente para poderem passar esse conhecimento aos seus clientes. Colocando-os em constante contato com o processo de educação financeira.

**Gráfico 12 – Ciclo Financeiro**



Quanto ao diagnóstico de qual Ciclo Financeiro de Gustavo Cerbasi e Christian Barbosa, cada pessoa se encontra, percebeu-se que mais da metade dos colaboradores, 18 pessoas, 56% estão no Ciclo da Prosperidade; 13 pessoas, 41% estão em estado de apenas Sobrevivência; e apenas uma pessoa, 3% está em situação de Frustração.

## 5 CONCLUSÃO

Uma pessoa, com conhecimento em Finanças Pessoais tem mais ou menos possibilidade de endividar-se? O conhecimento em Finanças Pessoais reduz a possibilidade de se ter um alto grau de endividamento? Por que as pessoas se endividam? Por moda, costume, emoção? Razão ou Emoção? Desejo ou Necessidade? O que conduz uma pessoa ao consumismo? Utilização dos juros para ganhar/formar riqueza ou para perder/ficar pobre?

Essas e outras perguntas permearam a presente pesquisa. E a conclusão a que se chega, com base na bibliografia estudada e aqui comentada, e na aplicação de questionários, junto a pessoas que deveriam ter conhecimento na área, é que não é suficiente apenas ter/deter o conhecimento. Ser portador/detentor de diplomas de instrução formal que demonstram conhecimento ou de informações, necessariamente, não muda o comportamento das pessoas.

O que muda o comportamento é uma conscientização verdadeira, do que está acontecendo, e/ou do que pode acontecer, se ela continuar com o mesmo comportamento, do que a pessoa quer, e do que pode ser feito para que ela alcance seus objetivos. Tudo passando pelos valores de cada pessoa, para que ela possa priorizar o que é realmente importante para ela.

A sociedade hodierna tem preparado pessoas imediatistas, que querem/esperam tudo para ontem, que não tem a mínima paciência para planejar para médio prazo, quanto mais, para longo prazo. Argumentam logo, que nem sabem se estarão vivos amanhã, então tem pressa em gastar hoje, o que vão receber no mês.

E assim, não tem como haver planejamento financeiro, seja para guardar dinheiro para uma eventualidade, ou para uma aposentadoria. Falar em guardar dinheiro para realização de sonhos parece uma utopia para a grande maioria. E os poucos que se propõem a fazer isso, são considerados como loucos, por se privarem hoje de pequenas coisas, em prol de um futuro mais tranquilo.

O caminho é árduo, mas se for seguido com disciplina a colheita é certa e frutífera, não só para a própria pessoa que escolhe percorrer essa via, como para todos os que estiverem à sua volta.

Através da pesquisa de campo, dos questionários aplicados junto a pessoas, que pelo menos, teoricamente seriam para formar seus clientes de crédito orientado, percebeu-se que não basta saber/conhecer, é preciso aplicar o conhecimento.

O Brasil é um país que culturalmente se desperdiça muitos recursos, sejam humanos, materiais e naturais, sejam quais forem, o que faz com que se tenha uma visão equivocada do termo poupar/economizar, muitas vezes visto como sendo sinal de mesquinha.

Em tempos de transmutação de valores, quando o certo vira errado, e o errado vira o certo, tais comportamentos abrangem também o comportamento financeiro. Pois aqui o rico economiza e o pobre esbanja, seja por ignorância, seja por status.

As pessoas preocupam-se mais com a imagem que as outras pessoas possam ter delas, do que com o futuro dos seus filhos, e a possibilidade de lhes proporcionar uma vida após aposentadoria sem privações, desde que as escolhas certas sejam feitas hoje.

O que verdadeiramente pode mudar a situação é a continuidade de programas de disseminação de uma cultura de educação financeira, conforme foi citado no trabalho, de modo a abranger o maior número possível de cidadãos, pois foi visto que a mudança de comportamento gera benefícios para toda a sociedade, e não apenas para quem utiliza as ferramentas.

Praticamente, como último nível será o alcance da tão sonhada independência financeira, mas no caminho até lá, há inúmeros outros benefícios que são atingidos, e que tornam o percurso menos árido.

Com este estudo pode-se verificar que há uma intrínseca relação de interdependência entre finanças pessoais e independência financeira, e que a falta da prática dos conceitos de educação financeira na vida das pessoas, acarreta em sérios problemas, levando-as à inadimplência e ao endividamento.

Através da conceituação de termos como inadimplência, endividamento, finanças pessoais, e independência financeira, pode-se melhor analisar cada um, relacionando-os e demonstrando como eles estão interligados.

Foram demonstrados os perfis financeiros e os ciclos pessoais conforme o pensamento de Gustavo Cerbasi e Reinaldo Domingos, dentre os 37 (trinta e sete) entrevistados, onde ficou nítido que apesar de serem pessoas que deveriam deter noções mínimas de educação

financeira, muitas vezes, não possuem condições, nem o suficiente para gerirem suas próprias finanças, quanto mais, orientarem seus clientes, de modo a os sensibilizar, para uma mudança de atitude, frente ao dinheiro.

Foi observado que a principal incidência de perfil financeiro dentre os entrevistados foi o equilibrado financeiramente com 63%, seguido do endividado com 25%, e depois o Investidor com 13%. A priori poderia até ser considerado um resultado satisfatório, caso o público alvo da pesquisa fossem os consumidores finais, ou seja, fosse a grande maioria da população, mas é preciso lembrar que a pesquisa foi aplicada junto a formadores de opinião, a pessoas que tem a responsabilidade de disseminar técnicas e práticas de educação financeira, para que seus clientes saiam ou nem caiam na inadimplência e no endividamento, para que eles façam o uso correto do crédito que recebem, e assim fomentem cada vez mais a geração de riqueza e renda.

Mas infelizmente, até mesmo no meio de quem tem a responsabilidade por disseminar tais informações, encontrou-se um percentual baixíssimo do que seria o esperado, ou seja, apenas 13% tem o perfil de investidor que seria o mais indicado pra quem está na linha de frente, tratando com os pequenos empreendedores.

Disso, se pode inferir duas coisas, primeiro que nem sempre ter as informações necessárias é garantia de aplicá-las, mas que sem elas, a pessoa não tem nem a opção de fazer o mais adequado, pois desconhece o que lhe é mais favorável. E segundo, a necessidade de não só disseminar as informações, mas também investir em uma mudança de atitude das pessoas, uma mudança cultural, que só pode ser feita através de educação, neste caso, educação financeira.

Quanto ao estudo do ciclo pessoal, foi constatado que 41% estão na fase de sobrevivência, ou seja, tudo o que recebem já está comprometido, não sobra quase nada para investir. Enquanto 18% estão uma situação melhor no ciclo da prosperidade, onde o espiral ascende, oportunizando novas conquistas a cada um. E 3% dos entrevistados se enquadra no ciclo financeiro da frustração, que é a espiral descendente, que são as pessoas que vivem reclamando, que as despesas só se acumulam, o dinheiro acaba antes do fim do mês, e que não conseguem nem pagar seus compromissos, muito menos poupar.

## 6 RECOMENDAÇÕES

Como a questão das finanças pessoais está contida em um processo de educação financeira, e este não é cultural ainda no Brasil, sugere-se a implantação de políticas públicas de disseminação da informação ao maior contingente de pessoas possível.

Há também uma recomendação para que essa mudança cultural ocorra a longo prazo, através da implantação da Educação Financeira no ensino fundamental das escolas públicas municipais, a fim de cultivar um novo relacionamento das crianças e jovens com o dinheiro, de modo que ele seja visto como um meio para se atingir objetivos maiores, e não como um fim em si mesmo. Visando também diminuir a cultura consumista de hoje, e promover adultos conscientes em um consumo sustentável e solidário.

No Brasil já existem documentado estratégias de disseminação da Educação Financeira através do ENEF – Estratégia Nacional de Educação Financeira que foi instituída através do Decreto nº 7.397, de 22 de dezembro de 2010. E que tem como principais objetivos:

- Promover a educação financeira e previdenciária;
- Aumentar a capacidade do cidadão para realizar escolhas conscientes sobre a administração dos seus recursos; e
- Contribuir para a eficiência e a solidez dos mercados financeiros, de capitais, de seguros, de previdência e de capitalização.

Através da ENEF, surgiu um Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF) para definir planos, programas, ações e coordenar a execução da ENEF, composto por:

- Quatro órgãos reguladores do mercado financeiro – Banco Central (BC), Comissão de Valores Mobiliários (CVM), Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e Superintendência Nacional de Previdência Complementar (PREVIC);
- Quatro ministérios – Ministério da Educação (MEC), Ministério da Justiça (MJ), Ministério da Previdência Social (MPS) e Ministério da Fazenda (MF);
- Quatro representantes da Sociedade Civil, renovados a cada três anos – Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiros e de Capitais (ANBIMA), Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros (BM&BOVESPA), Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais (CNSEG) e Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN) até 31 de dezembro de 2014.

No entanto, apesar da CONEF ter firmado um convênio com a Associação de Educação Financeira do Brasil (AEF-BRASIL) para execução de algumas ações. Convênio este com duração válida até 30 de dezembro de 2016, podendo ainda ser renovado, juntamente com a possibilidade de trabalho com outras unidades e organizações da sociedade civil, não se tem visto seus frutos.

Assim, a principal recomendação que se faz é quanto a implantação efetiva de uma política de educação financeira nas escolas de ensino fundamental a fim de disseminar as informações e criar uma nova cultura em relação ao dinheiro e à sua utilização consciente.



## **BIBLIOGRAFIA**

BANCO CENTRAL. *Caderno de Educação Financeira*. Brasília: [s.n.], 2013.

BARONE, F. M. (2002). *Introdução ao Microcrédito*. Comunidade Solidária.

CERBASI, G. (2010). *Dinheiro: os segredos de quem tem - como conquistar e manter sua independência financeira*. São Paulo: Gente.

CERBASI, G., & BARBOSA, C. (2014). *Mais tempo, mais dinheiro. Estratégias para uma vida mais equilibrada*. Rio de Janeiro: Sextante.

DOMINGOS, R. (2013). *Sabedoria financeira: o milagre da multiplicação de seus recursos*. Rio de Janeiro: Thomas Nelson Brasil.

<https://www.dicio.com.br/dinheiro/>. (s.d.). Acesso em 07 de setembro de 2016, disponível em Dicio - dicionário on line de português.

MASAKAZU, H. (2007). *Administração financeira na prática: guia para educação financeira corporativa e gestão financeira pessoal*. São Paulo: Atlas.

NERI, M. (2008). *Microcrédito, o mistério nordestino e Grameen brasileiro: perfil e performance dos clientes do CrediAmigo*. Rio de Janeiro: FGV.

*Normas Legais*. (19 de Outubro de 2016). Fonte:

<http://www.normaslegais.com.br/trab/2noticia130110.htm>

RIBEIRO, C. T., & CARVALHO, C. E. (2006). *Do microcrédito às microfinanças: desempenho financeiro, dependência de subsídios e fontes de financiamento: uma contribuição à análise da experiência brasileira*. São Paulo: FAPESP; EDUC.

## APÊNDICE

### Dados do entrevistado

Nome: \_\_\_\_\_

Local de residência (Bairro): \_\_\_\_\_

Sexo:  masculino

feminino

Idade:  18 a 27 anos

28 a 40 anos

41 a 55 anos

$\geq$  55 anos

Renda:  de um a dois salários mínimos

de três a quatro salários mínimos

de cinco salários mínimos em diante

Celular:  possui, qual a marca e o modelo? \_\_\_\_\_

não possui

Mora:  com os pais

com parentes/familiares

com o/a cônjuge

sozinho

Meio de locomoção:

carro

moto

coletivo

Nível de Escolaridade:

Ensino Médio

Graduação em \_\_\_\_\_

Pós Graduação em \_\_\_\_\_

Questionário aplicado junto aos funcionários/colaboradores, para identificação do **PERFIL FINANCEIRO por Reinaldo Domingos** (DOMINGOS, 2013)

**1. O que você ganha por mês é suficiente para arcar com os seus gastos?**

- a) (  ) Consigo pagar as minhas contas e ainda guardo 10% dos meus ganhos;
- b) (  ) É suficiente, mas não sobra nada;
- c) (  ) Gasto todo o meu dinheiro e ainda uso o limite do cheque especial ou peço emprestado para parentes e amigos.

**2. Você tem conseguido pagar as suas despesas em dia e à vista?**

- a) (  ) Pago em dia, à vista e, em alguns casos, com bons descontos;
- b) (  ) Quase sempre, mas tenho que parcelar as compras de maior valor;
- c) (  ) Sempre parcelo os meus compromissos e utilizo linhas de crédito como cheque especial, cartão de crédito e crediário.

**3. Você realiza o seu orçamento financeiro mensalmente?**

- a) (  ) Faço periodicamente e comparo o roçado com o realizado;
- b) (  ) Somente registro o realizado, sem analisar os gastos;
- c) (  ) Não faço o meu orçamento financeiro.

**4. Você consegue fazer algum tipo de investimento?**

- a) (  ) Utilizo mais de 10% do meu ganho em linhas de investimento que variam de acordo com os meus sonhos;
- b) (  ) Quando sobra dinheiro, invisto normalmente na poupança;
- c) (  ) Nunca sobra dinheiro para esse tipo de ação.

**5. Como você planeja a sua aposentadoria?**

- a) (  ) Tenho planos alternativos de previdência privada para garantir a minha segurança financeira;
- b) (  ) Contribuo para a previdência social. Sei que preciso de reserva extra, mas não consigo poupar;
- c) (  ) Não contribuo para previdência social e nem para a privada.

**6. O que você entende sobre ser independente financeiramente?**

- a) (  ) Que posso trabalhar por prazer e não por necessidade;
- b) (  ) Que posso ter dinheiro para viver bem o dia a dia;
- c) (  ) Que posso curtir a vida intensamente e não pensar no futuro.

**7. Você sabe quais são os seus sonhos e objetivos de curto, médio e longo prazos?**

- a) (    ) Sei quais são, quanto custam e por quanto tempo terei que guardar dinheiro para realizá-los;
- b) (    ) Tenho muitos sonhos e sei quanto custam, mas não sei como realizá-los;
- c) (    ) Não tenho sonhos ou, se tenho, sempre acabo deixando-os para o futuro, porque não consigo guardar dinheiro para realizá-los.

**8. Se um imprevisto alterasse a sua situação financeira, qual seria a sua reação?**

- a) (    ) Faria um bom diagnóstico financeiro, registrando o que ganho e o que gasto, além dos meus investimentos e dívidas, se os tiver;
- b) (    ) Cortaria despesas e gastos desnecessários;
- c) (    ) Não saberia por onde começar e teria medo de encarar a minha verdadeira situação financeira.

**9. Se a partir de hoje você não recebesse mais seu ganho, por quanto tempo você conseguiria manter seu atual padrão de vida?**

- a) (    ) Conseguiria fazer tudo o que eu faço por cinco, dez ou mais anos;
- b) (    ) Manteria meu padrão de vida por, no máximo, quatro anos;
- c) (    ) Não conseguiria me manter nem por alguns meses.

**10. Quando você decide comprar um produto, qual é a sua atitude?**

- a) (    ) Planejo uma forma de investimento para comprar à vista e com desconto;
- b) (    ) Parcelo dentro do meu orçamento;
- c) (    ) Compro e depois me preocupo como vou pagar.

Resultados

Peso das respostas: a) 10; b) 5; c) zero

De 80 a 100: *Investidor*

De 50 a 75: *Equilibrado financeiramente*

De 00 a 45: *Endividado.*

Questionário aplicado junto aos funcionários/colaboradores, para identificação do **PERFIL FINANCEIRO por Gustavo Cerbasi** (CERBASI, 2010)

- 1. Qual das seguintes alternativas melhor define sua situação patrimonial?**
  - a) (     ) Possui algumas dívidas das quais não consegue se livrar ou raramente consegue alguma sobra de recursos ao final do mês.
  - b) (     ) Seu salário praticamente empata com o seus compromissos ou, com o pouco que sobra, você eventualmente troca de carro ou poupa.
  - c) (     ) Você tem um plano de investimentos e procura segui-lo objetivamente.
- 2. Como costuma ser sua decisão de compra de um bem de alto valor, como um carro ou uma casa?**
  - a) (     ) Normalmente troca de carro quando precisa de dinheiro, vendendo o seu à vista e comprando um novo através de financiamento.
  - b) (     ) Geralmente paga o máximo que pode na entrada e financia o restante.
  - c) (     ) Só compra à vista, quando tem poupança suficiente para isso.
- 3. Com quem você se orienta sobre alternativas de investimento?**
  - a) (     ) Procura o gerente de seu banco para que ele lhe proponha as melhores opções de investimento.
  - b) (     ) Procura seguir o conselho de amigos e parentes.
  - c) (     ) Consulta seções especializadas em jornais, revistas ou internet, ou segue recomendações de especialistas de mercado.
- 4. Como você costuma utilizar o limite do cheque especial?**
  - a) (     ) Você não tem cheque especial, ou possui cheque especial e o utiliza com frequência, praticamente todos os meses.
  - b) (     ) Utiliza o cheque especial esporadicamente.
  - c) (     ) Você possui limite do cheque especial, mas nunca o utiliza.
- 5. Para você, qual das seguintes alternativas melhor define o cartão de crédito?**
  - a) (     ) É uma solução para a falta de dinheiro ao final do mês.
  - b) (     ) É um péssimo instrumento financeiro, cujo uso arruína qualquer planejamento – em suma, seu uso deve ser evitado.
  - c) (     ) É um instrumento que, quando usado corretamente, facilita o planejamento financeiro.

**6. Como você faz suas compras de supermercado?**

- a) (      ) Vai ao supermercado sempre que sente falta de algo.
- b) (      ) Faz a “compra do mês”, deixando para pesquisar na prateleira tudo de que precisa de uma única vez, a cada três ou quatro semanas.
- c) (      ) Elabora uma lista de necessidades e procura comprar estritamente o que estava planejado, a cada duas ou três semanas.

**7. Se hoje você recebesse um prêmio de R\$ 100 mil, que destino lhe daria?**

- a) (      ) Pagaria dívidas.
- b) (      ) Satisfaria alguns desejos, adquiriria bens ou faria doações.
- c) (      ) O dinheiro seria quase totalmente investido.

**8. Se hoje você perdesse o emprego, durante quanto tempo sua poupança o sustentaria?**

- a) (      ) Menos de seis meses.
- b) (      ) De seis meses a um ano.
- c) (      ) Mais de um ano.

**9. Quais os seus planos de aposentadoria?**

- a) (      ) Ainda é cedo para pensar nisso.
- b) (      ) Você viverá da aposentadoria paga pelo governo e mais alguma ajuda dos filhos, além de se desfazer de alguns bens para poder se manter.
- c) (      ) Você tem um plano de previdência privada ou faz um plano próprio de investimentos.

**10. Você tem alguma fonte de renda alternativa a seu salário?**

- a) (      ) Não.
- b) (      ) Eventualmente você obtém ganhos através de trabalhos temporários ou de negociações com bens de valor (carros, imóveis etc.).
- c) (      ) Você tem mais de uma fonte de renda (aluguéis, atividades múltiplas, atuação como profissional autônomo etc.).

**11. Qual é o tipo de controle de gastos que você possui?**

- a) (      ) Você gasta enquanto o saldo no banco permite.
- b) (      ) Você procura manter algum tipo de disciplina com os gastos, controlando suas dívidas.
- c) (      ) Você tem uma planilha dos gastos do mês, que é periodicamente revisada.

**12. Como é o seu comportamento de compras em geral?**

- a) (        ) Quando precisa de algo, compra na primeira loja que encontra.
- b) (        ) Você é fiel a determinadas lojas e costuma fazer suas compras sempre nos mesmos estabelecimentos.
- c) (        ) Você pesquisa preços em grande parte de suas compras, através de anúncios, telefonemas ou visitas a diversos estabelecimentos.

#### PONTUAÇÃO:

Atribua, para cada resposta:

A, um ponto;

B, dois pontos;

C, três pontos.

#### RESULTADOS DO TESTE

**12 a 17 pontos:** você é bastante descuidado em relação ao dinheiro e, em razão disso, provavelmente tem problemas financeiros com frequência. Se alguns dos seus hábitos em relação ao dinheiro não forem mudados, você poderá ter sérias dificuldades no futuro.

**18 a 29 pontos:** você tem consciência da importância de dar atenção ao planejamento financeiro e, provavelmente, não costuma ter problemas financeiros. Entretanto, ainda precisa melhorar alguns dos seus hábitos para que essa consciência se transforme em riqueza no longo prazo. O planejamento financeiro deve fazer parte de sua vida para que o seu futuro financeiro esteja garantido.

**30 a 36 pontos:** Parabéns! Você está no caminho certo para ter um futuro financeiramente seguro e estável. Se ainda não possui um plano de independência financeira claramente definido, não terá dificuldades em implementá-lo logo.

Questionário aplicado junto aos funcionários/colaboradores, para identificação do **CICLO FINANCEIRO** por Gustavo Cerbasi e Christian Barbosa (CERBASI & BARBOSA, Mais tempo, mais dinheiro. Estratégias para uma vida mais equilibrada, 2014)

### **Em qual Ciclo você se encontra?**

As perguntas a seguir foram formuladas visando auxiliar na identificação do ritmo de construção de prosperidade de cada pessoa ou família. Para identificar em que tipo de ciclo você está vivendo e a intensidade desse ciclo, apenas responda sim ou não a cada pergunta.

PARTE 1 – Enquanto responde às perguntas, some 1 ponto para cada resposta SIM e subtraí 1 ponto para cada resposta NÃO.

1. Você saberia citar, em 10 segundos, quais são as três coisas mais importantes de sua vida, excetuando seus familiares?  
 SIM  NÃO
2. Você saberia citar, em 10 segundos, três metas muito importantes que você espera alcançar nos próximos cinco anos?  
 SIM  NÃO
3. Você se sente satisfeito com o seu estilo de vida e seu padrão de consumo atual?  
 SIM  NÃO
4. Em relação ao seu patrimônio pessoal ou a sua poupança formada, você tem uma meta a ser alcançada até o final deste ano?  
 SIM  NÃO
5. Sua poupança vem crescendo consistentemente nos últimos dois anos?  
 SIM  NÃO
6. Você se sente satisfeito com a distribuição de seu tempo entre atividades profissionais, de lazer e de convívio social e familiar?  
 SIM  NÃO
7. Se você ou o seu companheiro morrer hoje, os dependentes estarão razoavelmente protegidos, a ponto de conseguirem se manter por pelo menos três anos?  
 SIM  NÃO
8. Sua rotina diária – tanto de trabalho quanto pessoal – é razoavelmente organizada, sem gerar em você o sentimento de estar sempre realizando tarefas urgentes?  
 SIM  NÃO



9. Você tem facilidade em eliminar de sua rotina atividades pouco relevantes para você e que lhe tomem tempo, como frequentar reuniões e eventos indesejados e ler e-mails sem conteúdo realmente produtivo?
- SIM  NÃO
10. Você saberia dizer com razoável precisão quais são seus compromissos e tarefas para os próximos três dias?
- SIM  NÃO
11. Quando cria uma lista de tarefas a serem executadas em determinado dia, você consegue realizar satisfatoriamente ao mesmo 90% do que estava planejado?
- SIM  NÃO
12. Você se sente confortável ao tomar decisões extremamente relevantes em sua vida, como contratar um plano de saúde ou selecionar a escola de seu filho?
- SIM  NÃO
13. Você gosta de sua atividade profissional a ponto de frequentemente sentir-se apaixonado pelo resultado daquilo que faz?
- SIM  NÃO
14. Suas condições de saúde podem ser consideradas equivalentes ou acima da média para pessoa da sua idade?
- SIM  NÃO
15. Você pratica exercícios físicos regularmente?
- SIM  NÃO
16. Você consegue manter uma dieta que possa ser considerada saudável?
- SIM  NÃO
17. Você sabe em quanto tempo poderá se aposentar? (Caso já seja aposentado, responda SIM a essa pergunta)
- SIM  NÃO
18. Você está convicto de que, quando se aposentar, poderá manter seu atual padrão de vida sem depender de filhos ou da ajuda de amigos? Se já for aposentado, você tem um padrão de vida que o satisfaz?
- SIM  NÃO
19. Suas contas a pagar costumam estar sempre em dia?
- SIM  NÃO

**20.** Sua formação profissional e educacional é suficiente para as atividades que pretende desempenhar nos próximos dois anos?

SIM  NÃO

TOTAL DE PONTOS DA PARTE 1: \_\_\_\_\_ (A)

PARTE 2 – Enquanto responde às perguntas, o procedimento é o inverso do da Parte 1: some 1 ponto para cada resposta NÃO e subtraia 1 ponto para cada resposta SIM.

**21.** Você costuma sentir inveja das conquistas de conhecidos, como uma promoção, um carro novo ou uma interessante viagem de férias?

SIM  NÃO

**22.** Você se sente uma pessoa com falta de sorte?

SIM  NÃO

**23.** Você se irrita quando um plano que lhe interessa muito não dá certo, como a necessidade de adiar férias já programadas, a ponto de descontar sua revolta em pessoas queridas?

SIM  NÃO

**24.** É frequente o sentimento de que é insuficiente o tempo que você dedica a si mesmo, a seu relacionamento ou a seus filhos?

SIM  NÃO

**25.** Você culpa a correria do dia a dia e do trabalho pelo fato de ainda não ter conquistado objetivos muito importantes para você?

SIM  NÃO

**26.** Você se sente triste nas noites de domingo, ou desmotivado na segunda-feira de manhã?

SIM  NÃO

**27.** Você apresenta sintomas frequentes de estresse?

SIM  NÃO

**28.** Suas dívidas vêm crescendo nos últimos meses, a ponto de preocupá-lo?

SIM  NÃO

**29.** Se alguma pessoa em quem você confia lhe aponta uma importante necessidade de mudança pessoal, você se sente resistente a mudar seus hábitos?

SIM  NÃO

**30.** Quando está em casa ou em outra situação longe do trabalho, você se sente um peixe fora d'água, nervoso por não estar em atividade produtiva?

SIM  NÃO

TOTAL DE PONTOS DA PARTE 2: \_\_\_\_\_ (B)

Agora some os totais de pontos obtidos na PARTE 1 e na PARTE 2.

SUA PONTUAÇÃO PESSOAL = (A) + (B) = \_\_\_\_\_ pontos

Veja, na tabela a seguir, qual tipo de ciclo corresponde a sua situação pessoal, de acordo com o total de pontos obtido acima.

TOTAL DE PONTOS	SEU CICLO PESSOAL
De +11 a +30	<p style="text-align: center;"><b>CICLO DA PROSPERIDADE</b></p> <p>Quanto mais próximo de +30 for o seu resultado, maior é sua capacidade de prosperar na vida. Não se acomode, busque a excelência, pois a recompensa vale o esforço.</p>
De -10 a +10	<p style="text-align: center;"><b>CICLO DA SOBREVIVÊNCIA</b></p> <p>Nessa situação, você tem duas missões: administrar os aspectos de risco, para não despençar para o Ciclo da Frustração, e começar a agir para começar a dar produtividade a sua vida. Afinal, sua tendência atual é de apenas se consolidar onde está.</p>
De -30 a -11	<p style="text-align: center;"><b>CICLO DA FRUSTRAÇÃO</b></p> <p>Quanto mais próximo de -30 for seu resultado, maior é sua necessidade de parar tudo, se organizar e mudar as regras de seu jogo. Se não fizer isso, estará colocando em risco cada vez maior aquilo que ainda não perdeu na vida.</p>