

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA**

**CLEUSA MARLI GOLLO BITENCOURT**

**FINANÇAS PESSOAIS *VERSUS* FINANÇAS EMPRESARIAIS**

**Porto Alegre**

**2004**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA**

**CLEUSA MARLI GOLLO BITENCOURT**

**FINANÇAS PESSOAIS *VERSUS* FINANÇAS EMPRESARIAIS**

**Orientador: Prof. Dr. Stéfano Florissi**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia, da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como quesito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Controladoria na modalidade Profissional.

**Porto Alegre**

**2004**

## Ficha Catalográfica

B624

Bitencourt, Cleusa Marli Gollo

Finanças pessoais versus finanças empresariais / Cleusa Marli Gollo  
Bitencourt, 2005.

85 f.

Dissertação (Mestrado) PPGE/ FCE/ UFRGS

1. Comportamento humano. 2. Organizações.  
3. Finanças. 4. Finanças empresariais versus finanças pessoais.

## **AGRADECIMENTOS**

Aos Professores do Programa de Pós-Graduação em Economia, Mestrado Profissional em Controladoria da UFRGS, pela dádiva da partilha de saberes.

Ao mestre orientador Prof.Dr. Stéfano Florissi por fazer crer que crescimento se constrói através da fé e da perseverança.

À Prof.MS.Dione Maria de Almeida Gollo, pela disponibilidade, análise, sugestões e cuidadosa revisão ortográfica.

Às filhas Daniele e Bruna pela preciosa colaboração nas “artes finais”, deste trabalho.

Ao marido Bruno, pelas incontáveis leituras críticas e posteriores sugestões.

**DEDICATÓRIA**

Ao marido Bruno,  
e às filhas, Daniéle e Bruna.

**EPIGRAFE**

“Acredito que se alguém realmente deseja uma vida feliz,  
é muito importante  
recorrer a meios tanto externos quanto internos.  
Em outras palavras,  
desenvolvimento mental e desenvolvimento material.  
Também poderíamos falar em desenvolvimento espiritual;  
mas, quando digo espiritual,  
não estou me referindo necessariamente a algum tipo de fé religiosa.  
Quando uso o termo espiritual,  
estou me referindo a qualidades positivas fundamentais no ser humano.  
São elas: o afeto humano, uma noção de envolvimento,  
a honestidade, a disciplina e a inteligência humana corretamente orientada pela  
motivação.  
Todos dispomos dessas qualidades desde o nascimento.  
Elas não nos chegam mais tarde na vida!”  
DALAI - LAMA

## SUMÁRIO

LISTA DE FIGURAS.....	08
LISTA DE ANEXOS.....	09
LISTA DE SIGLAS.....	10
RESUMO.....	11
ABSTRACT .....	12
INTRODUÇÃO .....	13
CAPÍTULO 1 AS ASPIRAÇÕES DAS PESSOAS <i>VERSUS</i> AS ASPIRAÇÕES DO NEGÓCIO .....	18
1.1 INTRODUÇÃO.....	18
1.2 O SER HUMANO COMO OBJETO DE ESTUDO.....	18
1.3 UM NOVO PARADIGMA.....	20
1.4 AS ASPIRAÇÕES DAS PESSOAS.....	21
1.5 ASPIRAÇÕES DOS NEGÓCIOS.....	22
1.6 CONCLUSÕES.....	23
CAPÍTULO 2 FINANÇAS PESSOAIS <i>VERSUS</i> FINANÇAS EMPRESARIAIS.....	26
2.1 INTRODUÇÃO.....	26
2.2 A ORGANIZAÇÃO EMPRESARIAL DENTRO DA ESTRUTURA FAMILIAR	26
2.3 AS FINANÇAS SOB A ÓPTICA DA CIÊNCIA.....	27
2.4 CARACTERÍSTICAS DAS FINANÇAS EMPRESARIAIS E PESSOAIS.....	28
2.4.1 Finanças empresariais.....	28
2.4.1.1 As decisões financeiras empresariais.....	30
2.4.2 As finanças pessoais.....	31
2.4.2.1 As decisões financeiras pessoais.....	32
2.4.3 Finanças pessoais e empresariais: pontos fracos em comum.....	33
2.4.4 O equilíbrio financeiro pessoal e seu reflexo nas organizações.....	36
2.5 ESTUDO DE CASOS DE MORTALIDADES DE EMPRESAS.....	38
2.6 CONCLUSÕES.....	41

CAPÍTULO 3 ESTRATÉGIAS E FERRAMENTAS DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA E GESTÃO DO PATRIMÔNIO PESSOAL.....	44
3.1 INTRODUÇÃO.....	44
3.2 O DESEMPENHO HUMANO INTERAGINDO COM O CONTEXTO.....	45
3.3 A EDUCAÇÃO FINANCEIRA.....	46
3.3.1 Conhecimentos básicos sobre dinheiro.....	47
3.3.1.1 Como ganhar dinheiro.....	47
3.3.1.2 Como poupar dinheiro.....	48
3.3.1.3 Como investir dinheiro.....	49
3.3.1.4 Como aproveitar o dinheiro.....	50
3.3.2 O planejamento financeiro pessoal.....	51
3.3.3 Ferramentas para gestão do patrimônio pessoal.....	53
3.3.3.1 Balanço patrimonial.....	53
3.3.3.2 Demonstração do resultado mensal.....	55
3.3.3.3 Índices para análise da situação atual.....	56
3.3.3.4 Orçamento pessoal e acompanhamento mensal.....	57
3.3.3.4.1 Principais funções do orçamento.....	58
3.3.3.4.2 Objetivos do orçamento.....	58
3.3.3.4.3 Vantagens e limites do orçamento.....	59
3.3.3.4.4 Passos e condições para adoção do orçamento.....	60
3.3.3.4.5 Fluxograma do processo orçamentário em elaboração.....	61
3.3.3.4.6 Modelo do orçamento proposto.....	62
3.3.3.4.6.1 Cabeçalho.....	63
3.3.3.4.6.2 Receitas.....	63
3.3.3.4.6.3 Despesas.....	64
3.3.3.4.6.4 Fechamento ou apuração do saldo.....	66
3.3.3.4.7 Orçamento da Família Brasileira.....	68
3.3.4 Como investir corretamente.....	69
3.4 CONCLUSÕES.....	69
CONCLUSÃO .....	71
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	75
ANEXO.....	81



## LISTA DE FIGURAS

1	BALANÇO PATRIMONIAL.....	31
2	CONHECIMENTOS SOBRE FINANÇAS .....	35
3	GRÁFICO DA MORTALIDADE DE EMPRESAS NO BRASIL.....	37
4	OS FATORES DETERMINANTES DO COMPORTAMENTO HUMANO.....	46
5	MODELO DE BALANÇO PATRIMONIAL.....	54
6	DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO MENSAL.....	55
7	FLUXOGRAMA DO PROCESSO ORÇAMENTÁRIO EM ELABORAÇÃO.....	61
8	CABEÇALHO.....	63
9	RECEITAS.....	63
10	DESPESAS.....	65
11	SALDO RECEITA –DESPESAS.....	67
12	ORÇAMENTO DA FAMÍLIA BRASILEIRA.....	68

## LISTA DE ANEXO

ANEXO	81
ANEXO - Pesquisa IBGE – Orçamentos familiares	82

## **LISTA DE SIGLAS**

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA

SEBRAE - SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS  
EMPRESAS

## RESUMO

Este trabalho consiste em reunir idéias, dados e informações através de pesquisa bibliográfica, para que através da reflexão, tragam mais luz sobre as relações das pessoas com as organizações, uma vez que é comprovadamente no ambiente coletivo que se materializam as aspirações individuais.

O enfoque das interações é aprofundado especificamente na área financeira, pessoal e empresarial, considerada variável de suma importância no rol de causas que levam as pequenas empresas ao declínio e desaparecimento involuntário do mercado brasileiro.

Ressalta a importância da qualificação individual, em busca do profissionalismo pela educação financeira, que se refere ao trato com as finanças pessoais, tendo em vista que a intimidade com a moeda no âmbito individual é o elo que gera conforto e segurança no âmbito das firmas, proporcionando-lhes garantias para que a trajetória seja duradoura, baseada em arquitetura sólida para vencer e durar.

São apontadas ferramentas como sugestão para o levantamento, análise e avaliação de dados financeiros pessoais, tais como controle de receitas e gastos através do orçamento pessoal; demonstração de resultado para apuração de sobras a serem aplicadas em investimentos, ou no caso de faltas, reeducação orçamentária. Os resultados é que poderão ser incorporados ao patrimônio já previamente mensurado em balanço patrimonial.

O equilíbrio financeiro pessoal conquistado à custa de constante aprimoramento é apontado como alternativa válida para que ocorra mudança no atual quadro que representa o curto tempo de vida a que estão submetidas as pequenas pessoas jurídicas no Brasil.

### **Palavras-chave:**

- Comportamento humano, organizações, mortalidade, aspirações, finanças, educação financeira, equilíbrio.

## ABSTRACT

This work consists of joining ideas, data and information from bibliographic research throughout reflection, that brings more light over the relationships between human being and organizations, because it is possible to prove the collective environment becomes actual the individual wishes.

The interactions are treated of specific way, in financial, personal and business area. The last, considered a changeable of great importance to the causes that take small business to decline and vanish off from Brazilian market.

It puts on top the importance of individual qualification that search the professionalism by financial education that refers to personal financial, since the narrow relationship to money in the individual aspect is the link that takes security of business give them guarantee to the way to be forever, based in solid architecture to win and long.

The tool are present as suggestion to take, analyses and assess personal and financial data so as control of income and spend with personal budget demonstration of results to the counting leftovers to be applied in investments or in case of fails, reduction of budget. The results will be put together to the estate already previously stabilized estate balance.

The acquired personal financial balance got with improved constant, it is pointed like a valid alternative so it takes to occur changes in the life short time that they submitted the small trade person in Brazil.

Key words: Human Behavior, organization, mortality, aspirations, finances, financial education, balance.

## INTRODUÇÃO

“Provavelmente existe mais de uma razão para as pessoas preferirem o fracasso ao êxito, mas a explicação fundamental é simples: para ter êxito nos negócios é necessário um interesse genuíno e sincero pela rentabilidade. E a maioria das pessoas não o tem”. (SLYWOTZKY, 2002, p.19).

Essa primeira lição dada pelo autor fundamenta o pressuposto de que as pessoas em geral, estão administrando mal seus recursos financeiros. Em regra, não existe nenhum planejamento para os gastos pessoais. Esta falta de planejamento financeiro e de orçamento pessoal, está gerando ansiedade, angústia, frustração, estresse e até desajuste familiar e o eco se ouve na organização.

Considerando que as entidades estão sujeitas à dinâmica do ambiente situacional atualmente caracterizado pela alta competitividade e em constante mudança tecnológica, suas interações com o meio-ambiente devem ser coordenadas e integradas, visando atingir sua missão e conseqüentemente a continuidade a longo prazo, que por sua vez, depende de seus resultados econômicos. Dentro deste contexto é que se concentra o objeto principal desse trabalho de investigação: a existência de uma conexão lógica entre os resultados financeiros organizacionais e os resultados financeiros pessoais.

Nenhum aspecto da administração é tão complexo ou exige tanta atenção quanto a área financeira. O dinheiro é a mola propulsora que faz a empresa e o indivíduo andar. Conforme já alertava Benjamin Franklin há mais de dois séculos existe uma relação direta entre o tempo e o dinheiro. *Time is money*<sup>1</sup>. Relação essa, que pode ser, hoje, ampliada ao contexto, e retrata o dinheiro como um bem tão precioso quanto o próprio tempo.

---

<sup>1</sup> Tempo é dinheiro (PEREIRA, 2001, p.140).

O desafio de dar mais um passo na direção da compreensão das relações do ser humano com a organização é a energia que move este trabalho, pois, como bem salienta VELLOSO; VELLOSO (2000, p.39), “uma organização é um organismo vivo em resultado direto das interações interpessoais intra e interorganizacionais. Ela age e reage com características muito semelhantes a dos seres humanos”.

“O conhecimento das aspirações das pessoas gera as aspirações do Negócio”, afirma HARTMANN (2002, p.16). Surge daí o “Ser Empresa”, ou seja, a organização, ambiente onde ocorre a materialização dos sonhos individuais para a realização coletiva.

Para cada dez novas empresas, seis fecham suas portas no Brasil. Os números são do Cadastro Central de Empresas 2002, disponibilizado pelo IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. O Brasil possuía em 2002, cerca de 5 milhões de empresas e outras organizações ativas. Naquele ano, surgiram 720 mil novos empreendimentos no País. Se por um lado é surpreendente o número de empresas que tiveram início em um único ano, por outro é preocupante o fato de que 461 mil delas foram extintas. Dessas, 12,5% são micro-empresas que empregam até quatro pessoas. Conforme divulgado pelo supervisor<sup>2</sup> de disseminação de informação do IBGE São Paulo, comércio e serviços são os segmentos mais dinâmicos, e também os mais prejudicados. Em 2002, o setor de serviços registrou o maior número de novas empresas: cerca de 18,7%. O comércio, por sua vez, teve a maior mortalidade<sup>3</sup>, 11,1%. Foram criadas 388 mil empresas no setor e mais de 256 mil morreram no mesmo ano.

Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil, foi tema e título da pesquisa realizada no primeiro trimestre deste ano de 2004 e divulgada nacionalmente pelo SEBRAE, para a qual foram ouvidas 5.727 mil empresas em todas as unidades da Federação, abertas há quatro, três e dois anos. Oito em cada dez empresas que fecham, atribuem seu fracasso a fatores econômicos e financeiros. Entre as razões citadas estão: falhas gerenciais, lucros

---

<sup>2</sup> Antonio Luiz Carvalho Leme

<sup>3</sup> Mesmo que extinção.

insuficientes, vendas inadequadas, despesas pesadas de operação, dívidas onerosas e, capital insuficiente.

Com isso, surge o questionamento quanto a possível existência de correlação entre o equilíbrio das finanças pessoais e a vida financeira das organizações.

Então, para poder estabelecer efetivamente essa relação, será necessário buscar subsídios por meio de pesquisa bibliográfica, leitura e estudo de vários autores, análise de dados e informações disponíveis, para se chegar a uma conclusão, ou até mesmo obter uma resposta. Assim, o propósito deste estudo é o de estabelecer a relação existente entre as finanças pessoais e empresariais.

Dessa maneira, o objetivo geral é evidenciar que existe uma relação direta entre o equilíbrio financeiro pessoal e o sucesso das pequenas organizações, e como objetivos específicos, traçar um paralelo entre as aspirações das pessoas e as aspirações dos negócios; reconhecer e avaliar o impacto causado nas organizações pelo desequilíbrio financeiro pessoal, com a finalidade de expor casos em que o desequilíbrio financeiro pessoal compromete o desempenho empresarial, e apresentar estratégias e ferramentas de educação financeira e gestão do patrimônio pessoal, como medida preventiva, para o sucesso financeiro individual e para o sucesso associado dos negócios.

De acordo com MARCONI; LAKATOS (2003, p.84) o método de pesquisa científica, independente do tipo, evoluiu com o passar dos tempos e, segundo os autores, não se buscam mais as causas absolutas ou a natureza íntima das coisas; ao contrário, procura-se compreender as relações entre elas, assim como a explicação dos acontecimentos, através da observação científica aliada ao raciocínio.

O método científico que traçará o caminho a seguir durante o percurso do presente estudo será o indutivo, tendo em vista que:



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

Assim sendo, no primeiro capítulo são feitas reflexões sobre o comportamento do ser humano, ainda considerado enigmático à luz da evolução do saber tão apregoadada e comprovada nestes tempos. Em contrapartida, estende-se o pensamento até onde esse mesmo comportamento individual gera comportamento coletivo similar: as organizações, transferindo-lhe causas e efeitos. Neste ponto são discutidas as diferenças e semelhanças entre aspirações pessoais e das firmas.

O segundo capítulo é dedicado ao estudo das finanças pessoais e empresariais, suas particularidades, seus pontos comuns e reflexos, os quais levam a contemplação da dimensão do equilíbrio financeiro pessoal e conseqüentemente à meta organizacional de sucesso e perpetuação. Ainda, são relatados casos que levaram empresas ao desaparecimento ou que propiciaram mudanças de comportamento gerencial que impediram seu desaparecimento.

O terceiro capítulo marca o início da mudança, para resolver problemas atuais que nada mais são do que conseqüências de más decisões passadas, ou, para projetar o futuro de acordo com decisões acertadas no presente. A abordagem da educação financeira trata de planejamento financeiro com indicação de ferramentas de gestão do patrimônio pessoal, tais como demonstrativos de ganhos e gastos, mensuração do patrimônio pessoal, análise através de indicadores econômicos e dicas de poupança e investimento.

Definitivamente, este trabalho tem o intuito de transformar-se num ponto de observação diante da vista estranha e nebulosa do comportamento das pessoas em relação ao dinheiro, quando agem individualmente ou coletivamente, agrupadas nas mais diferentes formas de organizações sociais, porém orientadas por hábitos

consumistas e crenças pessoais influenciadas pelo meio que tolhem a visão e impedem o crescimento empurrando-as para o abismo.

## **1. AS ASPIRAÇÕES DAS PESSOAS VERSUS AS ASPIRAÇÕES DOS NEGÓCIOS**

“Embora estejamos em contato com impressionantes avanços em todos os campos do conhecimento, o ser humano continua e continuará por um tempo indefinido, um ilustre desconhecido de si mesmo”. (VELLOSO; VELLOSO, 2000, p. 93).

### **1.1 INTRODUÇÃO**

Entender o comportamento humano é fundamental para entender como funcionam as organizações. Não importa a finalidade de sua constituição. Sejam elas com fins lucrativos do setor privado, empresas com finalidade não lucrativa, ou empresas públicas. A natureza humana é composta por forças opostas: fragilidade, inteligência, ignorância, honestidade, egoísmo, generosidade e altruísmo que variam em diferentes níveis de indivíduo para indivíduo.

As pessoas estão na condição de empresários, empreendedores, donos de negócios, altos funcionários, operários, políticos, professores, profissionais liberais, etc. individualmente ou agrupadas nas mais variadas formas de organizações sociais, usando seus talentos como forma de expressão para os outros. Mas, são simplesmente seres humanos em busca da felicidade, que é pessoal, interna e intransferível.

### **1.2 O SER HUMANO COMO OBJETO DE ESTUDO**

O ser humano, especialmente no aspecto do seu comportamento, tem sido objeto de estudos como jamais se viu através dos tempos. É através da psicologia, ciência que estuda o comportamento humano, que se “comprova a tese básica de que no momento a civilização está principalmente voltada para o exame de todo o

tipo possível de reflexão sobre esse grande tema que é o homem” (BERGAMINI,1996, p.12). As pessoas procuram conhecer-se melhor, quer na condição individual, social ou organizacional, uma vez que para eliminarem as inquietudes e ansiedades tão comuns nesses tempos é preciso haver equilíbrio entre o ser e o ter. A capacidade de ser feliz é individual e depende somente da própria atuação consciente e produtiva na resolução dos problemas.

São muitos os pesquisadores que têm estudado o comportamento humano e se dão conta da sua complexidade. Por que os seres humanos trabalham? Por que lutam? Por que amam? Por que agriem? Por que se angustiam? Por que se enfadam? O que os leva a este ou àquele tipo de reação? Toda a complexidade comportamental não pode ser olhada pelos enfoques administrativos ou pela ótica gerencial com a simplicidade mecanicista que ainda nos domina. Num primeiro momento, os pesquisadores e teóricos da administração estudaram o comportamento como se o ser humano fosse uma máquina. Estabeleceram procedimentos gerenciais como quem provoca uma reação química e, para garantir os resultados esperados, elaboraram rotinas de trabalho com regras rígidas e com um rol de severas punições para aqueles que não cumprissem seus mandamentos, ou seja, uma receita. Isto deu certo por um longo tempo. Quando tais procedimentos deixaram de funcionar, criaram outros mais sofisticados que, pouco tempo depois, também deixaram de funcionar. Ainda hoje persistem muitos desses procedimentos: novas receitas (regras de procedimentos e rol de punições) que funcionam cada vez com duração mais curta. Em geral, o custo dessas novidades é elevado, contrastando com duração cada vez menor (VELLOSO; VELLOSO, 2000, p. 33).

Com a evolução do conhecimento, segundo BERGAMINI (1996, p. 52-65), os estudiosos do comportamento humano no trabalho utilizam-se hoje dos ensinamentos provenientes de várias escolas psicológicas resultantes do esforço científico, para poderem compreender certas inadequações das pessoas no ambiente organizacional, tais como: da doutrina de FREUD <sup>4</sup>, através da Psicanálise

---

<sup>4</sup> FREUD, Sigmund, a maior expressão em psicologia, foi o fundador da escola psicanalítica, sendo seu grande feito a descoberta do nível inconsciente da personalidade.

que toma por base o passado; MORENO<sup>5</sup> cuja teoria prende-se ao presente ou seja ao comportamento imediato, e, da teoria de SKINER<sup>6</sup> que baseia o comportamento nas reações aos estímulos fornecidos pelo ambiente externo. Apesar de diferentes, estas teorias são complementares e contribuem para desvendar as implicações comportamentais para o bem da verdade.

### 1.3 UM NOVO PARADIGMA

A abordagem cartesiana, associada a Newton e seu mundo mecanicista formado de matéria sólida, imutável e constante que foi base para o desenvolvimento das ciências e da tecnologia até os dias atuais, está sendo substituída pela mais nova revolução, a revolução dos paradigmas, baseada na nova física, através da abordagem quântica, que sugere um modelo científico do universo, onde o tempo e o espaço inter-relacionam-se formando um contínuo quadri-dimensional da visão holística do planeta, do ser humano e da sociedade.

“Ainda é impossível integrar todos os desenvolvimentos na ciência moderna em um paradigma coeso e abrangente. Entretanto, eles apresentam um elemento comum: todos compartilham de uma profunda crença no sentido de que a visão mecanicista do Universo criada pela ciência newtoniana / cartesiana não mais deve ser considerada um modelo acurado e obrigatório de interpretação da realidade”. (GROF (1985), Apud CARAVANTES, 2000, p. 31).

Também da nova física vem a revelação no que se refere à incessante troca de energia entre as partículas subatômicas fundamentando o aspecto físico da consciência ou a responsabilidade de ser: “Há um relacionamento dinâmico na base de tudo o que existe, e a própria vida pressupõe um diálogo mutuamente criativo entre mente e corpo, entre a cultura humana e a natureza”, conforme ZOHAR (1990, p. 293).

Conforme a teoria contemporânea, a pessoa, após haver vivido a sua primeira semana, passa a ser um produto da aprendizagem. LEWIN (1975) (Apud

---

<sup>5</sup> MORENO, Jacob Levy, psicólogo.

CARAVANTES, 2000, p.122), ao tentar explicar o comportamento humano utilizava a seguinte fórmula:  $c=f(P,M)$ , onde o comportamento (c) é o resultado (f) da interação entre a pessoa (P) e o meio (M). Surge daí, o que sempre foi, o que sempre existiu, o que é e sempre será: O Ser Humano Total, autoconstruído através de um processo contínuo e interminável de aprendizagem, superando suas próprias limitações auto-impostas.

#### **1.4 AS ASPIRAÇÕES DAS PESSOAS**

Os ensinamentos trazidos pela economia como ciência social, em sua abordagem ao comportamento humano, dão conta de que as pessoas são auto-interessadas, isto é, preocupam-se consigo mesmas em primeiro lugar e, como não compartilham a mesma informação porque o todo é pouco conhecido, o modelo de comportamento é ditado pelo conhecido, e é pelo conhecido, que as escolhas são feitas, baseadas nas opções mais desejadas dentre as alternativas possíveis. O modelo sociológico ou produto do ambiente, sugere que o comportamento das pessoas é determinado culturalmente ou pela sociedade.

Uma necessidade insatisfeita gera um desejo e para que este seja transformado em aspiração são levados em conta, as crenças, os valores e os princípios individuais. As aspirações pessoais, na maioria das vezes, são viabilizadas através dos negócios próprios ou de terceiros. Então, a partir dessa constatação pode-se formular a hipótese de que existe uma estreita relação entre as aspirações individuais e as aspirações coletivas.

#### **1.5 ASPIRAÇÕES DOS NEGÓCIOS**

Vive-se num mundo crescentemente organizacional. As organizações independentemente do seu tamanho são somente e verdadeiramente extensões, produto e obra da imaginação do próprio homem, o que reforça o pensamento de

---

<sup>6</sup> SKINER, Professor e responsável pelo departamento de Psicologia da Universidade de Harvard.

CARAVANTES,(2000, p. 110), quando afirma que os resultados empresariais não podem estar divorciados da realização pessoal dos indivíduos.

“Uma organização é um organismo vivo em resultado direto das interações inter-pessoais, intra e inter-organizacionais. Ela age e reage com características muito semelhantes a dos seres humanos” (VELLOSO; VELLOSO, 2000, p. 39).

Todas as organizações, independente do porte ou do tipo de atividade que desenvolvam coletivamente, são vulneráveis a qualidade das relações interpessoais, uma vez que estas impulsionam sua sobrevivência e evolução. A expectativa do indivíduo, positiva ou negativa em relação ao futuro, é que determina seu comportamento atual, dentro e fora da família, da organização e da sociedade em que se encontra inserido.

Assim, através da arte de administrar, praticada individualmente quando o foco é a gestão pessoal de compromissos e bens e; coletivamente quando é dirigida às sociedades, organizadas das mais variadas formas e objetivos, é que se materializam as aspirações, pois “a tarefa essencial da administração é criar condições organizacionais e métodos de operação por meio dos quais as pessoas possam melhor atingir seus objetivos pessoais, dirigindo seus esforços em direção aos objetivos da empresa” (CHIAVENATTO,1997, p. 33).

Seguindo o mesmo raciocínio, temos:

“Administrar é fazer coisas (com e) através de pessoas. Mais que normas, procedimentos, controles..., este conceito implica no desenvolvimento de um relacionamento tal que objetive alcançar resultados tanto profissionais quanto organizacionais. Portanto, ele ultrapassa os modelos técnicos e deságua no campo das interações humanas, assim, é essencialmente psicológico”. (VELLOSO; VELLOSO 2000, p. 53)

E, de acordo com KOTLER (2000), são as qualidades e habilidades pessoais que mais pesam na balança dos negócios, ou melhor dizendo não existiriam relações negociais sem elas:

“Grande parte dos negócios entre empresas envolve habilidades de negociação. As duas partes precisam chegar a um acordo sobre preço e outras condições de venda. Os vendedores precisam realizar a venda sem fazer concessões que prejudiquem a lucratividade. O Marketing preocupa-se com atividades de troca e com a maneira como as condições de troca são estabelecidas. Os profissionais de marketing que se encontram em condições de barganha precisam de certas qualidades e habilidades para serem eficazes. As mais importantes são as habilidades de preparação e planejamento, o conhecimento sobre o assunto em questão e a capacidade de pensar com clareza e rapidez quando estiver indeciso ou sob pressão, além da capacidade de verbalizar pensamentos, habilidade de ouvir atentamente, julgamento e compreensão geral, integridade, capacidade de persuasão e paciência” (KOTLER 2000, p. 656).

O grande filósofo Aristóteles, considerado detentor de profunda compreensão da natureza humana, ao longo de seus estudos concluiu que todos os seres humanos, de acordo com sua própria personalidade, anseiam e buscam algo diferente do que possuem: riqueza, fama, amor, poder, segurança ou aventura, mas o que realmente procuram é a mesma coisa: felicidade. Estendendo esses mesmos anseios à organização, pode se dizer que ela busca, dependendo do seu objetivo, lucro financeiro ou resultado social, fatia de mercado, fidelidade à marca, liderança, auto sustentabilidade, novos produtos e, finalmente, a perpetuação.

## 1.6 CONCLUSÕES

Então, qual a diferença entre as aspirações das pessoas e as aspirações dos negócios? É possível afirmar que nenhuma.

MORRIS (1998, p. 233) escreve que a excelência empresarial é gerada e sustentada por pessoas que acreditam no que estão fazendo, que o sucesso



organizacional é a satisfação pessoal, portanto, a excelência empresarial nada mais é do que a excelência humana.

“Nós estamos gerenciando sistemas e organizações do século XXI com o pensamento e filosofias do século XIX”. O alerta é de MITROFF (Apud CARAVANTES, 2000,p. 105). A Sociedade empresarial encontra-se numa encruzilhada, onde manter a direção sem ponderações e correções poderá ser mortal. Repensar os atuais valores é crucial e está diretamente relacionado à própria sobrevivência da espécie humana uma vez que a organização é a própria espécie, e a espécie nada mais é do que o resultado da sua interação com o meio.

Tendo como objetivo identificar as tendências que impulsionarão mudanças radicais no mundo dos negócios dentro dos próximos cinco anos, (FIA, 2004, p.53-59) foi realizada uma pesquisa, com profissionais de recursos humanos, conduzida pelo Programa de Estudo em Gestão de Pessoas (PROGEP) da Fundação Instituto de Administração (FIA), conveniada à Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA-USP), que apontou como principal desafio das organizações brasileiras, neste ambiente de constante transição, o de alinhar as competências humanas às estratégias de negócio das empresas. Compatibilizar o crescimento das pessoas com o da empresa continua sendo o principal objetivo do processo de desenvolvimento e educação corporativo. Este resultado indica que já se deu início ao processo de reflexão sobre o desenvolvimento de pessoas como única forma de superar os obstáculos vivenciados nas organizações.

Dentro do foco proposto, como um dos objetivos específicos a serem desenvolvidos durante este estudo, parte-se de uma das razões do insucesso ocorrido no meio empresarial dos pequenos, levantada pelo SEBRAE<sup>7</sup>: as falhas gerenciais, relacionadas à falta de planejamento na abertura do negócio, que leva o empresário a não avaliar de forma estratégica elementos importantes para o

---

<sup>7</sup> Pesquisa “Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil”

sucesso do empreendimento, entre eles as finanças de propriedade da pessoa jurídica e a sua dissociação das finanças individuais.

## **2 FINANÇAS PESSOAIS VERSUS FINANÇAS EMPRESARIAIS**

### **2.1 INTRODUÇÃO**

No campo do conhecimento, BORENSTEIN (2002) diz ser o surgimento da Teoria dos Sistemas, a principal ferramenta para a integração de assuntos que, mesmo de naturezas diferentes, podem e devem ser inter-relacionados e ressalta:

“Estamos vivendo a chamada sociedade da informação, na qual deter informação é possuir poder. Embora possa existir um exagero nessas afirmações, é inegável que a informação e as tecnologias que a manipulam estão revolucionando o comportamento, tanto das pessoas como das organizações” (BORENSTEIN, 2002, p. 213).

STEWART (1998) afirma que o conhecimento é gerado pelo fluxo de informações captadas. Ou se conhece um assunto ou se descobre o caminho para encontrá-lo. E complementa questionando: Se você é tão inteligente, por que não é rico? Questão essa conhecida por alguns economistas como a pergunta norte-americana. Pois, o dinheiro, como se sabe, é a mola propulsora que faz a empresa e o indivíduo andar.

“Dinheiro é o ativo monetário criado pelas forças do mercado e / ou pelo poder do estado, com aceitação geral, legal e social, para desempenhar todas as suas funções clássicas, que são: função intermediária de trocas ou meio de circulação; função de medida de valor ou denominador comum das relações de troca ou então unidade de contratos, e, as funções básicas de reserva de valor ou poder de compra entesourado, função liberatória ou com poder de saldar dívidas, liquidar débitos ou livrar de situação passiva e função de padrão de pagamentos diferidos ou promessa de pagamento” (COSTA, 1999, p.37).

### **2.2 A ORGANIZAÇÃO EMPRESARIAL DENTRO DA ESTRUTURA FAMILIAR**

Para estimular uma reflexão sobre as similaridades entre finanças pessoais e finanças organizacionais, utilizar-se-á o relato sobre a evolução da família e da

organização citado por VELOSO; VELOSO (2000) baseado em pesquisas feitas por Lewis Henry Morgan, homem de ciência, norte-americano, etnógrafo e historiador da sociedade primitiva, que estabelece:

“A produção de meios de subsistência como instrumento de trabalho, alimentação e habitação, bem como a reprodução humana, geração de novos seres humanos, são vistos como condições determinantes da evolução da humanidade. Como fruto dessas duas condições, a evolução da sociedade compreende três fases: a selvagem, com o matrimônio por grupos; a bárbara, com o matrimônio dissolúvel por qualquer das partes indistintamente; e a civilizada, com o matrimônio monogâmico. Nestas três fases percebe-se que a evolução social foi sendo estruturada com base em laços familiares e no aumento contínuo da capacidade produtiva. Isto transformou a propriedade comum em propriedade privada, produzindo diferenciais de riqueza com o emprego da força de trabalho alheia e adaptando continuamente suas estruturas às novas condições de evolução” (VELOSO; VELOSO,2000, p. 165-166).

Assim, dentro da estrutura familiar surge a organização empresarial, o que permite dizer que muitos são os pontos comuns.

### **2.3. AS FINANÇAS SOB A ÓPTICA DA CIÊNCIA**

Finanças, sob a óptica da ciência, estuda a forma de como as pessoas, individualmente ou agrupadas, alocam seus recursos ao longo do tempo. A teoria financeira consiste em um conjunto de conceitos que ajudam a organizar o pensamento na destinação de recursos com base em modelos quantitativos que servem para avaliar alternativas e tomar decisões. Nenhum aspecto da administração é tão complexo ou exige tanta atenção quanto a área financeira. A administração financeira é importante em todos os tipos de negócios e lida com as obrigações do administrador financeiro na empresa.

“As finanças podem ser definidas como a arte e a ciência de gerenciamento de fundos. Virtualmente todos os indivíduos e organizações ganham ou captam e gastam ou investem dinheiro. As finanças lidam com o processo, as instituições, os mercados e os instrumentos envolvidos na transferência de dinheiro entre indivíduos, negócios e governos” (GITMANN, 2001, p. 34).

## 2.4. CARACTERÍSTICAS DAS FINANÇAS EMPRESARIAIS E PESSOAIS

### 2.4.1 Finanças Empresariais

“As organizações são entendidas como sistemas abertos e dinâmicos, ou seja, vários subsistemas interagindo entre si e trocando relações com o ambiente externo por meio de troca mútua de materiais, tecnologias de informação e conhecimentos” (SCHMIDT, 2002, p. 176).

Uma empresa representa um conjunto de recursos originados de diversas fontes, tais como os acionistas que investem em ações, os credores que financiam suas operações e os lucros que ficam retidos ao longo do tempo. Toda empresa é constituída com um objetivo pré-determinado. Este objetivo ou meta pode variar de acordo com o tipo da empresa. Em geral, dentro de uma visão estritamente financeira, o principal objetivo de uma empresa é a maximização da riqueza de seu acionista.

Além disso, existem implicações financeiras em praticamente todas as decisões empresariais. O campo das finanças está estreitamente relacionado ao da Economia e da Contabilidade. Como diretrizes para a realização eficiente das operações comerciais, o administrador financeiro deve lançar mão do conhecimento disponibilizado por teorias econômicas tais como:

#### a) A Análise da Demanda ou Procura de Mercado

O resultado da Análise da Demanda ou Procura de Mercado irá apurar a quantidade de determinado bem ou serviço que os consumidores desejam adquirir num certo período de tempo. A procura depende de fatores que influenciam a escolha do consumidor, tais como: o preço do bem ou serviço em questão, o preço dos similares, a renda, o gosto ou a preferência do consumidor.

## b) A Análise da Oferta de Mercado

Através da Análise da Oferta de Mercado, se obterá a informação sobre as quantidades de bens ou serviços que os produtores disponibilizarão ao mercado em determinado período de tempo. Por sua vez, a oferta depende de variáveis como: do seu próprio preço, do custo dos bens ou serviços ofertados, e, dos objetivos dos empresários.

## c) A Teoria de Preços

A Teoria de Preços é abordada pela área da Microeconomia e tem a função especial de reunir e comandar as decisões de milhões de indivíduos, não somente em economia de mercado, movidas fundamentalmente pelas oscilações da oferta e procura, mas também nas chamadas economias planejadas ou centralmente comandadas onde o Estado é o agente.

## d) A Análise Marginal

A Análise Marginal é um princípio econômico, segundo o qual, as decisões devem ser tomadas e as ações realizadas somente quando os benefícios adicionais superarem os custos adicionais. A análise marginal é base da administração financeira.

## e) Maximização do Lucro

Maximização do Lucro, premissa da teoria neoclássica, especifica o objetivo maior das empresas, seja a curto ou em longo prazo. O lucro total é definido como a diferença entre as receitas de vendas da empresa e seus custos totais de produção. Para maximizar seus lucros a empresa operará com o nível de produção que permita a maior diferença positiva possível entre receitas e custos.

Portanto, o relacionamento entre finanças e contabilidade ocorre com o fornecimento e desenvolvimento de dados, que por sua vez, possibilitam avaliar a posição financeira da empresa e pagar seus tributos.

#### 2.4.1.1 As Decisões Financeiras Empresariais

As empresas, como entidades que são, foram criadas para produzir bens ou serviços para satisfação mútua, ou seja, das necessidades dos consumidores e das expectativas de seus sócios ou acionistas. Assim como as famílias, as empresas também se constituem de muitas formas e tamanhos. Num extremo, estão as pequenas empresas representadas por barzinhos, lojas de varejo, restaurantes de propriedade de um único dono ou família, e, de outro, as grandes empresas que empregam milhares de pessoas e são de outros milhares de donos espalhados pelo mundo inteiro. Dessas decisões financeiras é que trata a divisão das finanças empresariais. Conforme BODIE; MERTON (1999, p. 29-30), as decisões financeiras empresariais básicas são:

##### a) Decisões no Planejamento Estratégico

As Decisões no Planejamento Estratégico consistem em identificar que tipo de negócio a empresa deseja operar. É a decisão que envolve a avaliação de custos e benefícios ao longo do tempo, o que torna esta etapa um processo de decisão financeira.

##### b) Decisões de Orçamento de Capital:

A partir das Decisões de Orçamento de Capital a empresa, após determinar os projetos que deseja implantar, define os investimentos, sendo então necessária definição da fonte de financiamento, própria ou de terceiros.

##### c) Decisões de Capital de Giro

Decisões de Capital de Giro são as questões financeiras do dia-a-dia. É a administração dos fluxos de caixa, entradas e saídas, essencial para o sucesso da empresa.

As escolhas que as empresas fazem em todas as áreas de decisões financeiras dependem de sua tecnologia, do governo e do ambiente tributário e competitivo em que operam.

Assim como nas famílias, os bens e direitos da empresa são denominados de ativos, as obrigações para com terceiros são os passivos, e o resultado da subtração de um pelo outro, forma o patrimônio líquido ou capital próprio. As empresas são obrigadas a se adaptarem à legislação societária e fiscal vigentes, para representar sua riqueza, e o fazem através do Balanço, conceituado por IUDÍCIBUS; MARTINS; GELBCKE (2000, p. 26) como demonstração contábil que tem por finalidade apresentar a posição financeira e patrimonial da empresa em determinada data.

O Balanço Patrimonial é composto pelos três elementos básicos já conceituados e é assim expresso:

BALANÇO PATRIMONIAL	
ATIVO	PASSIVO
	PATRIMÔNIO LÍQUIDO

#### 2.4.2 As Finanças Pessoais

“As pessoas que entendem de finanças são de dois tipos: aquelas que são detentoras de vastas fortunas e aquelas que não tem nada. Para o milionário de verdade, um milhão de dólares é algo real e compreensível. Para o matemático zeloso e o conferencista de economia (pressupondo-se que ambos estejam praticamente à míngua), um milhão de dólares é pelo menos tão real, quanto mil dólares, visto que nunca possuíram nem, uma coisa nem outra. Contudo, o mundo está cheio de pessoas que se enquadram entre estas duas categorias, desconhecendo os milhões, mas acostumadas a pensar em termos de milhares, e é por essas pessoas que as assembléias financeiras são basicamente formadas.” (BODIE; MERTON, 1999, p. 25)

A maioria das residências é composta por famílias, que diferem em tamanho e forma. Em um extremo, está a família ampliada, como é classificada nas finanças (ciência), constituída por várias gerações que vivem sob o mesmo teto e



compartilham os mesmos recursos financeiros. No outro, está o indivíduo que mora sozinho, e que para as finanças também é considerado família.

#### 2.4.2.1 As Decisões Financeiras Pessoais

De acordo com BODIE, MERTON (1999, p. 28), as famílias enfrentam quatro tipos básicos de decisões financeiras:

##### a) Decisões de consumo e economia

As decisões de consumo e economia estabelecem quanto da riqueza atual devem gastar em consumo e quanto da renda atual devem economizar para o futuro.

##### b) Decisões de investimentos

As decisões de investimentos devem estabelecer a forma de investir o dinheiro que economizaram.

##### c) Decisões de financiamento

As decisões de financiamento devem decidir quando e como usar o dinheiro de terceiros para implementar seus planos de consumo e de investimentos.

##### d) Decisões de administração de risco

As decisões de administração de risco devem procurar formas de reduzir as incertezas financeiras que enfrentam e quando devem aumentar os riscos.

Os investimentos pessoais formam os Ativos - algo que põe dinheiro no bolso - quando as pessoas acumulam um fundo de riqueza, com a economia de parte de sua renda para uso futuro, mantido através de aplicações financeiras em conta bancária e aquisição de imóvel ou participações societárias em algum negócio. Já o

Passivo, conforme definição simplista do autor, é algo que tira o dinheiro do bolso, e é incorrido, quando as pessoas tomam dinheiro emprestado criando a obrigação de devolvê-lo, acrescido de encargos e juros (KIYOSAKI; LECHTER, 2000, p. 64-65).

A diferença apurada pela operação matemática: Ativo – (menos) Passivo, é chamada de Patrimônio Líquido e se constitui na verdadeira riqueza das famílias, ou seja, o que realmente lhes pertence.

### **2.4.3 Finanças Pessoais e Empresariais: Pontos Fracos em Comum**

A empresa constitui o ambiente dentro do qual as pessoas trabalham e vivem as melhores horas, os melhores dias e, a maior parte de suas vidas. A forma de estruturação desse ambiente tem larga influência na qualidade de vida das pessoas, influenciando o próprio comportamento, os objetivos pessoais e naturalmente o comportamento da organização. O impacto desta constatação, sentido no mundo empresarial, está provocando grandes mudanças nos modelos estruturais das organizações, pois conforme profetiza Peter Druker, apud CHIAVENATO (1997, p. 20), nos próximos dez anos deverá ocorrer redução da ordem de 40% nos níveis gerenciais das empresas americanas, visando achatar a estrutura piramidal e hierarquizada para propiciar a aproximação do nível de decisão ao nível operacional, visto que o que está por trás de toda essa mudança é a necessidade de administrar as pessoas mais de perto. De aproximá-las da alta direção. De senti-las e percebê-las. De permitir que elas realmente trabalhem com o coração e com a inteligência, não apenas com os músculos e com os hábitos.

A organização é nada menos do que um sistema social composto por diferentes participantes, em diferentes tarefas, que interagem recebendo incentivos e contribuindo para a sua existência. Alguns destes participantes assumem papéis dominantes para o equilíbrio e perpetuação do negócio. Estes indivíduos estão orientados por expectativas que definem o que é correto e equitativo e o que não é, segundo influências de educação, hábitos e experiências individuais.

De acordo com KIYOSAKI; LECHTER (2000, p. 65), a principal causa da dificuldade financeira, tanto para as famílias quanto para as empresas, está simplesmente no desconhecimento da diferença entre um Ativo e um Passivo. O analfabetismo tanto de palavras, quanto de números é a base para as dificuldades financeiras pessoais e conseqüentemente organizacionais.

Uma grande parcela da população brasileira realiza mensalmente movimentação financeira seja por meio de recebimentos de proventos como salários; seja por meio de pagamento de contas básicas como energia elétrica, água, telefone; seja por meio da utilização da conta bancária efetuando saques através de cheques; seja pela utilização do cartão de crédito para compras ou pela contratação de empréstimos ou financiamentos, porém poucos têm condições de afirmar que são íntimos das finanças.

Conhecer os fundamentos das finanças determinará quais atitudes serão tomadas pelas pessoas no dia a dia financeiro e, os hábitos são completamente diferentes entre as situações de conhecimento ou desconhecimento dessa ciência, conforme demonstrado através de figura 2, na página seguinte.



Figura 2

Fonte: WERNKE (2004, p. 66):

Através da listagem de hábitos e comportamentos descritos nas colunas do “NÃO” e do “SIM”, percebe-se claramente que as pessoas que não detêm conhecimento suficiente sobre finanças têm maiores probabilidades de passar por dificuldades financeiras do que as que detêm algum conhecimento. Isto se deve ao fato de que as despreparadas não fazem investimentos em ativos que produzam renda e sim em ativos para ostentar posições, muitas vezes incompatíveis com a renda, tais como carros e casas - que na verdade se transformam em passivos - gerando despesas cada vez maiores, superando até mesmo as próprias rendas levando-os a contrair dívidas com pagamento de juros impossibilitando, assim, a sobra de recursos para aplicação em ativos geradores de renda. Por fim, as despreparadas, ao contrário das pessoas com algum conhecimento sobre finanças, nunca se determinam a mudar os hábitos, pois evitam planejar e gerenciar as suas finanças pessoais de modo que sempre acabam incorrendo nos mesmos erros.

O entendimento dessas diferenças poderá se transformar no impulso necessário para que as pessoas passem a gerenciar melhor, priorizando as suas finanças pessoais para a seguir, controlarem eficazmente as finanças da organização que administram ou detém o controle societário.

Como bem salienta WERNKE (2004, p. 68), um administrador deve conduzir a empresa com a mentalidade de investidor, agindo com profissionalismo, que é sinônimo de treinamento, qualificação e competência, conquistado à custa da erradicação da ignorância financeira. Conduzir uma empresa com a mentalidade de dono do negócio, independentemente de ser o proprietário ou não, o levará a “ter” – o que significa - comprar ativos não geradores de receita, tanto para si quanto para a empresa.

#### **2.4.4 O Equilíbrio Financeiro Pessoal e seu Reflexo nas Organizações**

“... o método de pesquisa científica, independente do tipo, evoluiu com o passar dos tempos e não se buscam mais as causas absolutas ou a natureza íntima das coisas; ao contrário, procura-se compreender as relações entre elas, assim como a explicação dos acontecimentos, através da observação científica aliada ao raciocínio” (MARCONI; LAKATOS ,2003, p. 84).

Então, sob a égide dessa evolução, o caminho seguido até o final do presente capítulo foi desenhado pelo método indutivo, tendo em vista que “ a indução é um processo mental por intermédio do qual, partindo de dados particulares, suficientemente constatados, infere-se uma verdade geral ou universal, não contida nas partes examinadas”. Para MARCONI; LAKATOS (2003, p. 86) o objetivo dos argumentos indutivos é levar às conclusões cujo conteúdo é muito mais amplo do que o das premissas nas quais se basearam. E, é assim que se forma a alquimia mágica do descobrir, etapa obrigatória do saber.

As situações em que se deparam as pequenas empresas desnudam uma trágica realidade - Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil - pesquisa realizada nacionalmente pelo SEBRAE no primeiro trimestre de 2004, com base nos registros das Juntas Comerciais, revela que das 1,3 milhão de empresas criadas entre 2000 e 2002, metade fechou as portas nos dois primeiros

anos de funcionamento, conforme demonstrado em Figura 3. Essas 772.679 empresas que desapareceram geravam 2,4 milhões de empregos e investiram cerca de R\$ 19,8 bilhões.



Figura 3:

Fonte: SEBRAE, adaptada pela Autora.

O problema social é grave e na opinião do diretor presidente do SEBRAE<sup>8</sup>, para diminuir a mortalidade das pequenas empresas, deve-se trabalhar para capacitar o empresário. Essa é uma das maiores taxas de mortalidade de empresas do mundo. Oito em cada dez empresas que fecham, atribuem seu fracasso a fatores econômicos e financeiros. Entre as razões citadas estão: lucros insuficientes, vendas inadequadas, despesas pesadas de operação, dívidas onerosas e, capital insuficiente.

Lucros insuficientes são gastos que crescem mais do que as receitas; vendas inadequadas, a expressão é usada para a determinação de preços incompatíveis com custos proveniente da falta ou má avaliação, critérios na concessão de crédito ou prazos que aumentam mais o custo financeiro, mas muitas vezes, necessários para alimentar o caixa; despesas pesadas de operação, dívidas onerosas ou capital

<sup>8</sup> Silvano Gianni

insuficiente são, na verdade, conseqüências acumuladas dos problemas anteriores.

“O lucro se faz através da circulação de produtos ou serviços entre pessoas. Nenhuma coisa ou objeto produz riqueza; somente pessoas geram lucro.” (PEREIRA,2002, p. 138).

## **2.5. ESTUDO DE CASOS DE MORTALIDADE DE EMPRESAS**

Extraídos da vivência de trinta anos no meio empresarial de uma pequena cidade do interior do Rio Grande do Sul, a autora relata os casos a seguir, os quais considera uma síntese de todos os outros que tem conhecimento e que fazem parte do universo das empresas que desapareceram nos últimos dez anos. A mortalidade de aproximadamente um terço do número de pequenas empresas que faziam parte do cenário local, aliada aos dados nacionais, é que deram origem ao problema equacionado nesta pesquisa.

Case 1) O objeto deste estudo é uma empresa do ramo de móveis, mais precisamente fabricação de estofados. A empresa era familiar, quadro societário composto por três irmãos. Atuava no mercado já há trinta e cinco anos, e era considerada bem-sucedida. Seu portfólio de clientes era composto de grandes redes nacionais de varejo. Durante o período de inflação alta, tudo ia bem, os aumentos nos custos eram compensados pelos aumentos nos preços de venda. O despreparo administrativo e gerencial era encoberto pelos ganhos com as altas taxas de inflação, que provocavam majoração diária de preços. Aí veio o Plano Real. A forma de administração anteriormente praticada não mudou. Os dirigentes continuaram a retirar o Pró-Labore que “necessitavam”, e, um pouco mais, por conta dos prováveis “lucros”, a reforma e ampliação da casa eram prementes, e, continuavam a trocar o carro particular pelo do modelo ano. Os investimentos eram feitos sem estudo prévio, sem planejamento. A Receita, agora real, não era mais suficiente para o cumprimento das obrigações geradas pela atividade. Partiram então, em busca de capital de giro, junto a bancos, instituições de créditos e particulares, para cobrir os custos de produção, pagamentos de fornecedores e, naturalmente as retiradas mensais dos sócios. Pouco tempo se passou, as contas começaram a serem pagas com atraso, pois não havia recursos suficientes, nem para as despesas

operacionais, e muito menos para o reembolso dos empréstimos contraídos. Os atrasos gerando juros e multa, não havia mais dinheiro suficiente, então os impostos e contribuições sociais também deixaram de serem pagos, por um, dois e três anos.

Na tentativa desesperada de sobreviver, as vendas feitas pela empresa eram fechadas pelo preço determinado pelo “cliente”, mesmo após tentativas frustradas de aplicar a “nova tabela de preços”. A justificativa para tais negócios era de que se não houvesse vendas e o mercado fosse perdido, seria pior, “era impossível parar”. Existiam os funcionários (em torno de 100) e suas famílias que dependiam do salário para viver, havia os sócios que dependiam da empresa, não só financeiramente pois além de não terem nenhuma reserva financeira, não tinham nenhum diploma, e trabalhar na empresa era só o que sabiam fazer. As dívidas cresciam assustadoramente, agora engordadas pela inadimplência, pelos juros e pelo prejuízo da atividade.

Não havia mais crédito. Os fornecedores (apenas alguns considerados essenciais) só entregavam os insumos necessários à produção com pagamento antecipado e com pagamento percentual do parcelamento já acordado, da dívida acumulada até então. Era o caos. Os funcionários que já estavam com salários atrasados, começaram a ficar sem receber. A “alternativa” foi faturar os pedidos de vendas, antes mesmos de serem produzidos, utilizando o título de crédito gerado (duplicata) com prazo de vencimento superior ao acordado com os clientes (para dar tempo de produzir e entregar) antecipando o recebimento dos escassos recursos, com o desconto junto à agiotas, único meio de gerar caixa nessa fase.

Era o fim. O dinheiro teve que ser dividido entre funcionários, sócios, e despesas essenciais, como a conta da luz (o fornecimento estava prestes a ser cortado pela falta de pagamento), e, não sobrou nenhum recurso para pagar a matéria-prima necessária à produção dos estofados já faturados, cujo título de crédito indevidamente emitido, que deu origem a esse mesmo dinheiro, havia sido vendido a terceiros.

Veio a falência. O desaparecimento da empresa provocou não só danos materiais, mas também danos sociais, assim como as famílias perderam seu



sustento, os antigos funcionários aumentaram a fila do desemprego ocasionado oscilação negativa na pequena economia local pela falta de consumo. Os sócios perderam tudo o que construíram ao longo dos trinta e cinco anos de vida da firma. Todos os bens de propriedade da empresa, tais como imóveis e veículos foram considerados indisponíveis e leiloados para pagamento de reclamações trabalhistas e parte de débitos com a União.

Aos sócios coube o título de “falidos” e literalmente é o que são, com todas as suas conseqüências e restrições que irão perdurar até a subscrição, uma vez que não existe a mínima possibilidade de pagamento dos débitos com recursos pessoais, pois, nada de material sobrou, a não ser mais dívidas pessoais, e, quanto à empresa, foi mais uma que morreu.

Toda a trajetória foi marcada pelo despreparo administrativo, que aliado às todas as variáveis decorrentes do meio, levou a empresa à ruína.

*Case 2)* A empresa objeto é pequena, do setor de serviços, fundada há vinte e sete anos. A sociedade é composta por dois sócios. Os negócios iam bem. Sempre no final de cada mês sobrava algum dinheiro, depois do pagamento das contas mensais, e, os sócios, confundindo saldo de fluxo de caixa com lucro, faziam retiradas proporcionais a participação de cada um, zerando o caixa. Em 1991, decidiram fazer um investimento em equipamentos para o negócio, baseando-se apenas na “necessidade” de crescimento (em comparação com as concorrentes locais), sem qualquer planejamento ou mesmo estudo de viabilidade e retorno de capital. Buscaram recursos externos e foram em frente. Financiaram a longo prazo com juros pós-fixados. A inflação em alta se encarregou de tornar as parcelas impagáveis com a receita auferida pelo empreendimento. A única preocupação dos empresários era honrar o compromisso assumido, e, para isso não mediram esforços. Para conseguirem quitar as parcelas utilizaram todo o crédito de que dispunham, contraindo novos empréstimos, como utilização de limites de cheques especiais, novos financiamentos bancários para capital de giro e, até empréstimos de amigos. A situação financeira pessoal era igual ou pior que a da empresa. Não existia poupança, muito menos planejamento financeiro ou estratégico. Quando a situação se tornou insustentável, procuraram a orientação de pessoas

especializadas em finanças e gerenciamento. Aprenderam como trabalhar em situações como essa, revendo as dívidas, aumentando prazos, trocando operações por outras com juros menores, se desfazendo de bens para quitar algumas, parcelando outras, e, principalmente aprenderam a trabalhar, independentemente da situação, com planejamento, gastando, poupando e investindo de acordo com as possibilidades alinhadas com as metas.

A mudança, veio em tempo hábil, por isso não lhes custou a empresa ou mesmo o sacrifício total das suas vidas pessoais. A mudança de hábitos com a correção do rumo e com a criação de objetivos e metas, exigiu muito esforço e renúncias pessoais, mas foi incorporada pelos sócios, depois, transferida para a empresa, dela fazendo parte integrante. Só por isso sobreviveram e continuam ativos, fora da história de insucessos e mortalidade que permeiam o mercado organizacional do Brasil.

## **2.6. CONCLUSÕES**

Casos como estes existem inúmeros. A história é repetitiva, os problemas são os mesmos, independentemente do ramo de atividade, e da região do Brasil, onde estiverem instaladas as pequenas empresas. O desfecho é na sua maioria esmagadora exatamente igual ao do *Case 1*, transferindo para a sociedade o ônus da incapacidade e do despreparo administrativo e gerencial que são nada mais, nada menos do que o resultado da falta de educação financeira pessoal.

A conclusão é óbvia: quem não souber administrar seus recursos pessoais não saberá administrar os recursos coletivos.

O equacionamento de qualquer problema econômico ou financeiro, vivido por organizações constituídas sob quaisquer finalidades, tem que passar, nesta nova perspectiva, onde elas agem e reagem de acordo com as características individuais e pessoais de que são formadas, por uma apreensão tão vasta quanto possível do contexto em que se insere o problema. Eis a razão porque têm falhado as soluções parciais, com resoluções gerais e prontas, de caráter meramente político ou

econômico, para os problemas das sociedades. Será possível resolver de forma permanente um problema organizacional, seja ele de qualquer espécie, somente quando forem tratadas as causas individuais de forma total: física, psíquica e espiritual, ou, corpo, mente e espírito.

Para reforçar a afirmação de que o sucesso das pessoas e o sucesso das organizações são indissociáveis, e que para que se consiga o segundo, deve-se partir do primeiro, repete-se a seguinte afirmação:

“A excelência empresarial é uma forma de excelência humana. É gerada por pessoas que acreditam no que estão fazendo. É sustentada por pessoas que têm o apoio de uma cultura que respeita e nutre as quatro dimensões fundamentais de uma experiência genuinamente humana: a dimensão intelectual, a dimensão estética, a dimensão moral e a dimensão espiritual. O sucesso organizacional e a satisfação pessoal interior exigem doses significativas de verdade, beleza, bondade e unidade. Esses quatro valores eternos são os alicerces da excelência e do desenvolvimento humano sustentáveis”. (MORRIS, 1998, p. 233)

Somente através da alfabetização total, racional e emocional, indica COOPER (1997, p. 23), é que as pessoas passarão a ter atitudes realistas e verdadeiras, construindo assim um poder pessoal que inclui a autoconsciência, o autocontrole, o respeito próprio, a responsabilidade e a conexão interna necessárias para o seu próprio desenvolvimento, crescimento, transformação e evolução, e, conseqüentemente o desenvolvimento, crescimento, transformação e evolução permanente da organização.

“Definitivamente, não basta treinar, pois isto conduz à robotização dos trabalhadores. Faz-se necessário *educá-los*, pois isso contribui para sua maior amplitude de pensamento e flexibilidade. E, não é exatamente isso que precisamos?” (CARAVANTES, 2000, p. 85).

O grande desafio é, portanto, promover uma estrutura direcionada à mudança, que gere o desenvolvimento dos indivíduos, construindo um novo ser com aprimoramento das deficiências, a começar pela que gera mais desajustes pessoais e por conseqüência, organizacionais: a educação financeira.

No século IV aC, Chuang Tzu, (apud FRANKENBERG, 1999, p. 59), já salientava a importância do investimento no aprimoramento do ser humano e, a sua lição, apesar de muitos séculos haverem passado, nunca esteve tão atualizada:

Se você quiser colher a curto prazo, plante cereais.

Se quiser colher a longo prazo, plante árvores.

Se quiser colher para sempre, invista no ser humano.

Com a utilização desses novos cenários desenhados pelo conhecimento então adquirido, recomenda-se promover a Educação Financeira através de estratégias e ferramentas de gestão do patrimônio pessoal, como medida preventiva para os insucessos pessoais e conseqüentemente organizacionais. Através do desenvolvimento deste processo que dará suporte às finanças pessoais, ressurgirá a capacidade integral do ser humano de viver bem, física, emocional, intelectual, social e espiritualmente, gerando o fortalecimento das competências, e, assim, privilegiando a formação, o crescimento e o desenvolvimento do negócio, a partir de uma nova consciência. Surgirão daí, futuros ambientes organizacionais, que irão satisfazer as necessidades sem causar impactos econômicos e sociais.

### **3. ESTRATÉGIAS E FERRAMENTAS DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA E GESTÃO DO PATRIMÔNIO PESSOAL**

#### **3.1 INTRODUÇÃO**

“A educação tem caráter permanente. Não há seres educados e não educados. Estamos todos nos educando. Existem graus de educação, mas estes não são absolutos. O homem, por ser inacabado, incompleto, não sabe de maneira absoluta. Somente Deus sabe de maneira absoluta. A sabedoria parte da ignorância. Não há ignorantes absolutos. Se num grupo de camponeses conversarmos sobre colheitas, devemos ficar atentos para a possibilidade de eles saberem muito mais que nós. O saber se faz através de uma superação constante. O saber superado já é uma ignorância. Todo ser humano tem em si o testemunho do novo saber que já anuncia. Todo saber traz consigo sua própria superação. Portanto, não há saber nem ignorância absolutos: há somente uma relativização do saber ou da ignorância.” (PAULO FREIRE, (1979) apud VELLOSO; VELLOSO, 2000, p.104)

A organização, como sistema social, é formada por diferentes indivíduos que interagem por meio de tarefas diferentes e complementares, provocadas pela divisão do trabalho, os quais recebem incentivos em troca da contribuição individual ou em grupos, gerando uma forte interação psicológica entre cada ser e a organização, ao que se chama de reciprocidade.

As empresas, funcionando como sistemas, são orientadas para objetivos coletivos ou organizacionais, quais sejam: o lucro, a qualidade, a produtividade, a participação no mercado, a satisfação do cliente e a perpetuação do negócio. Em contrapartida as pessoas pretendem alcançar salários, benefícios sociais, segurança, estabilidade no emprego, condições adequadas de trabalho e crescimento profissional, o que a princípio parece ser antagônico, mas deixa de ser, na medida em que, através da gerência com as pessoas (não gerência das pessoas), de forma participativa e qualificativa começa a ocorrer uma mudança organizacional que desloca os focos de sentidos contrários direcionando-os para um único: crescimento e desenvolvimento em termos globais, ou seja crescimento e

desenvolvimento individual gerando o crescimento e desenvolvimento organizacional.

Não se pode mais deixar de aceitar que para a sobrevivência das organizações no mutável ambiente dos dias atuais, é indispensável o desenvolvimento das pessoas no mesmo nível do desenvolvimento organizacional, e, como ressalta VELLOSO (2000, p.40), as verdadeiras soluções para um indivíduo estão dentro dele, da mesma forma em que as verdadeiras soluções para uma dada organização estão dentro e não fora dela.

### **3.2. O DESEMPENHO HUMANO INTERAGINDO COM O CONTEXTO**

O desempenho humano, em qualquer atividade, seja de ensino ou de aprendizagem, depende de uma complexidade de fatores que atuam interagindo entre si de maneira extremamente dinâmica. CHIAVENATO (1997, 194-195): menciona que a tarefa a ser desempenhada pelo indivíduo deve ser desenhada de acordo com as suas habilidades que poderão ser afetadas por restrições ambientais (ambiente interno da empresa), que por sua vez, gerarão ou não, a motivação para executá-la com esforço e desempenho compatíveis, o que determinará os resultados que produzirão a satisfação necessária a uma nova motivação para realimentar a próxima execução. Os fatores determinantes do desempenho humano são representados na figura 4.



Figura 4

Fonte: CHIAVENATO (1997, p.194-195)

É através do desenvolvimento de uma nova cultura de cooperação e comprometimento, indivíduos - organização e organização - indivíduos, a custo de muito planejamento, educação, conhecimento, treinamento e monitoramento constante, que se criarão condições essenciais para a sobrevivência das empresas no atual ambiente altamente competitivo e mutável.

### 3.3. A EDUCAÇÃO FINANCEIRA

“Educação Financeira é o processo de desenvolvimento da capacidade integral do ser humano de viver bem, física, emocional, intelectual, social e espiritualmente. Educação Financeira não é apenas o conhecimento do mercado financeiro com todos os seus jargões, produtos, taxas e riscos, mas esse conhecimento faz parte do processo. Essa é uma forma de estar aberto ao processo constante de aprendizagem, com a alegria da descoberta, para ir atualizando a própria vida. É conhecer fontes de informação, como sites, chats, fóruns via Internet, jornais, livros, revistas, consultorias e acessá-las sempre que precisar”. (PEREIRA, 2001, p.199)

No Brasil, muitos anos de inflação, desinformação e erros cometidos por sucessivos governos do passado, resultaram em conceitos financeiros errôneos, absorvidos sem contestação e passivamente pela população, de geração para geração. Para enfrentar os novos tempos e alcançar a independência financeira, é imprescindível reformular muitos desses princípios absurdos, e isto se consegue

somente através de educação financeira, ou como disse KIYOSAKI e LETCHER, (2000, p.113) a inteligência financeira, chave do sucesso financeiro, é constituída por habilidades técnicas, dentre elas a alfabetização financeira que capacitará o indivíduo para entender números.

De acordo com LEBOEUF (2002, p.11), tanto para os indivíduos, como para as organizações, existem apenas quatro conhecimentos básicos a serem dominados sobre dinheiro para que a independência financeira seja alcançada e a perpetuação do negócio mantida, conforme enfocado na próxima seção.

### **3.3.1. Conhecimentos Básicos sobre Dinheiro**

#### **3.3.1.1. Como ganhar dinheiro**

A prioridade número um é saber exatamente o que se quer da vida. As pessoas bem-sucedidas são aquelas que sabem. Imaginar a vida com a qual se sonha é vital, e não foi à toa que Albert Einstein afirmou que a imaginação é mais importante que o conhecimento. A maioria das pessoas está tão ocupada fazendo alguma coisa que não tem tempo para pensar no tipo de carreira que a desafiaria de verdade e simplesmente cai na armadilha do “mais fácil” ou do que supostamente “dá mais dinheiro”, passa os dias trocando seu tempo por um dinheiro que mal cobre os gastos, e, se algo sair errado o estrago pode custar muito caro. Para exercer qualquer atividade é preciso ter talento<sup>9</sup> e paixão.

Há milhares de anos, Aristóteles escreveu que a vocação<sup>10</sup> de cada um se encontra onde as necessidades do mundo e os talentos individuais se encontrarem. (LEBOEUF, 2002, p. 52)

E, não é só isso, para manter-se ganhando dinheiro, constantemente deve-se buscar novas formas de agregar valor ao trabalho desenvolvido, seja no próprio negócio ou com contribuições para o sucesso do contratante.

---

<sup>9</sup> Talentos são impulsos naturais adquiridos pela repetição de fatos semelhantes.



As metas profissionais em nada diferem das metas organizacionais, uma vez que o princípio e o fim são os mesmos: necessidades, talentos, realização, sucesso e perpetuação.

“Ame o que faz e o dinheiro surgirá”, é o que sugere RIBEIRO (1999, p.137). E, tem muita lógica, pois quem gosta do que faz está sempre procurando se aperfeiçoar, se reciclar e se aprimorar. E isso é de fundamental importância para aumentar as probabilidades de sucesso. A dedicação, também essencial para qualquer carreira ou negócio, é uma qualidade que estará presente nesse caso.

### 3.3.1.2. Como poupar dinheiro

FRANKENBERG, (1999, p.39) diz que poupar com sabedoria, investindo com segurança e supervisionando regularmente os ganhos e, gastar com prudência, distinguindo o essencial do supérfluo, é o lema dos vencedores.

Desta maneira, do ponto de vista puramente financeiro, poupar é melhor do que ganhar, porque só se paga impostos sobre aquilo que se ganha e não sobre o que não se ganha. Conforme LEBOEUF (2002, p.70), vale dizer que poupando se estará ganhando aproximadamente mais quarenta por cento que é o valor correspondente à fatia dos tributos. A ausência de poupança é o maior obstáculo à independência financeira.

A origem de todos os problemas financeiros está em conciliar os maus hábitos com a renda líquida de cada um. Numa análise simples, existem apenas duas coisas a fazer com cada real ganho: gastá-lo ou poupá-lo. O segredo do sucesso financeiro está em encontrar o equilíbrio.

“Consiga o que puder e depois guarde-o; essa é a pedra que transformará chumbo em ouro.” Benjamin Franklin, (Apud LEBOEUF, 2002, p.67).

---

<sup>10</sup> Vocação é a “voz que chama”, palavra oriunda do latim “vocatus”, que quer dizer chamado ou convocação.

Todo indivíduo tem sonhos, ambições e objetivos que almeja atingir durante a sua vida, ao mesmo tempo que as organizações têm suas missões, suas metas e objetivos. Dar sentido à poupança fazendo o planejamento das aplicações e investimentos em função desses ideais é que vai garantir a continuidade e o sucesso da arte de poupar, e não a busca de soluções através da imitação do estilo de vida de outras pessoas.

Conforme salienta ZIGLAR (2002, p.247) são as escolhas que determinam, em última análise, até que ponto o indivíduo ou a sua organização será bem sucedido. O resultado é a soma dessas escolhas. Pois na economia atual, poupar é a primeira batalha. Investir corretamente, fazendo seu dinheiro crescer, é a segunda (HALFELD, 2001, p.17).

#### 3.3.1.3. Como investir dinheiro

Para transformar em realidade qualquer empreendimento, é necessário que haja investimentos, seja de tempo, de esforço ou de dinheiro. Sem investimentos é impossível qualquer deslocamento e deve ser por isso que a inércia ocupa sempre o mesmo espaço.

Segundo KIYOSAKI e LECHTER (2000, p.113) as estratégias de investimentos financeiros provêm da ciência, da educação e do conhecimento, ou seja, a ciência do dinheiro fazendo dinheiro. A educação financeira é essencial, e dela fazem parte noções de Matemática Financeira, Contabilidade, Economia e Direito.

Objetivos de longo prazo são básicos para os investimentos. Aproveitar a “mágica” dos cálculos financeiros como bem se referiu (HALFELD, 2001, p.123), diversificando entre juros compostos da Renda Fixa e o re-investimento dos lucros nas Ações, fatalmente conduzirá à acumulação de montantes substanciais.

#### 3.3.1.4. Como aproveitar o dinheiro

Para HALFELD (2001, p.17), usufruir os resultados obtidos é vencer a guerra.

Este estágio configura a hora de colher os frutos dos anos de aprendizagem, trabalho, poupança e investimento.

A princípio, ter abundância de tempo e dinheiro leva ao controle da própria vida, que então, poderá ser direcionada para o foco que trouxer mais qualidade, proporcionando maior satisfação e felicidade.

Este é o ponto em que, segundo LEBOEUF (2002, p.177) junto com a liberdade financeira virá o desejo de melhorar a qualidade de vida, o que será conseguido permanentemente se: a) permanecer financeiramente independente e fora da armadilha tempo x dinheiro; b) manter-se física e mentalmente ativo; d) curtir a alegria e a satisfação pessoal de doar e transformar o mundo num lugar melhor; e) entender que a verdadeira alegria da vida se encontra na jornada e não em algum destino fictício.

Como bem observou Benjamin Franklin:

“A riqueza não pertence a quem a possui, mas sim a quem a desfruta” (Apud LEBOEUF, 2002, p.20).

FRANKENBERG (1999, p.41) relembra as palavras proferidas por Abraham Lincoln em 1865, quando formulou os quatro mandamentos da prosperidade e, como uma profecia, depois de tanto tempo passado, se encaixam perfeitamente ao pensamento e acontecimentos deste século, como se agora fossem ditas:

/

*Não criarás prosperidade  
Se desestimulares a poupança.*

*II*

*Não criarás estabilidade permanente  
baseada em dinheiro emprestado.*

*III*

*Não evitarás dificuldades financeiras  
se gastares mais do que ganhas.*

*IV*

*Não poderás ajudar aos homens de forma permanente  
se fizeres por eles aquilo que eles podem  
e devem fazer por si próprios.*

### 3.3.2. O planejamento financeiro pessoal

“Normal” é trajar roupas que compramos para trabalhar, enfrentar o trânsito num carro que ainda não quitamos para chegar ao trabalho necessário, para que possamos pagar as roupas, o carro e a casa que deixamos vazia o dia todo para ganharmos o suficiente para mantê-la” (LEBOEUF, 2002, p.17).

O Planejamento é uma técnica administrativa que, através da análise do ambiente de uma organização ou de um indivíduo, cria a consciência das suas oportunidades e ameaças, dos seus pontos fortes e pontos fracos, e, por essa consciência, estabelece o propósito de direção que a organização ou o indivíduo deverá seguir para aproveitar as oportunidades e evitar as ameaças.

Planejamento, segundo NICKELS (1987), apud SCHMIDT, (2002, p.53), envolve o processo de definir objetivos e desenvolver estratégias para atingi-los. É criado para que através da concentração de esforços e recursos, o comportamento no presente prospecte como poderá ser o futuro.

O processo de planejar envolve, portanto, um modo de pensar. E um salutar modo de pensar envolve indagações e questionamentos sobre o que fazer, como fazer, quando fazer, quanto fazer, por que fazer, para quem fazer, por quem deve ser feito e onde deve ser feito.

Como técnica, segue princípios que norteiam as ações e prospectam os resultados da sua operacionalização visando abrangência e direcionamento aos objetivos máximos, empresariais ou pessoais. Citam-se alguns dos aspectos básicos destacados por OLIVEIRA (1999, p.42) que devem ser considerados em qualquer planejamento:

a) Planejamento dos fins

O planejamento dos fins é definição específica do estado futuro desejado, isto é, a meta ou aonde se pretende chegar.

b) Planejamento dos Meios

Planejar os meios é criar os procedimentos e práticas, necessários para alcançar o objetivo anteriormente determinado.

c) Planejamento de Recursos

O planejamento de recursos: é o dimensionamento dos recursos materiais determinando a origem e a aplicação dos recursos financeiros.

d) Planejamento de Implantação e Controle

O planejamento de implantação e controle corresponde à atividade de gerenciamento de todas as etapas do processo, que é iterativo, e corresponde, portanto, à implantação, controle e avaliação constante.

Dessa forma, o planejamento financeiro está inserido na etapa que se refere ao planejamento de recursos.

O planejamento financeiro pessoal não é diferente do planejamento financeiro adotado nas mais diversas organizações, uma vez que nos dois casos, significa estabelecer e seguir uma estratégia precisa, deliberada, e dirigida para a acumulação de bens e valores que irão formar o patrimônio, de uma empresa, pessoa ou família. Essa estratégia pode estar voltada para o curto, médio ou longo prazo e, não é tarefa simples de realizar tendo em vista os inúmeros imprevistos e incertezas da vida e tantos outros fatores que concorrem para que, ao final da caminhada, apenas pouquíssimos indivíduos tenham conseguido alcançar o objetivo supremo: a independência econômico-financeira.

“Há uma aliança natural entre a criação da riqueza e o cultivo do caráter. O sucesso econômico é construído sobre alicerces morais, no império da lei, da fé, da disciplina, dos contratos, da poupança, da honestidade, de uma ética de trabalho. Famílias íntegras que alimentam essas crenças constituem a origem de grande parte do vigor e do futuro da nossa cultura”. (ZIGLAR, 2002, p.29).

O planejamento financeiro de uma pessoa e de sua família para uma vida inteira não é, de maneira alguma, um conceito rígido e inflexível. Ao contrário, cada um pode estabelecer suas próprias metas. Mas, uma vez que as defina, deve sempre mantê-las em mente e lutar com determinação para alcançá-las. Assim, como nenhuma empresa pode progredir a longo prazo se não tiver um foco ou objetivo, também o indivíduo precisa saber antecipadamente o que pretende atingir.

### **3.3.3. Ferramentas para a Gestão do Patrimônio Pessoal**

#### **3.3.3.1 Balanço Patrimonial**

Como ferramenta para a gestão do patrimônio pessoal, após o processo de informação e levantamento, os dados devem ser organizados e processados

ordenadamente com base em princípios oriundos da ciência contábil, que tem sua origem datada de 8000 e 3000 a.C:

“Recentes trabalhos arqueológicos encontraram vestígios da utilização de sistemas contábeis na pré-história, durante o período mesolítico. Essas escavações revelaram fatos importantes para a contabilidade, colocando-a como mola propulsora da criação da escrita e da contagem abstrata, o que vem reforçar a idéia de que onde existe patrimônio existe contabilidade. Historicamente a contabilidade foi criada para as pessoas controlarem seus bens e posteriormente utilizada pelas empresas também como instrumento de registro e controle de bens” (SCHMIDT, 2000, p.15).

Partindo do princípio de que “tudo o que se mede, melhora”, a primeira providência a ser tomada para dar início a um planejamento financeiro pessoal, é saber exatamente como se encontra o patrimônio líquido pessoal<sup>11</sup> através de um levantamento minucioso do Ativo<sup>12</sup> e do Passivo<sup>13</sup> na data proposta. A partir daí o estabelecimento de metas será feito com mais clareza e precisão.

Assim, a proposta é explicitar o patrimônio pessoal existente na data inicial do planejamento, com a utilização de modelo sugerido conforme demonstrado na Figura 5:

ATIVO		PASSIVO	
	R\$		R\$
<b>Ativo de Curto Prazo</b>		<b>Exigível no Curto Prazo</b>	
Depósitos em Bancos		Cheque Especial	
Conta Corrente		Cartão de Crédito	
Caderneta de Poupança		Financiamentos até 01 ano	
Fundos de Aplicações		Empréstimos	
		<b>Exigível no Longo Prazo</b>	
<b>Ativo de Longo Prazo</b>		Financiamentos após 01 ano	
Seguros de Vida			
FGTS		<b>Total do Passivo Exigível</b>	
<b>Ativo Permanente</b>		<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	
Imóveis			
Veículos		Riqueza (Ativo - Passivo Exigível)	
<b>Total do Ativo</b>		<b>Total do Passivo</b>	

Figura 5

Fonte: IUDÍCIBUS; MARTINS; GELBCKE, (1999, P.27). Adaptada pela Autora

<sup>11</sup> Patrimônio Líquido Pessoal representa a riqueza própria, isto é a diferença entre Ativo e Passivo.

<sup>12</sup> Ativo é o conjunto de bens e direitos.

<sup>13</sup> Passivo representa as dívidas ou demais financiamentos com terceiros.

### 3.3.3.2 Demonstração do Resultado Mensal

Para onde está indo o dinheiro? Para que se obtenha esta resposta é necessário montar um relatório onde se incluam todas as rendas e todas as despesas mensais, incorridas no mês anterior. Este relatório irá espelhar a situação atual, qual o caminho seguido pelo dinheiro, e, com base nele é que se irá projetar o futuro, cortando ou redimensionando gastos, ou mesmo aumentando receitas.

A forma de apresentação da Demonstração do Resultado Mensal é dada como sugestão na Figura 6:

<b>Demonstração do Resultado Mensal</b>	
	<b>R\$</b>
Receitas	
Salário Líquido	
Honorários Profissionais	
Aluguéis Recebidos	
Juros Recebidos	
<b>Total Receitas</b>	
Despesas	
Gastos com Habitação	
Gastos com Alimentação/Higiene	
Gastos com Educação	
Gastos Pessoais	
Gastos com Lazer	
Gastos com Plano Saúde	
Gastos com Comunicações	
Gastos com Transporte	
Prestações de Financiamentos	
<b>Total Despesas</b>	
<b>Resultado Disponível p/Investir (R-D)</b>	

Figura 6

Fonte: IUDÍCIBUS; MARTINS; GELBCKE, (1999, p.293). Adaptada pela Autora



### 3.3.3.3 Índices para Análise da Situação Atual

Levantamento feito, Balanço Patrimonial estruturado, Resultado Mensal apurado, parte-se para a análise dos resultados encontrados, através da aplicação de alguns índices extraídos de WESTON; BRIGHAM (2000, p.51-63), que revelarão a verdadeira situação econômico-financeira pessoal:

$$a) \quad \text{Índice de Liquidez} = \frac{\text{Ativo de Curto Prazo}}{\text{Passivo de Curto Prazo}}$$

Liquidez é a medida da velocidade em que um Ativo pode ser convertido em dinheiro vivo, sem perder valor. Dinheiro no bolso é o Ativo mais líquido que existe.

Uma família ou um indivíduo, precisam ter sempre ativos líquidos em seu patrimônio, pois é com esses recursos que irá pagar as despesas habituais. O índice de liquidez deve ficar sempre acima de 1 (um), pois isso significa que os Ativos líquidos superam as dívidas de curto prazo e não ocorrerão dificuldades para a sua liquidação.

$$b) \quad \text{Índice de Cobertura das Despesas Mensais} = \frac{\text{Ativo de Curto Prazo}}{\text{Despesas Mensais}}$$

O Índice de Cobertura indica por quanto tempo os ativos de curto prazo conseguirão cobrir as despesas mensais no caso de, por um motivo ou outro, deixar de haver ingressos de recursos, o que pode ocorrer por desemprego ou crise econômica no país. Conforme recomenda HALFELD (2001, p.119), para não depender de créditos em bancos ou financeiras, pagando altas taxas de juros, o indicador nunca deve ficar abaixo de 6 (seis).

$$c) \quad \text{Índice de Endividamento} = \frac{\text{Passivo Exigível}}{\text{Ativo Total}}$$

Este índice indica o quanto dos bens relacionados no Ativo foram financiados por terceiros, ou seja pelas dívidas relacionadas no Passivo Exigível. Indica quanto dos bens pertence à pessoa ou família. HALFELD (2001, p.119), sugere o índice ideal como próximo a zero, principalmente no Brasil, onde as taxas de juros são consideradas muito altas.

$$d) \text{ Índice de Poupança} = \frac{\text{Resultado Disponível para Investir}}{\text{Rendas}}$$

Este índice é o percentual que sobra da renda total da família ou indivíduo para investir. Manter um índice de poupança elevado é fundamental para atingir a independência financeira. Esta é uma decisão que cabe a cada um.

#### 3.3.3.4 Orçamento Pessoal e Acompanhamento Mensal

“Uma vez ou outra, os membros das famílias, em sua maioria, desenvolvem um plano financeiro que os guia na alocação de seus recursos durante um período. Normalmente, o plano reflete gastos e demandas prioritários, incluindo categorias específicas em que o dinheiro será gasto em hipotecas, utilidades, taxas sobre propriedades e artigos essenciais, como alimentação e vestuário. Os orçamentos familiares são, freqüentemente, resultado de negociações entre pais, crianças e outros, refletindo suas diferentes necessidades e objetivos. Por exemplo, o dinheiro que sobrou depois dos gastos necessários para alimentação, vestuário, medicamentos, seguros e acomodação pode ir para a poupança ou pode ser usado para outros propósitos; um pai pode querer usar a maior parte da renda disponível para uma viagem ao exterior, enquanto outro pode querer usar o dinheiro para pintar a casa. Dentro da mesma casa, um adolescente pode pedir aos pais ajuda para o financiamento da compra de um carro usado. O orçamento familiar é uma ferramenta de planejamento, mas também serve como controle no comportamento dos membros familiares, fixando limites em relação ao que pode ser gasto dentro de cada categoria do orçamento. Sem orçamento, as famílias não têm como saber quanto e onde o dinheiro está sendo gasto. Tal situação pode conduzir uma família, facilmente, a uma dívida inesperada e a dificuldades financeiras severas”. (ATKINSON; BANKER; KAPLAN; YOUNG, 2000, p.465).

O Orçamento é um instrumento de planejamento financeiro e representa nas organizações, um papel semelhante ao de casa, uma vez que reflete as condições quantitativas de como alocar recursos para cada conta<sup>14</sup> e é utilizado para a tomada de decisões gerenciais.

Assim, um orçamento é uma expressão quantitativa das entradas e saídas de dinheiro.

#### 3.3.3.4.1. Principais Funções do Orçamento

Dentre as principais funções do orçamento destaca-se as que estão vinculadas diretamente com o propósito do orçamento pessoal, que são: a) elaborar um plano geral de operações de entradas e saídas de dinheiro para servir de base às ações da família ou indivíduo, para o futuro; b) comparar os resultados auferidos com o plano anteriormente proposto; c) dar a visão do longo prazo, permitindo a sua avaliação antecipada.

#### 3.3.3.4.2. Objetivos do Orçamento

Os objetivos do orçamento são:

a) criar condições, antes do momento da decisão, de consumo ou de investimento, para mensurar uma série de variáveis que afetarão o alcance dos objetivos propostos;

b) estabelecer padrões, através dos quais, os resultados reais possam ser controlados e comparados aos projetados.

---

<sup>14</sup> Conta é um instrumento de registro contábil que reúne fatos de mesma natureza.

### 3.3.3.4.3. Vantagens e Limitações do Orçamento

Apesar das potencialidades do planejamento e controle de resultados se tornarem conhecidas, não se pode supor que o sistema seja infalível, ou que não apresente problema algum.

As Limitações mais comuns são:

a) o orçamento, na maioria dos dados, baseia-se em estimativas. O processo de estimação de despesas ou mesmo de rendas, quando não forem fixas, não pode ser uma ciência exata, porém estas estimativas devem ser feitas em bases realistas e raciocínios lógicos para que o resultado seja satisfatório;

b) o controle de resultados não pode ser inflexível, ao contrário, deve ser dinâmico no verdadeiro sentido da palavra, e também não pode ser adaptado em pouco tempo, é necessário uma educação orçamentária;

c) a execução do orçamento pré-estabelecido não pode ser automática. Implantado, o plano só será eficaz quando todos os envolvidos o apoiarem e exercerem esforços contínuos no sentido de sua execução.

Após as limitações serem superadas, as vantagens gerais de um planejamento financeiro e controle de resultados tornam-se ainda mais evidentes.

As vantagens da implantação de um orçamento, são:

a) elaboração de orçamento realista de rendas e despesas;

b) estabelecimento de objetivos e padrões realistas;

c) obriga a análise antecipada das decisões básicas;

d) obriga todos os membros da família, a participar do processo, fazendo planos em harmonia;

e) obriga os participantes a planejar o uso mais econômico de gastos essenciais como luz, água e telefone e a limitar os gastos supérfluos;

f) tende a eliminar a incerteza;

g) força uma auto-análise periódica;

h) permite a verificação do progresso em relação aos objetivos anteriormente traçados.

#### 3.3.3.4.4. Passos e condições para adoção do Orçamento

A adoção de uma cultura orçamentária pela família ou pelo indivíduo, e sua posterior implementação, exigem algumas condições mínimas, quais sejam:

a) todas as pessoas envolvidas deverão participar da tarefa do planejamento e controle orçamentário, o qual deverá ser compatível com os objetivos e metas realistas, pré-convencionados;

b) para que se garanta o sucesso do processo serão necessários dados e informações, que deverão ser gerados corretamente na sua origem, incluindo os recursos financeiros existentes e as fontes de ingressos futuras;

c) disciplina e seriedade deverão ser observadas em todas as etapas de elaboração do orçamento e cumprimento fiel na sua execução.

Assim, se todos os passos forem dados com ordem e determinação, as finanças estarão muito bem direcionadas, e com boas perspectivas de alcançar os objetivos e as metas propostas.

3.3.3.4.5 Fluxograma<sup>15</sup> do Processo Orçamentário em elaboração

Figura 7

Fonte: ZDANOWICZ (2000, p.27)

<sup>15</sup> Fluxograma é a representação gráfica dos movimentos ou ações.

Os fatores macroeconômicos<sup>16</sup> estão relacionados às variáveis conjunturais da economia.

Quanto ao mercado financeiro, as informações referem-se à evolução da taxa de juros, à estabilidade econômica do país, ao comportamento dos mercados acionário, cambial e financeiro.

A família ou indivíduo, após criteriosa análise das variáveis referidas, deverá tomar a decisão para fixar as metas e objetivos que deseja para sua vida.

A etapa seguinte será estimar as atividades necessárias para a construção do orçamento e, posteriormente, definir as ações de controle das mesmas.

#### 3.3.3.4.6 Modelo de Orçamento Proposto

A organização, para a confecção do orçamento é fundamental, independente do meio a ser utilizado (programas de computador, bloco de notas, caderno, folha ou outro qualquer). Assim, antes mesmo de fazer um orçamento para determinado mês, deve ser feito um orçamento básico mensal, considerando a situação atual.

Este levantamento de dados, que poderia ser chamado de demonstrativo de gastos mensais, ou mesmo demonstrativo das origens e aplicações dos recursos, é que servirá de referência para a projeção orçamentária, uma vez que o novo cenário será construído a partir dos dados históricos, e é essa projeção que determinará o estabelecimento do equilíbrio entre as rendas e as despesas, tudo de acordo com os objetivos e metas propostos anteriormente.

Para o cumprimento desta tarefa, sugere-se o seguimento dos passos e do modelo do relatório descrito a seguir:

---

<sup>16</sup> Fatores macroeconômicos são o conjunto do mercado de bens, serviços e trabalho como um todo.

### 3.3.3.4.6.1.Cabeçalho

O cabeçalho é a orientação para os valores descritos nas colunas.

ORÇAMENTO PESSOAL E ACOMPANHAMENTO MENSAL	BASE MÊS ANTERIOR	ORÇADOS	REALIZADOS
---	-------------------	---------	------------

Figura 8  
Criada pela Autora

### 3.3.3.4.6.2. Receitas

As receitas servem para relacionar a renda básica do mês. Para quem é assalariado, representa o valor líquido do contra-cheque. Relacionar também outras rendas caso existam, tais como honorários profissionais, comissões, aluguéis ou juros. Quando não existe uma renda fixa ou regular, deve-se trabalhar com uma média conservadora, ou seja um valor menor do que a média real, a fim de que se evitem surpresas desagradáveis.

RECEITAS	R\$	%	R\$	R\$
Salários				
Honorários				
Aposentadoria ou Benefício				
Aluguéis				
Juros				
Outros				
<b>TOTAIS RECEITAS</b>				

Figura 9  
Criada pela Autora

Conforme Figura 9, que expressa modelo do orçamento pessoal e acompanhamento mensal, a parte das origens dos recursos ou receitas, na coluna “Base” serão descritos os valores das rendas efetivamente recebidas no mês de referência; na coluna “Orçados” serão transcritos os valores a serem projetados para



o mês seguinte, traduzidos também como % (ponto percentual), relacionados com o valor total da receita, e, na coluna “Realizados” serão transcritos os valores que

realmente entraram no caixa, para que possam ser comparados com os valores orçados (a esse procedimento chama-se de acompanhamento).

#### 3.3.3.4.6.3. Despesas

Este quadro (vide página seguinte) serve para relacionar todas as despesas básicas mensais, incluindo as despesas pessoais de cada um dos membros da família, incorridas no mês anterior, que servirá de apoio para a projeção orçamentária, conforme expresso em Figura 10, elaborada pelo autor, coluna “Base Mês Anterior”. O modelo apresentado contempla os gastos divididos por classes de despesas, e certamente não esgota sua diversidade, mas a idéia é servir de referência para que seja adaptado às particularidades.

Na coluna: “Orçados %” deverão ser descritos todos os valores percentuais conforme relação com a receita e que representem efetivamente o nível desejado de gastos para que o equilíbrio entre receitas e despesas seja conquistado ou mantido. A coluna “Orçados Valores” traduz a conversão em unidades monetárias dos valores percentuais destacados na coluna anterior.

A coluna: “Realizados” expressa os valores realmente gastos para cada rubrica no mês a que se referir.

O acompanhamento mensal se dará, na medida em que forem analisados item a item, os valores realizados, e, comparados com os desejados (orçados), identificando a sua coerência com os objetivos e metas definidos inicialmente. Só adotando estes procedimentos é que se justificará todo este trabalho de planejamento financeiro, e, é o que garantirá o sucesso da nova postura em relação às finanças.

ORÇAMENTO PESSOAL E ACOMPANHAMENTO MENSAL	Base Mês Anterior	Orçados		Realizados
		%	R\$	R\$
<b>RECEITAS</b>	R\$			
Salários				
Honorários				
Aposentadoria ou Benefício				
Aluguéis				
Juros				
Outros				
<b>TOTAIS RECEITAS</b>				
<b>DESPESAS</b>				
<b>Habitação</b>				
Aluguel, condomínio.				
Prestação do imóvel				
Energia elétrica				
Água				
Gás				
Telefone (fixo) e cartões telefônicos				
Telefone celular				
Empregada doméstica/diarista				
Manutenção ou reforma do imóvel				
<b>Alimentação</b>				
Refeições / lanches no trabalho				
Supermercado, açougue e padaria.				
Feira e Sacolão (Quitanda)				
<b>Transporte</b>				
Prestação do automóvel				
Combustível				
Manutenção, reparos e limpeza.				
Passagens de ônibus				
Estacionamento				
<b>Despesas Médicas (Saúde)</b>				
Plano de Saúde				
Consultas médicas				
Dentista				
Exames				
Remédios (Farmácia)				
<b>Vestuário</b>				
Roupas				
Calçados / Acessórios				
Costureira				
Cabeleireiro/Corte de cabelo				
<b>Educação</b>				
Mensalidade escolar				
Cursos extras				
Material Escolar (Papelaria)				
<b>Seguros</b>				
Automóvel				
Residencial				
Vida				
Saúde				
Plano de Previdência				
<b>Impostos</b>				
IPVA				

IPTU				
CPMF				
INSS				
Imposto de Renda				
<b>Juros / Empréstimos / Financiamentos</b>				
Juros do Cheque Especial				
Juros do Cartão de Crédito				
Taxas Bancárias				
Taxa de manutenção do cartão				
Credíário ou prestações				
Consórcio				
Empréstimos				
Financiamento Imobiliário				
<b>Lazer e Diversão</b>				
Cinema				
Aluguel de fitas vídeo				
Jornais / revistas / livros e CDs				
Restaurantes/Lancherias				
Internet				
Clube/Associação/Academia				
TV por assinatura				
Viagens				
<b>Vícios</b>				
Cigarro				
Cervejas, Outros				
<b>Diversos</b>				
Dízimo				
Pensão				
Gorjetas, Mesada, Outros				
<b>TOTAIS DESPESAS</b>				
<b>SALDO: RECEITAS - DESPESAS</b>				

Figura 10

Fonte: Elaborada pela Autora

#### 3.3.3.4.6.4. Fechamento ou apuração do saldo

Para o fechamento do orçamento e apuração do saldo<sup>17</sup>, faz-se o somatório das despesas e das receitas e subtrai-se um do outro. O saldo será positivo se as receitas superarem as despesas, ou negativo se ocorrer o contrário. Este é o segundo passo, e não menos difícil.

<sup>17</sup> Saldo, é a diferença entre as Receitas e Despesas

A partir deste momento é que começa a fase do planejamento propriamente dito, pois é quando se conhece o mal, que se utilizam alternativas de tratamento válidas ou o remédio que cura.

<b>SALDO: RECEITAS - DESPESAS</b>			
-----------------------------------	--	--	--

Figura 11  
Elaborada pela Autora

Se o cenário for positivo, o que seria ideal, a tarefa é avaliar como torná-lo ainda melhor, pois nada é tão bom que não possa ser melhorado. Definir objetivos de criar reservas a partir de maior poupança e de investimentos que gerem retornos para garantir a realização dos sonhos ou objetivos maiores é uma das alternativas.

Se, ao contrário, o somatório das despesas for maior que o das receitas, o saldo será negativo, e não há outra coisa a fazer senão encarar a situação de frente e partir para a busca das duas únicas alternativas possíveis, conforme as possibilidades individuais, de aumentar a renda e reduzir as despesas.

Como é impossível viver mês a mês gastando mais do que se ganha, acumulando dívidas que poderão se tornar impagáveis, esta é a hora da ação, por mais difícil e traumática que possa parecer. Qualquer sacrifício é válido para sair de uma situação de extremo perigo como essa.

Viver fora da realidade é viver em função do imediato, sem sonhar e nem lutar para construir o que realmente se quer do futuro. Pensar em longo prazo é a alquimia que transformará a negativa visão materialista de curto prazo em saldo positivo.

Os limites são estabelecidos individualmente, formatá-los detalhadamente de acordo com objetivos máximos e plenos é que permitirá o real desenvolvimento do processo.

### 3.3.3.4.7. Orçamento da Família Brasileira

Conforme divulgação feita pelo IBGE<sup>18</sup> de dados resultantes de pesquisa de orçamentos familiares 2002-2003<sup>19</sup>, os gastos médios percentuais das famílias brasileiras classificados por classes de despesas e ordem de importância, estão resumidamente expressos em Figura 12, e podem ser usados como referência para distribuição dos valores a serem inseridos no orçamento, coluna das despesas desejadas ou possíveis, ou mesmo como meio de avaliação e comparação.

	Tipos Despesas	%
	Total de Despesas	100,00
1	Habitação	29,26
2	Alimentação	17,10
3	Transporte	15,19
4	Outras despesas correntes	10,85
5	Assistência a saúde	5,35
6	Aumento do ativo	4,76
7	Vestuário	4,68
8	Educação	3,37
9	Despesas diversas	2,30
10	Diminuição do passivo	1,98
11	Recreação e cultura	1,97
12	Higiene e Cuidados Pessoais	1,79
13	Serviços pessoais	0,84
14	Outras despesas gerais	0,56

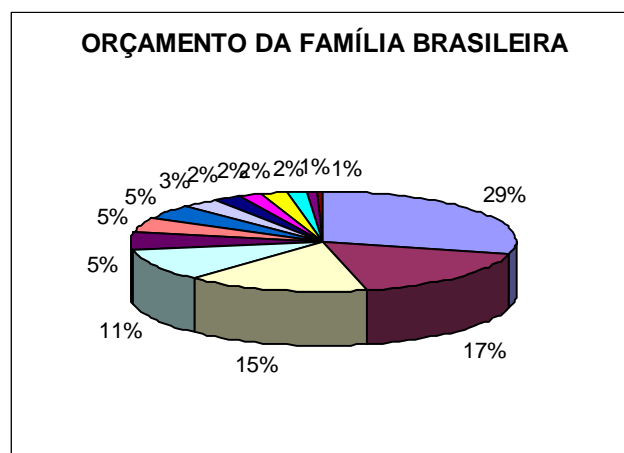


Figura 12

Fonte: IBGE. Adaptada pela Autora

Conforme mostra o gráfico, o brasileiro consome aproximadamente dois terços da sua renda com habitação, alimentação e transporte, restando apenas um terço para ser gasto com as demais e não menos importantes rubricas como saúde, vestuário, alimentação e lazer entre outras. Como se vê, a persistir este quadro, nada resta para poupar e investir.

<sup>18</sup> IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

<sup>19</sup> Pesquisa completa consta do Anexo.

Administrar recursos escassos numa sociedade de cultura consumista como é a do Brasil, é uma tarefa árdua, e na maioria das vezes mal sucedida, daí se originando a inadimplência habitual que leva à insolvência, tanto pessoal como empresarial.

### **3.3.4 Como Investir Corretamente**

Não basta conhecer a situação patrimonial e seus indicadores, entender e apurar a situação financeira, trabalhar com orçamentos, ajustando gastos às despesas e poupar regularmente. Se a poupança não for corretamente investida, de nada adiantará todo o planejamento até aqui desenvolvido.

Essa poupança poderá se transformar pouco a pouco num investimento que constitua mais uma fonte de renda complementar. Para que isso ocorra, é necessário que se procure conhecer o mercado de capitais. A arte de transformar dinheiro em mais dinheiro corresponde à soma de uma série de fatores, entre eles a pré-disposição de correr riscos. Quanto, depende do perfil do investidor, que pode ser conservador, moderado ou arrojado. Maior o risco, maior o rendimento.

## **3.5 CONCLUSÕES**

O Planejamento financeiro para ser bem-sucedido exige disciplina. Apesar das dificuldades, imprevistos e tentações de todos os tipos, tendo-se iniciado o processo, não se foge dele, sob pena de precipitar o insucesso.

“Aprender não é descobrir aquilo que os outros já sabem, mas é resolver nossos próprios problemas para nossos próprios propósitos, questionando, pensando e testando, até que a solução seja uma nova parte de nossa vida”. (CARAVANTES, 2000, p.52)

A determinação e persistência é que conduzirão à realização da proposta de mudança concebida inicialmente, e, a prática de novos hábitos no trato com o

dinheiro irremediavelmente conduzirá ao futuro com equilíbrio, proporcionando, assim, a independência financeira cultivada cuidadosamente no presente.

## CONCLUSÃO

“O único modo de evitar erros é adquirindo experiência, mas a única maneira de adquirir experiência é cometendo erros. Viver é um contínuo processo de renascimento. Mudar o rumo dos acontecimentos significa enfrentar mudanças” (NETO, 2003, p. 159).

Chega-se ao mercado de trabalho sem um manual de sobrevivência que explique os labirintos do mundo corporativo e, para tentar sobreviver, as pessoas seguem modelos de referência, que geralmente estão em destaque no alto da pirâmide, esquecendo que para atingir esse ponto, os vencedores tiveram de passar por inúmeras experiências que resultaram em erros e acertos durante a trajetória, e, que foi esse aprendizado que os conduziu ao topo.

Para abrir e manter um negócio são necessários requisitos como conhecimentos da atividade que se pretende desenvolver; conhecimento do mercado onde se pretende atuar, incluindo conhecimentos da política econômica adotada no país; no mínimo, conhecimentos básicos de administração e finanças, e, principalmente recursos financeiros, isto é, dinheiro.

Neste século, a aptidão com o dinheiro será uma questão de sobrevivência, uma vez que ele é o fator básico da globalização e se tornou a linguagem primária do comércio mundial.

O dinheiro exerce um papel de suma importância na vida das pessoas, afetando todas as áreas da existência humana, podendo ser chamado de questão de vida ou morte. Porém, especialmente no Brasil, devido a uma série de conceitos deturpados, formou-se uma cultura de consumismo e não de poupança e investimento, que resultou num total despreparo no trato com as finanças pessoais.



Como as organizações são a extensão das aspirações das pessoas, elas são da matéria que foram formadas. Assim, na composição da maioria das pequenas empresas brasileiras, especialmente familiares, encontram-se estas pessoas despreparadas, e, é natural que essa falta de habilidade, no que se refere a dinheiro, se estenda e se consolide no ambiente empresarial desempenhando um papel de destaque no desaparecimento precoce dessas pequenas empresas no país.

A habilidade no trato com o dinheiro não surge naturalmente nos seres humanos, é preciso construir esta nova e imprescindível concepção através de uma séria e contínua educação financeira. E, esta habilidade impõe desafios pessoais únicos, de família para família, de cultura para cultura, de escola para escola e de organização para organização.

Como salienta MORIN (2000, p.47), a educação do futuro deverá ser o ensino primeiro e universal, centrado na condição humana, para que se promova uma ligação direta dos conhecimentos oriundos das ciências naturais, a fim de situar a condição humana no mundo em que estiver inserido; dos conhecimentos derivados das ciências humanas, para colocar em evidência as dimensões e a complexidade inerente à raça humana, para só assim integrar a essa bagagem a contribuição inestimável das humanidades a fim de que seja criado o “Ser Total” ao longo do seu tempo de crescimento físico e evolução intelectual.

A educação financeira é parte integrante dessa nova concepção de educar e só será eficaz se for incorporada pelos indivíduos passo a passo, ao longo do tempo. Esta consciência já está deflagrada no Brasil, prova disso é a Cartilha do BACEN, dirigida às crianças, que relata a história e a importância do dinheiro, e, algumas poucas escolas que oferecem para o ensino fundamental, noções de economia e gerenciamento das finanças pessoais.

Para vencer em termos financeiros é preciso ter autoconhecimento, ou seja conhecer a própria forma de pensar para que se possa ter amplo domínio sobre as próprias ações. No mundo corporativo a premissa é a mesma. A expressão: “a empresa tem a cara do dono” é muito utilizada e na maioria dos casos corresponde

à verdade, a não ser que o “dono” tenha delegado suas prerrogativas e se encontre afastado, conferindo a outrem o poder de esculpir a identidade da sua organização.

Ao mesmo tempo, não é sábio ignorar a visão de que todos os mercados que estão em equilíbrio<sup>20</sup> não dependem da estabilidade dos preços, pois preços e quantidades podem mudar drasticamente. Sua taxa de mudança, entretanto, é controlada pelo comportamento individual: um equilíbrio é encontrado entre o custo da mudança e os benefícios trazidos por essa mudança, e isso é pessoal, é indissociável das pessoas. Portanto é indissociável da organização que atua nesse mercado, assim sendo ela é afetada por seus reflexos. Comportamento individual no mercado é comportamento de consumo, é comportamento de investimento e é comportamento de poupança. A soma positiva desses comportamentos leva ao equilíbrio pessoal, da firma e do mercado.

Vontade, persistência, dedicação e tenacidade são qualidades indispensáveis para que os objetivos sejam atingidos. Mas, equilíbrio é a palavra-chave. Equilíbrio é fundamental. Equilíbrio emocional leva ao equilíbrio financeiro. Equilíbrio pessoal conduz ao equilíbrio organizacional, e este, ao sucesso coletivo.

O propósito deste trabalho de pesquisa era de avançar um passo na direção da compreensão das relações das pessoas com o seu próprio dinheiro e com o dinheiro das corporações, a fim de detectar a existência de correlação desse relacionamento com o tempo de vida das próprias organizações. Acredita-se que foi dado, um pequeno passo que significa um pequenino mas importante avanço, o qual, se conseguir atrair um mínimo de atenção, terá cumprido sua missão.

A citação abaixo, expressa o pensamento que espelha fidedignamente a trajetória a ser percorrida por todos, que de alguma forma, desejam contribuir para amenizar a preocupação de toda a sociedade com o fechamento prematuro de pequenas empresas, uma vez que não é queimando etapas que se muda o rumo dos acontecimentos:

---

<sup>20</sup> Equilíbrio de Mercado ocorre quando há interação da oferta e da procura.

“Cada um de nós deve encontrar o próprio caminho para realizar a transformação pessoal a fim de aceitar as mudanças de paradigma no âmbito organizacional. Mas não há modelos prontos, fórmulas mágicas, simpatias ou quaisquer outros meios simplistas que nos mostrem como conseguir esta mudança de mentalidade. Afinal, estamos lidando com um mundo complexo, cheio de sistemas cada vez mais complexos. Portanto, é preciso começar a pensar de modo mais sistêmico, mais complexo. E, por favor, note que não estou dizendo mais complicado, estou dizendo mais complexo”. (RENESCH, 2000, p.164)

Enfim, permanecendo fiel ao objetivo central deste trabalho que era estabelecer uma ligação entre as finanças pessoais e as finanças empresariais, acredita-se que uma estruturação sadia e organizada das finanças pessoais determinará a estruturação sadia e organizada da pequena organização, contribuindo para que o índice de mortalidade de empresas seja levado o mais próximo possível de zero.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADIZES, Ichak. **Os ciclos de vida das organizações**. Como e por que as empresas crescem e morrem e o que fazer a respeito. São Paulo: Pioneira. 1990.

ANDRADE, Júlio Sampaio de. **O espírito do dinheiro**. Rio de Janeiro: Qualitymark. 2003.

ATKINSON, Anthony A., BANKER, Rajiv D.; KAPLAN, Robert S.; YOUNG, S.Mark. **Contabilidade gerencial**. São Paulo: Atlas. 1999.

BODIE, Zvi, MERTON, Robert C. **Finanças**. Porto Alegre: Bookman. 1999.

BRINER, Bob. **Os métodos de administração de Jesus**. São Paulo: Mundo Cristão. 1997.

CARAVANTES, Geraldo Ronchetti. **O ser total, talentos humanos para o novo milênio**. Porto Alegre:AGE. 2000.

CALAVITTI, Fernanda. **Primeiras lições: a experiência de pais e colégios que estão adotando a educação financeira para crianças e adolescentes**. Revista Veja, ed. especial, São Paulo, ano 34, n. 44, p. 24-25, nov. 2001.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gerenciando pessoas**. São Paulo: Makron Books. 1997.

CHOPRA, Deepak. **As sete leis espirituais do sucesso**. São Paulo: Best Seller. 2003.

CLASON, George S. **O homem mais rico da babilônia**. Rio de Janeiro: Ediouro. 2003.

COLLINS, Jim. **Empresas feitas para vencer**. Rio de Janeiro: Campus. 2001.

COOPER, Robert, SAWAF, Ayman. **Inteligência emocional na empresa**. Rio de Janeiro: Campus. 1997.

COSTA, Fernando Nogueira da. **Economia monetária e financeira**. São Paulo: Makron. 1999.

DRUCKER, Peter F. **O melhor de Peter Drucker**. São Paulo: Nobel. 2001

FIA/FEA/USP, **Para onde vai a gestão de pessoas**. HSM Management, 44, maio-junho 2004, pg.53/59, artigo

FILHO, Paulo de Vasconcelos, PAGNONCELLI, Dernizo. **Construindo estratégias para vencer**. Rio de Janeiro: Campus. 2001.

FRANKENBERG, Louis. **Seu futuro financeiro**. Rio de Janeiro: Campus. 1999.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. Porto Alegre: Bookman. 2001.

HALFELD, Mauro. **Investimentos, como administrar seu dinheiro**. São Paulo: Fundamento. 2001.

HARTMANN, Luiz Fernando. **Planejamento estratégico para o gerenciamento total**. Lageado-RS: Grafozem. 2002.

HUNTER, James C. **O Monge e o executivo: uma história sobre a essência da liderança**. Rio de Janeiro: Sextante. 2004.

IUDÍCIBUS, Sérgio de, MARTINS, Eliseu, GELBCKE, Ernesto Rubens. **Manual de contabilidade das sociedades por ações**. São Paulo: Atlas. 2000.

IKUJURO, Nonaka, TAKEUCHI, Hirotaka. **Criação de conhecimento na empresa**. São Paulo: Campus. 1997.

KIYOSAKI, Robert T., LECHTER, Sharon L. **Pai rico pai pobre**. Rio de Janeiro: Campus. 2000.

KIYOSAKI, Robert T., LECHTER, Sharon L. **Filho rico filho vencedor**. Rio de Janeiro: Campus. 2001.

KIYOSAKI, Robert T., LECHTER, Sharon L. **Independência financeira**. Rio de Janeiro: Campus. 2001.

KIYOSAKI, Robert T., LECHTER, Sharon L. **Aposentado jovem e rico**. Rio de Janeiro: Campus. 2003.

KIYOSAKI, Robert T., LECHTER, Sharon L. **Como ficar rico sem cortar os cartões de crédito**. Rio de Janeiro: Campus. 2004.

LEBOEUF, Michael. **Você milionário**, Rio de Janeiro: Campus. 2002

LUQUET, Mara. **Guia econômico: valor de finanças pessoais**. São Paulo:Globo. 2003.

MARCONI, Maria de Andrade, LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. São Paulo:Atlas. 2003.

MINTZBERG, Henry, AHLSTRAND, Bruce, LAMPEL, Joseph. **Safári de estratégia**. Porto Alegre:Bookman.2000.

MOGGI, Jair; BURKHARD, Daniel. **Como integrar liderança e espiritualidade**. Rio de Janeiro: Elsevier. 2004.

MORIN, Edgar. **Os sete saberes necessários à educação do futuro**. São Paulo: UNESCO/Cortez. 2000.

MORRIS, Tom. **A nova alma do negócio**. Rio de Janeiro: Campus. 1998.

MOSSIMANN, Clara Pellegrinello, FISCH, Silvio. **Controladoria: seu papel na administração de empresas**. São Paulo: Atlas. 1999.

MOTTA, Valter T., HESSELN, Ligia Gonçalves, GIALDI, Silvestre. **Normas técnicas para apresentação de trabalhos científicos**. Porto Alegre: Missau. 2001.

NAJBERG, Sheila, PUGA, Fernando Pimentel, OLIVEIRA, Paulo André de Souza. **Criação e fechamento de firmas no Brasil**: Dez. 1995 / Dez. 1997. Textos para Discussão nº 79 – BNDES, Maio/2000.

NETO, Ivan Rocha. **Gestão de organizações**. São Paulo: Atlas. 2003

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Manual de consultoria empresarial**. São Paulo: Atlas. 2001.

OST, Juliana. **Gestão de patrimônios pessoais. Trabalho de conclusão de curso apresentado como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade do Vale do Rio dos Sinos - Unisinos**. 2003.

PEREIRA, Glória Maria Garcia. **A energia do dinheiro**. São Paulo: Gente. 2001.

PEREIRA, Glória Maria Garcia. **Talento**. São Paulo: Futura. 2002.

PINDYCK, Robert S., RUBINFELD, Daniel L. **Microeconomia**. São Paulo: Makron Books. 1999.

PORTER, Michael E. **Estratégia competitiva**. Rio de Janeiro: Campus. 1986.

PRICE, Deborah L. **Terapia do dinheiro**. São Paulo: Best Seller. 2001.

RENESCH, John E. **A conquista de um mundo melhor**. São Paulo: Cultrix. 2000.

RIBEIRO, Lair. **Prosperidade**. São Paulo: Moderna. 1999.

RICHARDSON, Cheryl. **Sua vida em primeiro lugar**. Rio de Janeiro: Sextante. 2002.

RUIZ, João Alvaro. **Metodologia científica: guia para eficiência nos estudos**. São Paulo: Atlas, 2002.

SHANK, John K; GOVINDARAJAN, Vijay. **A revolução dos custos**. Rio de Janeiro: Campus. 1997.

SCHMIDT, Paulo. Controladoria. **Agregando valor para a empresa**. Porto Alegre: Bookman. 2002.

SCHMIDT, Paulo. **História do pensamento contábil**. Porto Alegre: Bookman. 2000.

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico**. São Paulo: Cortez, 2002.

SOARES, Edvaldo. **Fundamentos de lógica**. São Paulo:Atlas. 2003.

STEWART, Thomas A. **Capital intelectual: a nova vantagem competitiva das empresas**. Rio de Janeiro: Campus. 1998.

SLYWOTZKY, Adrian. **A arte da rentabilidade**. HSM Management, 34, setembro-outubro 2002, pg.19/26, artigo.

TOFFLER, Alvin. **A Empresa flexível**. Rio de Janeiro: Record. 1985

VELLOSO, Gilberto, VELLOSO, Maria Vilma Chiorlin. **A terapia organizacional**. São Paulo: T&D. 2000.

VASCONCELLOS, Marco Antonio S, GARCIA, Manuel E. **Fundamentos de economia**. São Paulo: Saraiva. 2004.



VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas. 1997.

WERNKE, Rodney. **Considerações acerca de aspectos atuais do cotidiano financeiro de pessoas físicas e jurídicas**. Revista do Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, volume 118, p.65-71, outubro/2004.

WESTON, J.Fred; BRIGHAM, Eugene F. **Fundamentos da administração financeira**. São Paulo: Makron Books. 2000.

ZDANOWICZ, José Eduardo. **Planejamento financeiro e orçamento**. Porto Alegre: SagraLuzzatto. 2000.

ZIGLAR, Zig. **Além do topo**. São Paulo: Record. 2002.

Disponível em [http://www.sebrae.com.br/br/mortalidade\\_empresas/index.asp](http://www.sebrae.com.br/br/mortalidade_empresas/index.asp). Acesso em 17 set 2004. SEBRAE, **Relatório de pesquisa sobre fatores condicionantes e taxa de mortalidade das empresas no Brasil**.

Disponível em: <http://www.serasa.com.br/guia/18htm> **O que é planejamento financeiro pessoal?**

Disponível em: <http://www.53f.hpg.ig.com.br/index.html> Acesso em: 21 set. 2003.

Disponível em <http://www.bcb.gov.br/Pre/educacao/cadernos/dinheiro>. Acesso em 15 out 2003.

Disponível em <http://www.mercermc.com/defaultFlash.asp?section=Books..> SLYWOTZKY, Adrian J. Warner Business Books. 2002. The Art of Profitability Acesso em: 12 set.2004.

**ANEXOS**

## ANEXO 1

**Tabela 1.1.2 - Distribuição da despesa monetária e não-monetária média mensal familiar, por classes de rendimento monetário e não-monetário mensal familiar, segundo os tipos de despesa - Brasil**

(continua)

Tipos de despesa	Distribuição da despesa monetária e não-monetária média mensal familiar (%)											
	Total	Classes de rendimento monetário e não-monetário mensal familiar										
		Até 400 (1)	Mais de 400 a 600	Mais de 600 a 1 000	Mais de 1 000 a 1 200	Mais de 1 200 a 1 600	Mais de 1 600 a 2 000	Mais de 2 000 a 3 000	Mais de 3 000 a 4 000	Mais de 4 000 a 6 000	Mais de 6 000	
Despesa total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Despesas correntes	93,26	97,15	97,09	96,16	95,32	94,43	94,46	93,62	94,10	93,27	88,89	
Despesas de consumo	82,41	94,60	93,35	91,62	90,04	87,76	86,47	83,91	83,33	79,10	69,89	
Alimentação	17,10	32,68	29,76	25,44	23,21	20,90	18,79	16,24	14,51	11,78	9,04	
Habituação	29,26	37,15	36,77	35,88	34,33	32,46	31,33	29,17	26,95	26,76	22,79	
Aluguel	13,54	17,27	17,71	17,61	16,72	15,71	14,70	13,53	12,00	11,46	10,08	
Serviços e taxas	7,60	8,93	8,90	9,10	8,84	8,55	7,97	7,81	7,54	7,63	5,67	
Energia elétrica	2,21	3,02	3,02	3,13	2,95	2,78	2,48	2,39	2,04	1,84	1,21	
Telefone fixo	1,79	0,91	1,41	1,90	2,20	2,37	2,18	2,24	2,04	1,86	1,22	
Telefone Celular	0,63	0,16	0,20	0,35	0,38	0,45	0,54	0,56	0,80	0,95	0,90	
Gás doméstico	1,13	3,18	2,72	2,20	1,73	1,43	1,14	0,90	0,66	0,52	0,32	
Água e esgoto	0,78	1,46	1,41	1,27	1,22	0,98	0,89	0,81	0,64	0,51	0,29	
Outros	1,06	0,20	0,15	0,26	0,36	0,55	0,74	0,91	1,35	1,95	1,73	
Manutenção do lar	3,41	4,18	3,27	2,92	3,06	2,73	3,30	3,07	3,13	3,78	3,99	
Artigos de limpeza	0,66	1,25	1,21	0,99	0,86	0,84	0,75	0,63	0,47	0,39	0,39	
Mobiliários e artigos do lar	1,85	2,55	2,62	2,49	2,14	2,04	2,07	1,86	1,56	1,54	1,36	
Eletrodomésticos	1,88	2,62	2,69	2,38	2,38	2,28	2,20	1,94	1,95	1,62	1,08	
Consertos artigos do lar	0,31	0,35	0,37	0,38	0,33	0,31	0,34	0,33	0,30	0,33	0,22	
Vestuário	4,68	5,29	5,70	5,80	5,89	5,61	5,47	4,97	4,71	4,03	3,21	
Roupa de homem	1,19	1,28	1,36	1,38	1,53	1,41	1,39	1,30	1,33	1,07	0,79	
Roupa de mulher	1,30	1,35	1,43	1,50	1,54	1,47	1,54	1,39	1,27	1,12	1,06	
Roupa de criança	0,68	1,04	1,04	1,07	0,90	0,94	0,77	0,75	0,58	0,47	0,32	
Calçados e apetrechos	1,18	1,33	1,52	1,50	1,56	1,44	1,44	1,22	1,20	1,02	0,73	
Jóias e bijuterias	0,25	0,20	0,23	0,23	0,26	0,25	0,25	0,24	0,28	0,27	0,25	

Tecidos e armarinhos	0,08	0,09	0,11	0,11	0,09	0,10	0,09	0,07	0,05	0,08	0,06
<b>Transporte</b>	<b>15,19</b>	8,15	8,59	10,92	11,79	13,87	14,49	17,09	18,98	18,05	17,26
Urbano	2,38	3,94	3,86	3,78	3,77	3,51	2,88	2,54	1,94	1,47	0,87
Gasolina - veículo próprio	2,95	0,84	1,02	1,80	1,84	2,68	3,03	3,41	4,02	3,99	3,40
Álcool - veículo próprio	0,31	0,05	0,17	0,25	0,24	0,45	0,42	0,48	0,28	0,18	0,33
Manutenção - veículo próprio	1,40	0,50	0,53	0,99	1,19	1,44	1,67	1,77	2,06	1,64	1,31
Aquisição de veículos	5,93	1,66	1,88	2,92	3,34	4,20	4,76	6,85	7,97	7,72	8,20
Viagens	1,29	0,87	0,88	0,90	0,89	0,97	1,06	1,12	1,37	1,56	1,82
Outras	0,93	0,31	0,24	0,28	0,51	0,62	0,68	0,92	1,33	1,49	1,32
<b>Higiene e Cuidados Pessoais</b>	<b>1,79</b>	2,40	2,37	2,35	2,42	2,17	2,31	1,78	1,77	1,40	1,10
Perfume	0,65	0,91	0,86	0,86	0,95	0,73	0,82	0,67	0,68	0,52	0,36
Produtos para cabelo	0,19	0,25	0,24	0,24	0,27	0,24	0,27	0,17	0,17	0,15	0,12
Sabonete	0,12	0,21	0,21	0,18	0,18	0,17	0,15	0,12	0,12	0,08	0,06
Instrumentos e produtos de uso pessoal	0,83	1,03	1,06	1,06	1,02	1,03	1,07	0,82	0,79	0,65	0,56
<b>Assistência a saúde</b>	<b>5,35</b>	4,08	4,66	4,95	4,93	5,18	5,57	5,40	5,51	5,91	5,62
Remédios	2,17	3,09	3,20	2,97	2,75	2,62	2,52	2,16	1,95	1,82	1,33
Plano/Seguro saúde	1,51	0,28	0,26	0,62	0,79	1,01	1,39	1,56	2,01	2,42	2,09
Consulta e tratamento dentário	0,54	0,12	0,27	0,35	0,30	0,49	0,61	0,65	0,56	0,64	0,68
Consulta médica	0,29	0,21	0,29	0,30	0,30	0,37	0,32	0,32	0,31	0,30	0,22
Tratamento ambulatorial	0,06	0,02	0,02	0,04	0,04	0,06	0,03	0,04	0,06	0,07	0,10
Serviços de cirurgia	0,24	0,01	0,04	0,10	0,10	0,10	0,12	0,09	0,09	0,17	0,65
Hospitalização	0,06	0,01	0,03	0,07	0,07	0,03	0,05	0,07	0,07	0,03	0,09
Exames diversos	0,16	0,14	0,22	0,20	0,23	0,22	0,19	0,16	0,15	0,18	0,09
Material de tratamento	0,28	0,13	0,25	0,25	0,32	0,23	0,27	0,31	0,25	0,28	0,33
Outras	0,05	0,06	0,08	0,06	0,04	0,05	0,08	0,04	0,05	0,02	0,04

**Tabela 1.1.2 - Distribuição da despesa monetária e não-monetária média mensal familiar, por classes de rendimento monetário e não-monetário mensal familiar, segundo os tipos de despesa - Brasil**

(conclusão)

Tipos de despesa	Distribuição da despesa monetária e não-monetária média mensal familiar (%)										
	Total	Classes de rendimento monetário e não-monetário mensal familiar									
		Até 400 (1)	Mais de 400 a 600	Mais de 600 a 1 000	Mais de 1 000 a 1 200	Mais de 1 200 a 1 600	Mais de 1 600 a 2 000	Mais de 2 000 a 3 000	Mais de 3 000 a 4 000	Mais de 4 000 a 6 000	Mais de 6 000
<b>Educação</b>	<b>3,37</b>	0,80	1,04	1,32	1,78	1,98	2,69	3,50	4,38	5,19	4,89
Cursos regulares	1,00	0,08	0,13	0,25	0,41	0,51	0,58	1,01	1,18	1,62	1,72
Curso superior	1,12	0,05	0,06	0,18	0,33	0,47	0,86	1,05	1,80	2,01	1,78
Outros cursos	0,63	0,07	0,17	0,22	0,34	0,39	0,59	0,75	0,72	0,95	0,92
Livros didáticos e revistas técnicas	0,15	0,13	0,14	0,15	0,16	0,14	0,14	0,14	0,17	0,19	0,15
Artigos escolares	0,23	0,38	0,36	0,34	0,30	0,26	0,27	0,25	0,23	0,18	0,12
Outras	0,22	0,09	0,17	0,18	0,25	0,20	0,25	0,31	0,29	0,25	0,19
<b>Recreação e cultura</b>	<b>1,97</b>	0,81	1,06	1,35	1,65	1,70	2,02	2,23	2,47	2,55	2,16
Brinquedos e jogos	0,26	0,20	0,20	0,27	0,29	0,28	0,29	0,32	0,28	0,26	0,22
Celular e acessórios	0,22	0,09	0,14	0,17	0,23	0,25	0,28	0,24	0,27	0,24	0,19
Periódicos, livros e revistas	0,33	0,08	0,11	0,16	0,24	0,22	0,31	0,35	0,42	0,48	0,43
Diversões e esportes	1,05	0,40	0,56	0,67	0,77	0,88	1,05	1,20	1,37	1,42	1,19
Outras	0,11	0,03	0,06	0,07	0,13	0,07	0,08	0,13	0,12	0,14	0,12
Fumo	0,57	1,14	1,04	0,95	0,98	0,75	0,66	0,53	0,46	0,32	0,23
<b>Serviços pessoais</b>	<b>0,84</b>	0,64	0,68	0,78	0,81	0,79	0,87	0,89	0,96	0,95	0,81
Cabeleireiro	0,52	0,45	0,51	0,58	0,58	0,55	0,54	0,59	0,59	0,51	0,41
Manicuro e pedicuro	0,16	0,05	0,07	0,10	0,10	0,14	0,18	0,17	0,21	0,22	0,18
Consertos de artigos pessoais	0,03	0,01	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	0,03	0,04
Outras	0,13	0,13	0,07	0,08	0,09	0,08	0,12	0,11	0,13	0,19	0,18
<b>Despesas diversas</b>	<b>2,30</b>	1,46	1,70	1,87	2,26	2,35	2,26	2,10	2,64	2,15	2,79
Jogos e apostas	0,24	0,22	0,32	0,27	0,34	0,30	0,43	0,25	0,23	0,22	0,14
Comunicação	0,22	0,39	0,38	0,36	0,38	0,29	0,26	0,25	0,14	0,15	0,09
Cerimônias e festas	0,47	0,23	0,26	0,36	0,51	0,56	0,56	0,43	0,49	0,57	0,52

Serviços profissionais	0,62	0,12	0,20	0,30	0,40	0,48	0,29	0,48	1,02	0,50	1,12
Imóveis de uso ocasional	0,33	0,21	0,14	0,12	0,24	0,24	0,26	0,29	0,38	0,34	0,55
Outras	0,40	0,29	0,40	0,46	0,38	0,47	0,47	0,40	0,38	0,37	0,37
<b>Outras despesas correntes</b>	<b>10,85</b>	<b>2,55</b>	<b>3,74</b>	<b>4,54</b>	<b>5,27</b>	<b>6,67</b>	<b>7,99</b>	<b>9,72</b>	<b>10,77</b>	<b>14,17</b>	<b>19,00</b>
Impostos	4,46	1,23	1,66	1,47	1,67	2,17	2,41	3,51	3,90	5,77	8,96
Contribuições trabalhistas	2,76	0,51	0,95	1,67	2,02	2,57	3,08	3,18	3,28	3,52	3,36
Serviços bancários	0,68	0,07	0,14	0,24	0,31	0,47	0,68	0,75	1,05	1,00	0,91
Pensões, mesadas e doações	1,54	0,66	0,82	0,89	0,93	1,02	1,18	1,38	1,52	1,77	2,52
Previdência privada	0,29	0,00	0,01	0,02	0,03	0,02	0,07	0,19	0,10	0,52	0,76
Outras	1,11	0,07	0,16	0,25	0,31	0,43	0,57	0,70	0,93	1,60	2,49
<b>Aumento do ativo</b>	<b>4,76</b>	<b>2,22</b>	<b>2,19</b>	<b>2,79</b>	<b>3,35</b>	<b>3,58</b>	<b>3,73</b>	<b>4,11</b>	<b>3,57</b>	<b>4,11</b>	<b>8,65</b>
Imóvel (aquisição)	2,77	0,68	0,48	0,94	1,15	1,01	1,28	1,51	1,57	2,22	7,15
Imóvel (reforma)	1,96	1,52	1,69	1,81	2,16	2,53	2,41	2,59	1,98	1,86	1,49
Outros investimentos	0,02	0,03	0,03	0,04	0,03	0,04	0,04	0,02	0,01	0,03	0,01
<b>Diminuição do passivo</b>	<b>1,98</b>	<b>0,62</b>	<b>0,72</b>	<b>1,05</b>	<b>1,34</b>	<b>2,00</b>	<b>1,81</b>	<b>2,26</b>	<b>2,33</b>	<b>2,62</b>	<b>2,47</b>
Empréstimo e carnê	1,06	0,39	0,35	0,43	0,73	1,02	1,12	1,19	1,31	1,38	1,35
Prestação de imóvel	0,92	0,23	0,37	0,62	0,61	0,98	0,68	1,08	1,02	1,23	1,12

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Índices de Preços, Pesquisa de Orçamentos Familiares 2002-2003.

Nota: O termo família está sendo utilizado para indicar a unidade de investigação da pesquisa "Unidade de Consumo", conforme descrito na introdução.

(1) Inclusive sem rendimento.