

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS**

Lucas Buseti

**GERENCIAMENTO FINANCEIRO PESSOAL: MODELO DE PLANEJAMENTO E
CONTROLE PARA CONSTRUÇÃO PATRIMONIAL**

Porto Alegre
2012

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS**

Lucas Buseti

**GERENCIAMENTO FINANCEIRO PESSOAL: MODELO DE PLANEJAMENTO E
CONTROLE PARA CONSTRUÇÃO PATRIMONIAL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Ciências Administrativas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Orientador: Prof. Dr. José Eduardo Zdanowicz

Porto Alegre

2012

AGRADECIMENTOS

A meus pais, pelo incentivo e pela força.

A meu irmão, pela amizade e companheirismo.

A minha namorada, pela compreensão e apoio.

Aos familiares e amigos, pela torcida e pelo carinho.

Ao orientador deste trabalho, Prof. Dr. José Eduardo Zdanowicz, pela prontidão e dedicação dispensadas.

Aos professores do Curso de Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, pela sua ímpar capacidade de transmissão de conhecimento.

“A riqueza não pertence a quem a possui,
mas sim a quem a desfruta”.
(Benjamim Franklin)

RESUMO

Este estudo objetiva a produção de conhecimento a respeito de gerenciamento financeiro pessoal, possibilitando sua aplicabilidade às pessoas com dificuldades em gerir suas finanças, aos que almejam mapear os seus hábitos de consumo, aos que pretendem criar alicerces para investimento e aumento de patrimônio, entre outros. Considerando alguns impactos resultantes da falta de educação qualificada na área e admitindo a opinião de estudantes de Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul – Brasil, foi possível identificar alguns padrões de comportamento sobre sua relação com finanças pessoais. Diante deste cenário apresenta-se instrumento de gerenciamento financeiro pessoal, proposto com o intuito de auxiliar no planejamento e no controle financeiro. Tal ferramenta foi desenvolvida com o auxílio do *software* Microsoft Excel.

Palavras-chave: Gerenciamento Financeiro Pessoal, Finanças Pessoais, Educação Financeira, Planejamento Financeiro, Orçamento Pessoal.

ABSTRACT

The objective of this study is the knowledge production about personal financial management, to enable its applicability to the people with difficulty to manage their finances, to the people who want to map their consumer habits, to the people who intend to create investment basis and patrimonial growth, and others. Considering some impacts that results by the lack of assertive education in this area and taking important opinion about business students of Federal University of Rio Grande do Sul – Brazil, it was possible to identify some standard behaviors about their relation with personal finances. Toward that scenario is presented an instrument to personal financial management that is proposed with intention to help about financial planning and control. This tool was developed with Microsoft Excel support.

Keywords: Personal Financial Management, Personal Finances, Financial Education, Financial Planning, Personal Budget.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURA 1 – AUSÊNCIA DE CONHECIMENTO SOBRE FINANÇAS	27
FIGURA 2 – CONHECIMENTO SOBRE FINANÇAS	27
FIGURA 3 – PLANEJAMENTO FINANCEIRO	35
FIGURA 4 - BALANÇO PATRIMONIAL	37
FIGURA 5 – DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO	39
FIGURA 6 – PARTICIPAÇÃO DE CAPITAL DE TERCEIROS (GRAU DE ENDIVIDAMENTO).....	41
FIGURA 7 – COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO	41
FIGURA 8 – IMOBILIZAÇÃO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	42
FIGURA 9 – IMOBILIZAÇÃO DE RECURSOS NÃO CORRENTES.....	42
FIGURA 10 – LIQUIDEZ GERAL	43
FIGURA 11 – LIQUIDEZ CORRENTE.....	43
FIGURA 12 – GIRO DO ATIVO	44
FIGURA 13 – ATIVO MÉDIO.....	44
FIGURA 14 – MARGEM LÍQUIDA	44
FIGURA 15 – RENTABILIDADE DO ATIVO	45
FIGURA 16 – RENTABILIDADE DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	45
FIGURA 17 – PATRIMÔNIO LÍQUIDO MÉDIO.....	45
FIGURA 18 – PLANEJAMENTO E CONTROLE ORÇAMENTÁRIO	47
FIGURA 19 – PROCESSO ORÇAMENTÁRIO EM ELABORAÇÃO	48
FIGURA 20 – FORMAS DE TOLERÂNCIA ÀS VARIAÇÕES NO CONTROLE ORÇAMENTÁRIO..	52
FIGURA 21 – PLANILHA ORÇAMENTO PESSOAL (BM&F BOVESPA) - ADAPTADA	91
FIGURA 22 – PLANILHA ORÇAMENTO FAMILIAR MENSAL (MAIS DINHEIRO) - ADAPTADA ...	92
FIGURA 23 – BALANÇO PATRIMONIAL EM X0.....	95
FIGURA 24 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – X1 (ORÇADO).....	97
FIGURA 25 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – X1 (REALIZADO).....	98
FIGURA 26 – ÍNDICES ESTRUTURAIS	100
FIGURA 27 – ÍNDICES DE LIQUIDEZ	101
FIGURA 28 – ÍNDICES DE RENTABILIDADE (REALIZADO).....	102

FIGURA 29 – DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO – X1 (PROJETADO)	103
FIGURA 30 – ÍNDICES DE RENTABILIDADE (PROJETADO)	104
FIGURA 31 – MODELO DE ORÇAMENTO DE RECEITAS.....	106
FIGURA 32 – MODELO DE DESPESAS ORÇADAS.....	107
FIGURA 33 – SALDO ORÇADO	108
FIGURA 34 – TOTALIZADOR ORÇADO.....	108
FIGURA 35 – INVESTIMENTO ORÇADO	110
FIGURA 36 – MODELO REALIZADO: RECEITAS, DESPESAS E SALDO	111
FIGURA 37 – MODELO REALIZADO: TOTALIZADOR E INVESTIMENTOS	112
FIGURA 38 – ORÇADO <i>VERSUS</i> REALIZADO: CONSECUÇÃO	112
FIGURA 39 – INTERVALOS DE MEDIÇÃO PARA ACOMPANHAMENTO DE CONSECUÇÃO....	114
FIGURA 40 – ORÇADO <i>VERSUS</i> REALIZADO: CONSECUÇÃO SIMULADA	114
FIGURA 41 – EFEITO DA CONSECUÇÃO SOBRE RECEITAS E SOBRE DESPESAS	114
FIGURA 42 – MODELO DE FLUXO DE CAIXA	117
FIGURA 43 – FLUXO DE CAIXA: ABERTURA POR COMPRA.....	118
FIGURA 44 – CONSECUÇÃO DE RECEITAS LÍQUIDAS	120
FIGURA 45 – CONSECUÇÃO DE DESPESAS TOTAIS	122
FIGURA 46 – CONSECUÇÃO DE SALDO	125
FIGURA 47 – ENDIVIDAMENTO COM CARTÕES DE CRÉDITO.....	127
FIGURA 48 – INDICADORES BÁSICOS PARA PLANEJAMENTO DE LONGO PRAZO.....	130
FIGURA 49 – HISTÓRICO DE RECEITAS E GASTOS.....	131
FIGURA 50 – INDICADORES PATRIMONIAIS	133
FIGURA 51 – INDICADORES DE PROTEÇÃO.....	135
FIGURA 52 – INDICADORES DE INDEPENDÊNCIA	137
FIGURA 53 – INDICADORES DE INVESTIMENTO	139
FIGURA 54 – INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES SOBRE INVESTIMENTOS	140
FIGURA 55 – ANÁLISE DE CONSECUÇÃO GERAL	141
FIGURA 56 – ANÁLISE DE CONSECUÇÃO TOTALIZADORES.....	143
FIGURA 57 – ANÁLISE DE <i>RUNNING</i>	144

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – INDICADOR DE INADIMPLÊNCIA DO CONSUMIDOR	16
TABELA 2 - INDICADOR DA QUALIDADE DE CRÉDITO DO CONSUMIDOR	17
TABELA 3 - INDICADOR DE DEMANDA DO CONSUMIDOR POR CRÉDITO	19
TABELA 4 – AUSÊNCIA <i>VERSUS</i> PRESENÇA DE CONHECIMENTO SOBRE FINANÇAS	26
TABELA 5 – ANO DE INGRESSO NO CURSO	59
TABELA 6 – ÁREAS DE INTERESSE.....	59
TABELA 7 – VÍNCULO EMPREGATÍCIO.....	60
TABELA 8 – ÁREA DE ATUAÇÃO PROFISSIONAL	60
TABELA 9 – RENDA MENSAL INDIVIDUAL	61
TABELA 10 – RELAÇÃO COM FINANÇAS.....	62
TABELA 11 – NÚMERO DE DISCIPLINAS DE FINANÇAS QUE CURSOU.....	62
TABELA 12 – SATISFAÇÃO COM NÍVEL DE CONHECIMENTO EM FINANÇAS PESSOAIS.....	63
TABELA 13 – SATISFAÇÃO COM NÍVEL DE CONHECIMENTO EM FINANÇAS PESSOAIS X RENDA.....	63
TABELA 14 – INTERESSES ESPECÍFICOS.....	65
TABELA 15 – NÍVEL DE CONTRIBUIÇÃO PARA CONHECIMENTO EM FINANÇAS PESSOAIS .	65
TABELA 16 – FREQUÊNCIA COM QUE POUPA PARTE DA RECEITA	66
TABELA 17 – FREQUÊNCIA DE POUPANÇA X PLANO DE INVESTIMENTOS	68
TABELA 18 – CONHECIMENTO/FAMILIARIDADE COM PRODUTOS DE INVESTIMENTO	68
TABELA 19 – INTERESSE DE INVESTIMENTO	69
TABELA 20 – PERCEPÇÃO DE RETORNO.....	70
TABELA 21 – FREQUÊNCIA DE POUPANÇA X PLANEJAMENTO DE ORÇAMENTO	72
TABELA 22 – FREQUÊNCIA DE POUPANÇA X CONTROLE DE ORÇAMENTO.....	72
TABELA 23 – FREQUÊNCIA DE POUPANÇA X PLANEJAMENTO E CONTROLE DE ORÇAMENTO.....	73
TABELA 24 – PERÍODO DO PLANEJAMENTO E DO CONTROLE.....	73
TABELA 25 – FREQUÊNCIA DE POUPANÇA X MAPA DE GASTOS.....	75
TABELA 26 – FERRAMENTAS UTILIZADAS PARA PLANEJAMENTO E CONTROLE.....	76

TABELA 27 – INSTRUMENTOS UTILIZADOS PARA PLANEJAMENTO E CONTROLE	76
TABELA 28 – IMPORTÂNCIA DOS GRUPOS DE DESPESAS NO ORÇAMENTO	78
TABELA 29 – GRUPOS DE DESPESAS X RENDA MENSAL	79
TABELA 30 – FREQUÊNCIA PARCELAMENTO DE FATURA DE CARTÃO DE CRÉDITO, UTILIZAÇÃO DE CHEQUE ESPECIAL E RESGATE DE APLICAÇÕES ANTECIPADAMENTE	80
TABELA 31 – PRODUTOS E SERVIÇOS PARA GERENCIAMENTO FINANCEIRO PESSOAL: PERCEPÇÃO DE DEMANDA	82
TABELA 32 – DISPOSIÇÃO DE PAGAMENTO PELOS SERVIÇOS E PRODUTOS OFERTADOS	83
TABELA 33 – DISPOSIÇÃO DE PAGAMENTO QUANTIFICADA	84
TABELA 34 – MODELO PROPOSTO <i>VERSUS BENCHMARKS</i>	93

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 – SEXO DOS ENTREVISTADOS	58
GRÁFICO 2 – IDADE DOS ENTREVISTADOS	58
GRÁFICO 3 – PLANO DE INVESTIMENTOS DOS ENTREVISTADOS	67
GRÁFICO 4 – PLANEJAMENTO DE ORÇAMENTO	70
GRÁFICO 5 – CONTROLE DE ORÇAMENTO.....	71
GRÁFICO 6 – MAPA DAS RECEITAS	74
GRÁFICO 7 – MAPA DE GASTOS	74
GRÁFICO 8 – RECEITAS ORÇADAS VERSUS REALIZADAS	121
GRÁFICO 9 – DESPESAS ORÇADAS VERSUS REALIZADAS.....	123
GRÁFICO 10 – DISTRIBUIÇÃO DE GASTOS ORÇADOS VERSUS REALIZADOS	124
GRÁFICO 11 – MAPA DE GASTOS: DESPESAS PESSOAIS	124
GRÁFICO 12 – SALDO (RESULTADO) MENSAL	126
GRÁFICO 12 – ENDIVIDAMENTO COM CARTÕES DE CRÉDITO	128
GRÁFICO 13 – EVOLUÇÃO DE RECEITAS E GASTOS	131
GRÁFICO 14 – GAP DE RECEITAS E DE DESPESAS	145

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	14
1.1	DEFINIÇÃO DO TEMA DE ESTUDO	14
1.2	JUSTIFICATIVAS	20
1.3	OBJETIVOS	21
1.3.1	<i>Objetivo Geral</i>	21
1.3.2	<i>Objetivos Específicos</i>	21
1.4	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	22
2	REVISÃO TEÓRICA	24
2.1	FINANÇAS PESSOAIS	24
2.2	EDUCAÇÃO FINANCEIRA	28
2.3	PLANEJAMENTO FINANCEIRO	32
2.3.1	<i>Balanço Patrimonial</i>	36
2.3.2	<i>Demonstrativo de Resultado do Exercício</i>	38
2.3.3	<i>Índices Estruturais, de Liquidez e de Resultado</i>	40
2.3.3.1	Índices Estruturais	41
2.3.3.2	Índices de Liquidez	43
2.3.3.3	Índices de Resultado	44
2.3.4	<i>Orçamento</i>	46
2.3.5	<i>Controle Orçamentário</i>	49
3	PESQUISA QUANTITATIVA	53
3.1	DELIMITAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA	53
3.2	MÉTODO DE PESQUISA	54
3.2.1	<i>Instrumento de Pesquisa</i>	54
3.2.2	<i>Amostragem</i>	55
3.2.3	<i>Aplicação</i>	55
3.3	ANÁLISE DOS DADOS COLETADOS	56
3.3.1	<i>Metodologia De Análise</i>	56
3.3.1.1	Análise Simples	56
3.3.1.2	Análise Cruzada	57
3.3.2	<i>Análise Dos Dados</i>	57
3.3.2.1	Perfil da Amostra	57
3.3.2.2	Resultados	61
3.3.2.2.1	Relação com Finanças	62
3.3.2.2.2	Poupança e Investimentos	66
3.3.2.2.3	Gerenciamento Financeiro Pessoal	70
3.3.2.2.4	Consumo, Crédito e Endividamento	77
3.3.2.2.5	Informações Complementares	81

3.4	CONCLUSÃO.....	85
4	BENCHMARK COM OUTRAS FERRAMENTAS.....	90
5	MODELO PROPOSTO.....	94
5.1	BALANÇO PATRIMONIAL.....	95
5.2	DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO.....	96
5.3	ÍNDICES ESTRUTURAIS, DE LIQUIDEZ E DE RESULTADO.....	99
5.3.1	<i>Índices Estruturais</i>	99
5.3.2	<i>Índices de Liquidez</i>	101
5.3.3	<i>Índices de Resultado</i>	101
5.4	ORÇAMENTO.....	105
5.4.1	<i>Orçado</i>	105
5.4.2	<i>Realizado</i>	111
5.4.3	<i>Fluxo de caixa</i>	116
5.4.4	<i>Indicadores</i>	118
5.4.4.1	Indicadores de Curto Prazo.....	119
5.4.4.1.1	Indicadores de Receita.....	119
5.4.4.1.2	Indicadores de Despesa.....	121
5.4.4.1.3	Indicadores de Saldo.....	125
5.4.4.1.4	Indicadores de Endividamento.....	127
5.4.4.2	Indicadores de Longo Prazo.....	129
5.4.4.2.1	Indicadores de Patrimônio.....	132
5.4.4.2.2	Indicadores de Proteção.....	134
5.4.4.2.3	Indicadores de Independência.....	136
5.4.4.2.4	Indicadores de Investimento.....	138
5.4.5	<i>Análise de consecução</i>	141
5.4.6	<i>Análise de running</i>	143
6	PREMISSAS PARA APLICAÇÃO DO MODELO PROPOSTO.....	146
7	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	148
8	ANEXOS.....	149
	GLOSSÁRIO.....	163
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	165

1 INTRODUÇÃO

O presente estudo versa a respeito de gerenciamento financeiro pessoal. O assunto delimitado permeia áreas de conhecimento afins, tais como finanças pessoais, educação financeira, planejamento financeiro e orçamento pessoal.

O gerenciamento eficaz dos recursos é o alicerce para que a situação financeira seja mantida sob controle, seja no âmbito organizacional ou no âmbito pessoal. Na última década – e, principalmente, após a crise de 2008 – o assunto investimentos tem sido fortemente abordado pela mídia e pela literatura especializada. Este trabalho, entretanto, aborda a gestão de recursos financeiros – o que possibilita a obtenção de excedentes para investimento e edificação patrimonial.

Desta forma, deve ser avaliado como instrumento de apoio às decisões financeiras; sendo material auxiliar e, ao mesmo tempo, complementar a outras publicações e estudos que tratam a respeito de investimentos.

1.1 DEFINIÇÃO DO TEMA DE ESTUDO

A premissa básica do gerenciamento financeiro dá-se a partir do conceito econômico da escassez de recursos, que leva as pessoas a enfrentarem *tradeoffs*¹. Segundo MANKIW (2005), para conseguirmos o que queremos, geralmente precisamos abrir mão de outra coisa que gostamos. Em outras palavras, a tomada de decisões exige a escolha um objeto em detrimento de outro.

A gestão financeira permite a identificação das origens e dos destinos de recursos, a partir da estratificação de grupos de receitas e de gastos. Possibilita, desta forma, maior eficiência na consumação das despesas e otimização do uso do capital.

O Brasil tem sido palco de importantes movimentos econômico-sociais, apresentando crescimento de PIB, de renda per capita e minimização da pobreza – o que possibilita ascensão de classe social dos indivíduos que ficam às margens da sociedade. Questiona-se, todavia, o nível de preparo da população para lidar com a aparente tranquilidade que estes tempos de bonança apresentam.

Segundo estudo do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA (UOL ECONOMIA, set. 2011), a renda média real da população brasileira aumentou 28%

entre os anos de 2004 e 2009 (R\$ 495,12 em 2004; R\$ 634,65 em 2009). As principais motivações seriam o crescimento econômico do país e a geração de empregos ocorrida ao longo do período.

Para a revista Exame, “na década encerrada em 2010, o PIB per capita teve crescimento anual médio de 2,4%, acima da média dos anos 90, quando cresceu, em média, 1,1% ao ano” (EXAME ONLINE, mar. 2011). Além disso, acrescenta que, em 2010, o PIB per capita brasileiro foi de R\$ 19.016,00. Isso representa um valor superior a R\$ 1.500,00 por mês.

Segundo a revista Veja (VEJA ONLINE, mar. 2012), a classe C teve crescimento de 64,3% entre 2005 e 2011 – o que passa a representar 54% da população brasileira. Tais dados são apresentados no estudo “O Observador Brasil 2012”, divulgado em 22 de Março de 2012. A pesquisa se deu a partir de 1,5 mil entrevistas com pessoas a partir de 16 anos em 70 cidades do país (nove regiões metropolitanas), entre 17 e 23 de Dezembro de 2011 e constatou, também, que a renda média familiar brasileira cresceu entre 2005 e 2011: “A renda da classe média passou de 1.107 reais para 1.450 reais – alta de 30,9% no período – e a renda geral da população aumentou de 974 reais para 1.618 reais – crescimento de 66,1%” (VEJA ONLINE, mar. 2012).

Estes dados demonstram o real crescimento econômico no país e indicam que tem ocorrido melhor distribuição de renda na população. O Brasil ainda está entre os países com maior desigualdade no mundo, no entanto o crescimento de renda das classes inferiores tem contribuído para a minimização (ainda lenta) deste problema.

Segundo publicação do jornal Estadão (ESTADÃO ONLINE, mai. 2012), a desigualdade atingiu o menor nível já visto no Brasil. Em números percentuais, tal índice demonstra que “a renda dos 50% mais pobres no Brasil cresceu 67,93% ao longo da última década (dezembro de 2000 a dezembro de 2010), enquanto a renda dos 10% mais ricos teve incremento de 10,03%”.

Os dados foram gerados a partir de estudo intitulado “Desigualdade de Renda na Década”, feito pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) com base em dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio (Pnad) e da Pesquisa Mensal do Emprego (PME), ambos do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Para NERI (*apud* ESTADÃO ONLINE, mai. 2012), do Centro de Políticas Sociais da FGV, “é como se os pobres estivessem num país que cresce como a

China, enquanto os mais ricos estão em um país relativamente estagnado”. Segundo o pesquisador, os principais efeitos por trás da redução da desigualdade são o aumento da escolaridade e os programas sociais de redistribuição de renda.

Ao mesmo tempo em que a renda média da população brasileira vem inflando e a concentração de renda vem diminuindo, percebe-se que a inadimplência do consumidor também tem aumentado progressivamente. Este dado, preliminarmente, parece contraditório.

Com base em indicador divulgado pela *Serasa Experian* (Indicador de Inadimplência do Consumidor), que registra o fluxo mensal de anotações de inadimplência das pessoas físicas que sensibilizam a sua base de dados, o período de 2004 a 2011 apresentou aumento acumulado superior a 88,20%. Em 2011, houve variação de 21,53% em relação ao ano anterior, maior variação no período histórico. A tabela 1 consolida estes dados, para fins comparativos.

Tabela 1 – Indicador de Inadimplência do Consumidor

Sem ajuste sazonal (Média de 2009 = 100)		
Ano	Ocorrências	Variação
2004	68,6	-
2005	77,9	13,54%
2006	86	10,29%
2007	87,4	1,71%
2008	94,4	8,03%
2009	100	5,88%
2010	106,3	6,31%
2011	129,2	21,53%

Fonte: Site da *Serasa Experian* (Acesso em: 01 abr. 2012) – adaptado

A qualidade de crédito do consumidor também é avaliada pela *Serasa Experian*, apresentando índice segmentado por classe de rendimento mensal. A tabela 2 apresenta a relação inversa de que, quanto menor a renda mensal, maior é o risco de crédito.

O indicador varia em uma escala de 0 a 100 e, quanto maior, melhor é a qualidade do crédito (menor é a probabilidade de inadimplência).

Tabela 2 - Indicador da Qualidade de Crédito do Consumidor

Período	Renda Pessoal Mensal						Total
	até R\$ 500	R\$ 500 a R\$ 1.000	R\$ 1.000 a R\$ 2.000	R\$ 2.000 a R\$ 5.000	R\$ 5.000 a R\$ 10.000	mais de R\$ 10.000	
2007	78,1	79,6	84,3	87,3	93,4	95,4	81,0
2008	76,9	79,2	83,7	86,5	93,3	95,1	80,4
2009	76,2	78,4	82,9	86,0	93,0	94,9	80,0
2010	76,2	79,0	83,7	85,5	92,7	93,8	80,2
2011	75,9	79,3	83,7	84,9	92,2	93,8	80,2

Fonte: Site da *Serasa Experian* (Acesso em: 01 abr. 2012) – adaptado

Ao relacionarmos a renda, a inadimplência e a qualidade de crédito da população brasileira com base em séries históricas, surge a seguinte dúvida: o nível de educação financeira da população influencia o seu comportamento?

O aumento da renda média da população pressupõe menor risco de crédito e menor inadimplência do consumidor, mantido tudo o mais constante. A falta de noções básicas a respeito de finanças pessoais, entretanto, é uma das variáveis que pode contribuir para essa lógica aparentemente inversa. No Brasil, é incomum a adoção de disciplinas que apreciem as implicações dos usos e aplicações do dinheiro pelos alunos. São tímidas as iniciativas de estrutura curricular – no Ensino Básico, Fundamental e Médio – que contemplem noções de gerenciamento financeiro pessoal.

Os motivos de utilização da moeda não são claros para a maior parte da população. Na maior parte dos casos, considera-se apenas sua função básica: meio de troca para aquisição de bens e serviços. É restrito o grupo de pessoas que a utiliza pelo motivo precaução, planejando o seu uso e aplicando as suas sobras. A finalidade de especulação² é ainda mais seleta – destinando-se apenas aos que aceitam o risco de alavancagem³ de seu patrimônio com base em premissas que, muitas vezes, não passam de apostas.

Para Mark Penn, o mais respeitado especialista em pesquisas de opinião política dos Estados Unidos, a questão comportamental acerca do dinheiro é tão importante que um capítulo de seu livro *Microtendências: as pequenas forças por trás das grandes mudanças de amanhã* é dedicado a estudos acerca de dinheiro e classe. No artigo “Burgueses e falidos”, o autor discorre a respeito das dificuldades

enfrentadas pela classe média norte-americana para honrar suas obrigações (PENN, 2008):

A época do crédito ilimitado se foi. Hoje em dia nos Estados Unidos, ir à falência, embora ainda seja vergonhoso, é mais um instrumento de gestão financeira pessoal. Nos últimos 25 anos, o número de pedidos de falência pessoal no país aumentou quase 350%, indo de 1,2 por mil pessoas em 1980 para quase 5,4 por mil pessoas em 2004. Em uma perspectiva histórica, isso representa oitenta vezes mais do que em 1920, quando seis pessoas a cada 100 mil iam à falência (*ibid*, p. 323).

Além disso, mesmo com o crescimento da economia, houve mais falências nos Estados Unidos do que formandos nas universidades (WARREN *apud* PENN, 2008). Tal microtendência aproxima-se dos dados apresentados até aqui. Mesmo com o iminente crescimento econômico registrado em nosso país, a inadimplência tem aumentado ano após ano. Além disso, a ascensão de renda não é refletida em maiores índices de qualidade de crédito do consumidor – que têm se mantido praticamente constantes.

Embora a realidade socioeconômica e cultural dos norte-americanos seja distinta da nossa, é pertinente observar que a falta de gestão financeira apropriada é prejudicial em qualquer sociedade que lide com recursos limitados. Tal conceito aplica-se ao governo, às instituições privadas e ao âmbito pessoal.

A má gestão torna-se, dessa forma, um atalho para a incidência de problemas financeiros – podendo culminar na indesejada situação de falência pessoal. Para PENN (2008), o conceito de falência pessoal pode ser definido da seguinte forma:

É, de forma simplificada, o momento em que as contas de cartão de crédito, pagamentos de hipoteca e dívidas médias ficam tão acima de sua renda pessoal que simplesmente não é mais possível seguir em frente sem a intervenção de um tribunal. (*ibid*, p. 324)

As principais justificativas encontradas pelo autor para o fenômeno exposto foram a ascensão do crédito fácil, a prorrogação dos prazos para pagamento e o índice de poupança. “Em 2005, esse índice foi negativo pela primeira vez desde a Grande Depressão” (*ibid*, p. 325). Por fim ainda cita a falta de educação financeira:

“Praticamente não existem escolas que ensinem finanças pessoais, mas, ainda assim, um em cada três alunos que terminam o ensino médio tem um cartão de crédito.” (*ibid*, p. 327)

A realidade nacional é apresentada na tabela 3, que indica que a demanda do consumidor brasileiro por crédito tem aumentado desde 2009 e, no período 2007-2011, apresentou acréscimo de aproximadamente 31,6%.

Tabela 3 - Indicador de Demanda do Consumidor por Crédito

Mês	Renda Pessoal Mensal (Média de 2008 = 100)						Total
	até R\$ 500	R\$ 500 a R\$ 1.000	R\$ 1.000 a R\$ 2.000	R\$ 2.000 a R\$ 5.000	R\$ 5.000 a R\$ 10.000	mais de R\$ 10.000	
2007	91,5	92,6	95,7	93,9	93,9	95,3	94
2008	100	100	100	100	100	100	100
2009	89,6	98,3	101,1	98,9	96,6	101,3	98,8
2010	131	113,7	111,8	116,4	123,5	127,4	115
2011	157,3	123,6	115,8	124,7	136,5	135,8	123,7

Fonte: Site da *Serasa Experian* (Acesso em: 01 abr. 2012) – adaptado

O indicador acima se constitui a partir de amostra de cerca de 11,5 milhões de CPFs, consultados na base de dados da *Serasa Experian*. Quanto maior o índice, maior é a demanda do consumidor por crédito.

O grau de alavancagem financeira, ou seja, a relação entre o capital próprio e as dívidas, deve ser monitorado com atenção. As operações que envolvem crédito devem ser utilizadas de forma a facilitar o pagamento e/ou para antecipar compras futuras. O acesso desregrado ao crédito, entretanto, facilita a aquisição de dívidas e compromete a capacidade de pagamento dos indivíduos. A educação financeira, dessa forma, é fundamental para que se tenha uma relação saudável com as dívidas.

Vale-se ressaltar que as quatro principais justificativas listadas por PENN (2008) para explicar o *boom* dos pedidos de falência pessoal dos norte-americanos são: a) a ascensão ao crédito fácil; b) a prorrogação dos prazos para pagamento; c) a redução do índice de poupança e; d) a falta de educação financeira.

Preocupa o fato de ser uma situação que se replica em nosso país. Os sucessivos cortes na taxa Selic, que é o indicador básico de juros da economia brasileira, têm facilitado o acesso ao crédito por parte da população. Somam-se a

isso os incentivos fiscais concedidos pelo governo, como redução de impostos sobre produtos industrializados (IPI), redução de impostos sobre operações financeiras (IOF) e aumento de prazos de concessão de crédito, que incentivam o aumento do nível de consumo.

Para completar, os ajustes feitos nas regras da poupança tendem a provocar migração de reservas para fundos de investimento e outras aplicações (caso sobrevivam ao consumo desenfreado que estas medidas devem estimular). A falta de educação financeira completa esta lista de indesejadas coincidências entre Brasil e Estados Unidos e instaura um alerta sobre o futuro das finanças pessoais em nossa pátria.

Desconsiderando as diferenças culturais entre os dois países, mas traçando um paralelo em relação aos hábitos de consumo e despreparo que concerne às interações homem-capital, apresenta-se um estudo teórico-prático que visa estabelecer melhorias na forma de relacionamento das pessoas com o dinheiro, através de gerenciamento financeiro pessoal.

1.2 JUSTIFICATIVAS

Este estudo objetiva a produção de conhecimento a respeito de gerenciamento financeiro pessoal, através da proposição de método de planejamento de finanças pessoais associado a técnicas de controle orçamentário.

Destina-se a todas as pessoas com dificuldade para gerenciar suas finanças; às pessoas que pretendem frear seus hábitos de consumo; às pessoas sensíveis a alterações salariais e a emprego; e também a todos os que têm pouca ou nenhuma formação a respeito de finanças pessoais.

A expansão do mercado consumidor brasileiro deve suportar crescentes investimentos em educação financeira, que notoriamente tem sido relegada a condições de marginalidade frente a outros campos de conhecimento. A classe média, que consome bens e serviços com voracidade, deve demandar material mais qualificado a respeito do assunto. O surgimento de uma nova classe de consumidores (muitas vezes desprovida de noções básicas de finanças pessoais) também motiva a elaboração deste trabalho.

A ascensão de renda e de acesso à educação, isto posto, devem ser considerados em um futuro que possivelmente demandará cursos e consultorias na área que envolve o gerenciamento financeiro pessoal. A adoção de técnicas de planejamento e de controle de orçamento pode ser vista como meio de manutenção de qualidade de vida e, inclusive, de ascensão social. Além disso, pode ser utilizada para saneamento de dívidas e recuperação financeira.

Uma abordagem que tenha aplicação prática e permita otimizar a gestão dos recursos financeiros, direcionada para as pessoas que buscam orientação no assunto, torna-se relevante em função disso.

O resultado deste trabalho pode ser acessado por meio de consulta ao exemplar disponibilizado da biblioteca da Escola de Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, em formato digital e a partir de publicações baseadas no estudo, a partir de disseminação em redes sociais e fóruns na *internet*. O gerenciador financeiro pessoal, programado em *Microsoft Excel*, poderá ser manipulado através de *download* de versão gratuita (para teste) ou por meio da aquisição de sua versão completa.

1.3 OBJETIVOS

A seguir são apresentados os objetivos deste trabalho.

1.3.1 Objetivo Geral

Elaborar modelo para gerenciamento de finanças pessoais.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Revisar literatura a respeito de finanças pessoais, educação financeira e planejamento financeiro;
- Apresentar ferramentas de apoio ao gerenciamento financeiro pessoal;

- Identificar a relação dos alunos de Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) com finanças pessoais;
- Avaliar oportunidades de comercialização de ferramenta para gerenciamento financeiro pessoal e de prestação de serviços especializados no tema;
- Estudar modelos de planejamento financeiro e controle orçamentário;
- Propor modelo para gerenciamento financeiro pessoal, envolvendo ferramentas de planejamento e de controle;
- Definir premissas para aplicação do modelo proposto.

1.4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este estudo visa à apresentação de proposta para gerenciamento de finanças pessoais. É importante que a construção do modelo seja pautada por conceitos bem definidos e por técnicas aceitas pelo mercado. Por isso, faz-se necessária contundente revisão teórica acerca de conceitos explorados – tais como finanças pessoais, educação financeira, planejamento financeiro, orçamento e controle orçamentário pessoal.

Além disso, para conferir maior fundamentação ao trabalho, apresenta-se pesquisa quantitativa aplicada com graduandos do curso de Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Sua análise possibilitou avaliar a relação dos alunos com finanças e finanças pessoais, com poupança e investimentos, com gerenciamento financeiro pessoal, com hábitos de consumo, de crédito e de endividamento, entre outros – e permitiu o estabelecimento de relações interessantes que puderam contribuir na construção do modelo de gerenciamento financeiro proposto.

Como a ferramenta proposta foi desenvolvida em planilhas de cálculo eletrônicas utilizando o *software Microsoft Excel*, apresenta-se breve *benchmark*⁴ com outros modelos disponibilizados na *internet*. Em seguida são propostas técnicas fundamentadas em planejamento e controle orçamentário, bem como são definidas as premissas para sua execução.

A aplicação prática dos instrumentos tratados no estudo deu-se com base em dados hipotéticos – de forma a tornar o objeto de estudo o mais didático possível. Aplicação real do instrumento proposto exigiria a divulgação de dados pessoais e, além disso, demandaria extrema colaboração no que tange ao fornecimento de informações. Soma-se a isso o problema do tempo de acompanhamento do orçamento após a sua elaboração, que seria inevitavelmente maior do que o tempo hábil para o encerramento deste trabalho de conclusão de curso.

Feitas estas considerações iniciais, habilita-se a ingressar na etapa de revisão teórica.

2 REVISÃO TEÓRICA

A fim de determinar diretrizes para a pesquisa quantitativa, bem como direcionar os esforços para a consecução dos objetivos deste trabalho e situar o leitor no contexto a que este se refere, apresenta-se breve revisão de literatura a respeito do tema proposto.

Inicialmente, apresentam-se conceitos a respeito de finanças pessoais e, para e enriquecer o estudo, expõe-se abordagem em relação à educação financeira, a planejamento financeiro, a orçamento e a controle orçamentário pessoal.

Considerando-se que essas sejam áreas de conhecimento que se completam, estuda-se individualmente cada variável e, em seguida, apresenta-se compêndio que possibilita maior clareza no entendimento das suas inter-relações – e confere maior embasamento para a coordenação da pesquisa quantitativa.

2.1 FINANÇAS PESSOAIS

O estudo de finanças pessoais é uma vertente da teoria financeira com crescente importância na sociedade contemporânea. O Brasil atravessa momento interessante no que diz respeito a sua atividade econômica e a ascensão de renda da população. Há uma grande classe emergente, onde se destaca a chamada “nova classe média”. A sua disposição em consumir deve ser configurada como um dos propulsores para a economia doméstica nos próximos anos.

Esta ascensão social, no entanto, nem sempre é acompanhada com a devida instrução a respeito de como efetuar a correta gestão financeira. Isso acarreta em problemas conjunturais para o país, que fica exposto ao retrocesso das classes em ascensão e ao aumento das taxas de inadimplência e de risco de crédito – o que eleva as taxas de juros e, gerando um efeito cascata, retrai a economia do país.

Bitencourt (2004 *apud* BODIE; MERTON,1999) apresenta quatro tipos básicos de decisões financeiras que podem ser expressas em nível de finanças pessoais:

- Decisões de consumo e economia: estabelecem quanto da riqueza atual devem gastar em consumo e quanto da renda atual devem economizar para o futuro;

- Decisões de investimentos: devem estabelecer a forma de investir o dinheiro que economizaram;
- Decisões de financiamento: devem decidir quando e como usar o dinheiro de terceiros para implementar seus planos de consumo e de investimentos;
- Decisões de administração de risco: devem procurar formas de reduzir as incertezas financeiras que enfrentam e quando devem aumentar os riscos.

É importante que a população seja instruída a respeito de finanças pessoais, de forma que possa tomar suas próprias decisões e gerir seu patrimônio de maneira adequada.

Embora os quatro fatores apresentados acima estejam intimamente relacionados, o enfoque principal deste trabalho será no ato da poupança, estimulado pelo gerenciamento financeiro, que, por sua vez, possibilita decisões de investimento, financiamento e risco. Segundo Mallman,

[...] poupar exige a avaliação objetiva das despesas, a fixação de metas e, principalmente, muita persistência, a fim de manter-se economizando pelo tempo necessário até que sejam alcançados os objetivos que motivaram a poupança (2008, p. 13).

Keynes (1936, p. 14 *apud* MALLMAN, 2008) afirmou que “a poupança é todo o excedente da renda que não é utilizado para consumo”. Dessa forma estabeleceu-se a relação de igualdade entre poupança e investimento.

Para que o ato da poupança seja automatizado na vida financeira dos indivíduos, é importante tratar a respeito de educação financeira e de noções de planejamento e controle orçamentário pessoal.

Para Bitencourt:

[...] conhecer os fundamentos das finanças determinará quais atitudes serão tomadas pelas pessoas no dia-a-dia financeiro. Os hábitos são completamente diferentes entre as situações de conhecimento ou desconhecimento dessa ciência (2004, p. 34).

A tabela 4 apresenta as diferentes características entre os detentores de conhecimento em finanças e os ignorantes no assunto.

Tabela 4 – Ausência versus presença de conhecimento sobre finanças

AUSÊNCIA DE CONHECIMENTO SOBRE FINANÇAS	CONHECIMENTO SOBRE FINANÇAS
1. Dificuldades financeiras;	1. Estabilidade financeira;
2. Investimentos deficitários (sem retorno);	2. Investimentos lucrativos (com retorno);
3. Pagamentos de juros (passivos);	3. Recebimentos de juros (ativos);
4. Consórcio, Leasing, Empréstimos Bancários ou com Agiotas;	4. Aplicações financeiras em Ativos que geram receitas ou renda;
5. Ostentação – carro “top”, casa maior do que o necessário, jóias, roupas de grife;	5. Evita supérfluos – prioriza geração de renda atual ou futura, gasta somente o necessário;
6. Gastos maiores que receitas;	6. Gastos menores que receitas;
7. Faltam recursos para aplicar em Ativos que geram renda;	7. Sobram recursos para aplicar em Ativos que geram renda;
8. Não possui autodisciplina para traçar e alcançar metas financeiras.	8. Tem autodisciplina para traçar e alcançar metas financeiras.

Fonte: BITENCOURT (2004, p. 35 *apud* WERNKE 2004, p. 66) – adaptado

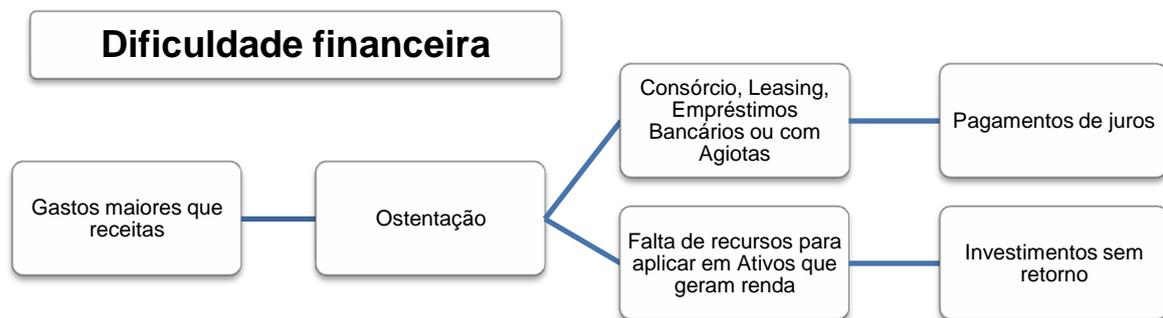
É possível que alguns indivíduos apresentem comportamento misto em relação às características expostas acima. O que ocorre, na maioria das vezes, é a pendência para qualquer dos extremos apresentados – uma vez que há sequência lógica entre as variáveis apresentadas.

Exemplificando o comportamento de indivíduos sem conhecimento sobre finanças, torna-se facilitado o entendimento de tendências a maiores níveis de endividamento e de inadimplência, conforme exposto anteriormente neste trabalho.

Todas as variáveis apresentadas podem ser interpretadas como meios ou como fins. Deve-se prestar atenção, entretanto, no item 6 – pois entende que seja o ponto de partida para as demais características; e no item 1 – que pode ser a consequência justificada pelos outros comportamentos.

Em outras palavras, ao gastar mais do que o recebimento de receitas, promove-se o ato da ostentação. A partir disso, há necessidade de captação de recursos junto ao mercado financeiro – o que acarreta em pagamento de juros e, conseqüentemente, consome recursos que poderiam ser alocados para aplicações. Eis o cenário de dificuldade financeira. Nele, não há autodisciplina para o planejamento de metas financeiras. A Figura 1 demonstra tal entendimento.

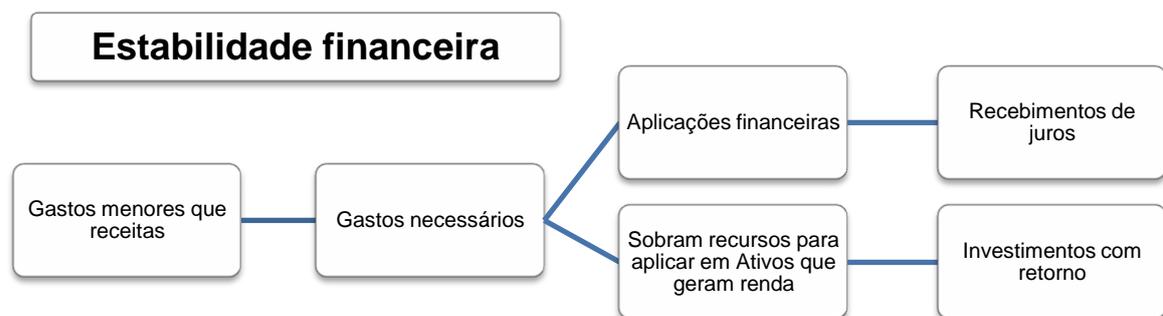
Figura 1 – Ausência de conhecimento sobre finanças



Fonte: autoria própria (adaptação tabela 4)

Da mesma forma, a presença de conhecimento sobre finanças leva os seus detentores ao acúmulo, cada vez maior, de riqueza. Ao gastar menos do que o recebimento das receitas, despendendo recursos apenas para gastos necessários, há excedente de recursos para aplicações financeiras. Dessa forma, deixa-se de pagar juros e passa-se a recebê-los – o que contribui para o acúmulo de riqueza. Eis o ciclo virtuoso que se traduz em cenário de estabilidade financeira, que pode ser visualizado na Figura 2.

Figura 2 – Conhecimento sobre finanças



Fonte: autoria própria (adaptação tabela 4)

O nível de instrução acerca de finanças pessoais e a constante busca pelo aperfeiçoamento nas técnicas de gerenciamento financeiro visam estabelecer melhorias na forma de relacionamento das pessoas com o dinheiro. Por isso, a educação deve ser foco para todos os que almejam ter gestão ativa sobre a sua situação financeira.

2.2 EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Dada a importância da educação no processo de gerenciamento financeiro, dedica-se este tópico ao seu entendimento conceitual – possibilitando a inserção deste item no contexto a que se refere.

Para Saito,

[...] a educação financeira pode ser entendida como um processo de transmissão de conhecimento que permite o aprimoramento da capacidade financeira dos indivíduos, de modo que estes possam tomar decisões fundamentadas e seguras, tornando-se mais integrados à sociedade, com uma postura pró-ativa na busca de seu bem-estar (2007, p. 20).

O bem-estar mencionado por Saito deve ser amplamente considerado nos estudos de finanças pessoais. MACEDO JÚNIOR (2010, p. 25) afirma que “o segredo é poupar nos gastos que não contribuem para sua qualidade de vida e fazer um bom planejamento financeiro”. Isso indica que a educação financeira requer, além de conhecimentos a respeito de finanças, foco nos objetivos que o indivíduo ambiciona.

Há de se definir, desta forma, os gastos que contribuem para a qualidade de vida e para o bem-estar. Evidentemente, tais definições são peculiares a cada indivíduo e, por isso, o gerenciamento financeiro eficaz é aquele que atende às aspirações de quem o executa.

A situação da educação financeira no Brasil está aquém do padrão esperado e esta é uma das justificativas para as dificuldades financeiras enfrentadas por grande parte da população. Por ignorância no que tange às suas finanças pessoais, o brasileiro torna-se refém de suas escolhas e acaba inibindo qualquer aspiração de ascensão social.

Para Savoia, Saito e Santana,

[...] no Brasil, há uma situação preocupante no âmbito da educação financeira, demandando urgência na inserção do tema em todas as esferas (...) tornando imprescindível a excelência na gestão de recursos escassos por parte dos indivíduos e de suas famílias (2007, p. 18).

A partir da educação financeira e, conseqüentemente, da aplicação de técnicas de gerenciamento, poder-se-á construir um país com menores índices de inadimplência (menor risco de crédito), menores taxas de juros e maior perspectiva de estabilidade financeira. Tais fatores elevariam o patamar brasileiro frente à comunidade internacional.

Bitencourt expõe que:

[...] 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 (2004, p. 47-48).

Esta desinformação mencionada por Bitencourt deve ser banida da sociedade a partir de efusiva divulgação e treinamento em educação financeira. A ausência de noções básicas a respeito de finanças pessoais se traduz em números preocupantes.

Macedo Júnior (2010) afirma que apenas um em cada três brasileiros não possui dívidas e, desse grupo, apenas metade faz reserva financeira. Em outras palavras, apenas 16,6% dos brasileiros possuem poupança. Dessa forma, o restante da população não se habilita à condição de investidor e tem o aproveitamento ineficaz de seu dinheiro, visto que o emprega apenas para prover necessidades básicas e fisiológicas, na maioria das vezes.

A tese defendida por BITENCOURT (2004) apresenta os quatro conhecimentos básicos sobre dinheiro para que a independência financeira seja alcançada. São eles:

- Como ganhar dinheiro?
- Como poupar dinheiro?
- Como investir dinheiro?
- Como aproveitar o dinheiro?

Importante ressaltar que esses conhecimentos são interdependentes e, sem planejamento, dificilmente podem ser alcançados. Sua ausência, dessa forma, pode condenar a correta gestão do patrimônio e, conseqüentemente, a saúde financeira dos indivíduos.

Para poupar, investir e aproveitar o dinheiro, é necessário que se tenha fontes de obtenção de receitas. Quanto mais diversificadas forem, melhor. Indivíduos que possuem apenas uma fonte de renda são fadados a conviver com a insegurança de esta lhes vir a faltar.

Os atos de poupar, investir e aproveitar o dinheiro são intimamente ligados e originam-se da relação entre o nível de renda e o nível de consumo. Para que haja investimento, deve-se formar poupança. Da mesma forma, para que esta se constitua, devem-se determinar padrões de aproveitamento dos recursos disponíveis.

Vale-se recordar que, para a estabilidade financeira, o principal pré-requisito é ter gastos menores do que as receitas. Por outro lado, a dificuldade financeira se instaura quando ocorre a situação inversa.

Para SAVOIA, SAITO e SANTANA:

[...] o papel das instituições de ensino é imprescindível na formação de uma cultura de poupança e na conscientização dos indivíduos para lidar com os instrumentos oferecidos pelo sistema financeiro e atender as suas demandas pessoais (2007, p. 2).

O artigo de Savoia, Saito e Santana (2007 *apud* ODCE, 2005) apresenta dez princípios e recomendações de educação financeira, segundo a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (ODCE). Estes são expostos a seguir, para que se permita esboçar algumas impressões a respeito:

- I. A educação financeira deve ser promovida de uma forma justa e sem vieses, ou seja, o desenvolvimento das competências financeiras dos indivíduos precisa ser embasado em informações e instruções apropriadas, livres de interesses particulares;
- II. Os programas de educação financeira devem focar as prioridades de cada país, isto é, se adequarem à realidade nacional, podendo incluir, em seu conteúdo, aspectos básicos de um planejamento financeiro, como as decisões de poupança, de endividamento, de contratação de seguros, bem como conceitos elementares de matemática e economia. Os indivíduos que estão para se aposentar devem estar cientes da necessidade de avaliar a situação de seus planos de pensão, necessitando agir apropriadamente para defender seus interesses;

- III. O processo de educação financeira deve ser considerado, pelos órgãos administrativos e legais de um país, como um instrumento para o crescimento e a estabilidade econômica, sendo necessário que se busque complementar o papel exercido pela regulamentação do sistema financeiro e pelas leis de proteção ao consumidor;
- IV. O envolvimento das instituições financeiras no processo de educação financeira deve ser estimulado, de tal forma que a adotem como parte integrante de suas práticas de relacionamento com seus clientes, provendo informações financeiras que estimulem a compreensão de suas decisões, principalmente nos negócios de longo prazo e naqueles que comprometam expressivamente a renda atual e futura de seus consumidores;
- V. A educação financeira deve ser um processo contínuo, acompanhando a evolução dos mercados e a crescente complexidade das informações que os caracterizam;
- VI. Por meio da mídia, devem ser veiculadas campanhas nacionais de estímulo à compreensão dos indivíduos quanto à necessidade de buscarem a capacitação financeira, bem como o conhecimento dos riscos envolvidos nas suas decisões. Além disso, precisam ser criados sites específicos, oferecendo informações gratuitas e de utilidade pública;
- VII. A educação financeira deve começar na escola. É recomendável que as pessoas se insiram no processo precocemente;
- VIII. As instituições financeiras devem ser incentivadas a certificar que os clientes leiam e compreendam todas as informações disponibilizadas, especificamente quando forem relacionadas aos negócios de longo prazo, ou aos serviços financeiros, com consequências relevantes;
- IX. Os programas de educação financeira devem focar, particularmente, aspectos importantes do planejamento financeiro pessoal, como a poupança e a aposentadoria, o endividamento e a contratação de seguros;
- X. Os programas devem ser orientados para a construção da competência financeira, adequando-se a grupos específicos, e elaborados da forma mais personalizada possível.

As orientações feitas pela OCDE são traçadas apenas na esfera das macroiniciativas. Para ela, a intervenção do Estado, de instituições financeiras e da mídia é necessária para que seja edificada a cultura de finanças pessoais.

Esta é uma visão romântica da educação financeira. Em um país cuja população é extremamente carente no que tange aos conhecimentos financeiros, faz-se aceitável a atribuição de quaisquer iniciativas particulares para a disseminação de boas práticas de gerenciamento financeiro pessoal.

Dessa forma, torna-se válida qualquer manifestação que se traduza em melhoria da educação financeira dos indivíduos – seja por meio de campanhas, programas e políticas de governo; seja por meio de orientação especializada de profissionais dedicados a isso e focados na esfera individual.

A boa educação financeira pode, sem dúvida, partir de microiniciativas. Esta é uma das razões da existência deste trabalho, que pretende servir como manual de boas práticas em gerenciamento financeiro.

Para que a gestão financeira seja eficaz, é importante que se foque o planejamento. Por isso, as páginas seguintes são dedicadas ao tema.

2.3 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

O planejamento financeiro é extremamente importante para a gestão financeira e para a construção de patrimônio – configurando-se, assim, como parte central do modelo de gerenciamento proposto neste trabalho.

No caso específico de finanças pessoais, algumas questões-chave devem ser delimitadas antes que o processo seja iniciado:

- Por que planejo minhas finanças? Qual o seu propósito central?
- Com que idade espero me aposentar? Quantos anos faltam?
- Qual o meu nível de propensão ao risco?

Estes questionamentos, por mais elementares que pareçam, são importantes no direcionamento que se espera para o planejamento. É essencial que o motivo pelo qual as finanças são planejadas seja claro. O interesse ou necessidade de aquisição de bens de valor em curto, médio ou longo prazo é um bom exemplo. A compra de veículo ou de imóvel exige certas atitudes de planejamento, de forma que a renda não seja comprometida de forma irresponsável.

A expectativa de aposentadoria também deve ser considerada. Quanto mais cedo for iniciado o processo de planejamento, maiores são as chances de que esta expectativa se concretize – seja em prazo, seja em nível de receita.

O nível de propensão ao risco, por sua vez, deve ser definido de forma a direcionar os esforços de investimento. Quanto maior a aceitação de risco, maiores são as oportunidades de ganhos (ou de perdas) consideráveis. Isto corrobora expressivamente na gestão financeira pessoal, sobretudo em longo prazo.

Algumas características são importantes para que o planejamento contribua para a gestão financeira eficaz. O sucesso depende de autoconhecimento, autocontrole, força de vontade, flexibilidade, disciplina e foco.

Para MACEDO JÚNIOR (2010, p. 4), “nenhuma orientação financeira é milagrosa o suficiente (...) para torná-lo bem-sucedido, caso você mesmo não entenda o padrão de comportamento que move seus desejos, consumos, gastos e objetivos”.

A flexibilidade é importante na correção de desvios do planejamento e na administração de imprevistos. Autocontrole, força de vontade, disciplina e foco são características complementares que auxiliam na manutenção de princípios sólidos que pautam o planejamento.

Por exemplo, é difícil automatizar o controle de todas as receitas e dos gastos efetuados – mesmo os de valor irrisório. Esta prática, contudo, é fundamental para o controle financeiro (tópico que será discutido ao longo do trabalho).

Além disso, o acúmulo de riqueza torna-se tentação para gastos não planejados. Ao verificar considerável aumento patrimonial e situação financeira confortável, é inerente ao ser humano o cometimento de excessos desnecessários.

Segundo Macedo Júnior,

[...] planejamento financeiro é o processo de gerenciar seu dinheiro com o objetivo de atingir a satisfação pessoal. Permite que você controle sua situação financeira para atender necessidades e alcançar objetivos no decorrer da vida. Inclui programação de orçamento, racionalização dos gastos e otimização de investimentos (*ibid*, p. 26).

A satisfação pessoal abordada por Macedo Júnior é importante no que tange ao planejamento financeiro e sempre deve ser buscada. Para evitar frustrações, é

interessante que sejam determinados objetivos de curto, médio e longo prazo. Dessa forma, cada conquista pode ser exaltada em seu tempo; e, por outro lado, quaisquer falhas podem ser corrigidas em prazos relativamente curtos.

Zdanowicz apresenta alguns fundamentos para o planejamento:

Welsch definiu vários princípios fundamentais de planejamento e controle do lucro, que darão suporte para o orçamento. Entre eles se destacam os seguintes: envolvimento dos gerentes, adaptação organizacional, contabilidade por áreas de responsabilidade, orientação para objetivos, comunicação efetiva, oportunidade, realismo, flexibilidade e controle (2004, p. 39-40 *apud* WELSCH, 1996).

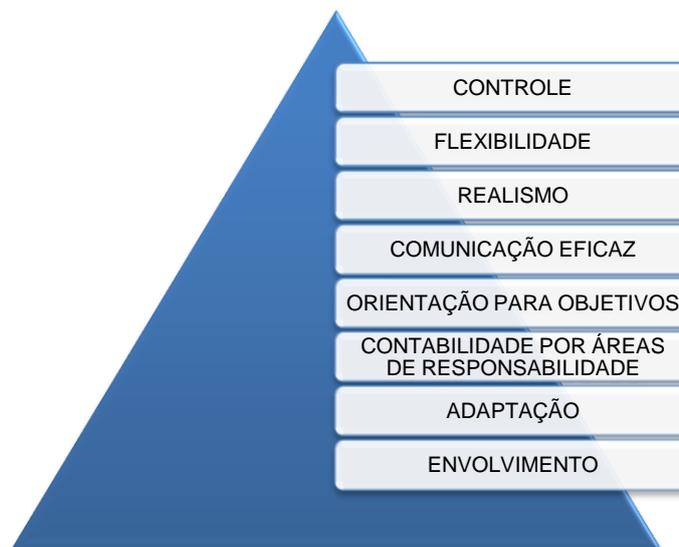
Todos os itens apresentados são direcionados para o âmbito empresarial. Não obstante, tratando-se de planejamento financeiro pessoal, podem-se considerar os mesmos princípios fundamentais – com algumas adaptações:

- **Envolvimento:** é fundamental, pois a pessoa proverá as suas filosofias e valores, bem como expectativas para a construção do planejamento;
- **Adaptação:** é importante que o orçamento pessoal seja adaptado de acordo com os grupos de gastos envolvidos de maneira particular, seja em nível pessoal ou familiar. Além disso, deve ser compatível com a situação econômico-financeira e com os conhecimentos de quem o manipulará;
- **Contabilidade por áreas de responsabilidade:** a divisão das receitas das e despesas em grupos de afinidade como, por exemplo, gastos com alimentação, gastos com transporte, gastos com educação, etc., é necessária para a correta gestão financeira;
- **Orientação para objetivos:** objetivos e metas claras devem ser determinados para que o controle seja eficiente e eficaz. Objetivos realistas são atingíveis, específicos, mensuráveis, previsíveis e prioritários. É necessário que as metas traçadas sejam concretas;
- **Comunicação eficaz:** deve-se ter clareza principalmente na manipulação da ferramenta de controle financeiro, de forma que suas funcionalidades possam ser utilizadas da melhor forma possível. Dessa forma, tal instrumento deve ser projetado de forma que seu manuseio seja didático e comunique valor a quem o utiliza;

- **Realismo:** os objetivos e metas devem ser difíceis de ser alcançados, de forma que o proponente sinta-se motivado a atingi-los e confira maior empenho na gestão financeira. Por outro lado, devem ser atingíveis – de forma que não se tornem fator de desmotivação do indivíduo;
- **Flexibilidade:** o orçamento deve servir como um guia, uma ferramenta de apoio para que as decisões sejam dotadas de racionalidade, e não pelo impulso. Deve, no entanto, ser passível de revisões e ajustes quando necessário;
- **Controle:** o controle deve ser feito regularmente, de forma que os êxitos possam ser identificados e replicados, os fracassos sejam monitorados e corrigidos e para que o processo orçamentário possa ser retroalimentado com informações importantes no próximo ciclo de planejamento.

Estas características são de importância ímpar no planejamento. Além disso, aproximam o processo da etapa de controle financeiro, conforme ilustra a Figura 3.

Figura 3 – Planejamento financeiro



Fonte: autoria própria (adaptação Zdanowicz)

Há de se observar que a base do planejamento é pautada pelo envolvimento. Não há resultado se não ocorrer engajamento da pessoa que propõe iniciar tal processo. A partir dele são esperadas as demais características abordadas – de forma que se possibilite atingir o ápice da pirâmide, por meio de controle – que é encarregado de conferir autenticidade às informações gerenciais baseadas no planejamento.

Macedo Júnior (2010) caracteriza o planejamento financeiro como “um mapa de navegação para a vida financeira. Mostra onde você está, aonde quer chegar e que caminhos percorrer para ser bem-sucedido.” Dessa forma, apresenta seis procedimentos iniciais para sua consecução:

- Passo 1: Determinar sua situação financeira atual;
- Passo 2: Definir seus objetivos;
- Passo 3: Criar metas de curto prazo para cada objetivo;
- Passo 4: Avaliar a melhor forma de atingir as metas;
- Passo 5: Colocar em prática o seu plano de ação;
- Passo 6: Revisar as estratégias.

Inicialmente pode-se determinar a situação financeira atual a partir da elaboração de balanço patrimonial simplificado e controle baseado em demonstrações de resultado. A definição de objetivos, metas, planos de ação e estratégias será abordada no modelo de gerenciamento financeiro proposto, baseado na gestão de fluxo de caixa.

Este modelo utiliza ferramentas semelhantes às propostas por BITENCOURT (2004):

- Balanço Patrimonial
- Demonstração de resultado mensal
- Índices para análise da situação atual
- Orçamento pessoal e acompanhamento mensal

As duas primeiras ferramentas serão expostas a seguir¹. O orçamento pessoal terá capítulo exclusivo neste trabalho e os índices serão apresentados e analisados ao longo do texto, a partir de relações existentes com as demais ferramentas.

2.3.1 Balanço Patrimonial

¹ As ferramentas Balanço Patrimonial e Demonstrativo do Resultado do Exercício são oriundas da teoria contábil e foram adaptadas, pelo autor, à realidade do gerenciamento financeiro pessoal. Como fonte de consulta, sugere-se a obra Contabilidade Básica (MARION, 2006).

A elaboração do Balanço Patrimonial permite a visualização da situação financeira e patrimonial do indivíduo. É importante para o gerenciamento financeiro e, dessa forma, sugere-se que seja feita antes do início da etapa de planejamento.

De forma bastante simplificada, o Balanço Patrimonial trata do mapeamento de todos os ativos (bens e direitos) e passivos (obrigações) – bem como a apuração do patrimônio líquido. A equação fundamental da contabilidade traz a seguinte relação:

$$\text{Ativo} = \text{Passivo} + \text{Patrimônio Líquido}$$

Em outras palavras, o patrimônio líquido é igual à soma de todos os bens e direitos menos as obrigações de pagamento futuras.

Figura 4 - Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL EM X0			
ATIVO (BENS E DIREITOS)		PASSIVO (OBRIGAÇÕES)	
CIRCULANTE	R\$ -	CIRCULANTE	R\$ -
<i>DISPONIBILIDADES</i>	R\$ -	Contas a pagar (cartões de crédito)	R\$ -
Caixa	R\$ -	Empréstimos a pagar	R\$ -
Conta-corrente (bancos)	R\$ -	Financiamentos	R\$ -
<i>CRÉDITOS</i>	R\$ -	Impostos a pagar	R\$ -
Contas a receber	R\$ -	NÃO CIRCULANTE	R\$ -
Empréstimos a receber	R\$ -	Financiamentos (longo prazo)	R\$ -
Impostos a restituir	R\$ -	TOTAL DO PASSIVO	R\$ -
NÃO CIRCULANTE	R\$ -		
<i>INVESTIMENTOS</i>	R\$ -		
Ações	R\$ -		
Caderneta de poupança	R\$ -		
Certificado de depósito bancário (CDB)	R\$ -		
Debêntures	R\$ -		
Fundos de investimento	R\$ -		
Letras de crédito imobiliário (LCI)	R\$ -		
Moeda estrangeira	R\$ -		
Títulos públicos	R\$ -		
Previdência privada	R\$ -		
Outros	R\$ -		
<i>CONTRIBUIÇÕES COMPULSÓRIAS</i>	R\$ -		
Fundo de garantia (FGTS)	R\$ -		
Previdência (INSS)	R\$ -		
<i>IMOBILIZADO</i>	R\$ -		
Imóveis	R\$ -		
Terrenos	R\$ -		
Veículos	R\$ -		
(-) depreciação acumulada de veículos	R\$ -		
TOTAL DO ATIVO	R\$ -		
TOTAL	R\$ -	TOTAL DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	R\$ -
		CAPITAL PRÓPRIO	R\$ -
		TOTAL DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	R\$ -

Fonte: autoria própria

A apuração do Balanço Patrimonial, no âmbito de finanças pessoais, pode ser realizada de forma relativamente simples. Basta contabilizar todos os bens, direitos e obrigações individuais (ou familiares) e alocá-las conforme exemplifica a Figura 4.

Os ativos e passivos são subdivididos em circulantes – quando se referem ao curto prazo (até 01 ano); e em não circulantes – quando se referem a prazo superiores a 01 ano. Para fins didáticos, todos os investimentos foram considerados como ativos não circulantes – embora muitos tenham liquidez⁵ imediata e possam ser classificados como ativos de curto prazo.

A partir da elaboração do Balanço, permite-se mensurar o nível de endividamento, o nível de liquidez e a evolução de patrimônio comparativa a outros períodos. Tais indicadores serão considerados em seção a parte.

Também importante, todavia, é a análise de Demonstrativos de Resultado. Por isso, dedica-se o próximo item a seu respeito.

2.3.2 Demonstrativo de Resultado do Exercício

O Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE) é outra ferramenta oriunda da contabilidade que faz parte do modelo de gerenciamento financeiro pessoal proposto. Deve ser elaborado a partir das receitas, custos e despesas do período.

Para ZDANOWICZ (2003, p. 171), “é uma das peças contábeis mais relevantes no sistema orçamentário global”.

Na prática, parte da receita bruta e considera todas as deduções cabíveis até a totalização do resultado líquido do exercício. Para fins de gerenciamento financeiro pessoal, algumas adaptações foram necessárias – de forma que a ferramenta pudesse ser aproveitada da melhor forma possível.

Primeiramente, não há distinção entre receitas operacionais e receitas financeiras. Todas as entradas são caracterizadas de forma a identificar a receita bruta do exercício.

Neste modelo também não existem deduções relativas a devoluções de mercadorias – o que é comum nos Demonstrativos de Resultado de empresas. As deduções consideradas remetem à contribuição obrigatória para o Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS) e ao Imposto de Renda Retido na Fonte (IRRF).

Subtraindo-se as deduções da receita bruta, têm-se a receita líquida do período avaliado. Esta linha constitui-se, de fato, no capital disponível para consumo – que, por sua vez, é subdividido conforme as categorias de despesas habituais do indivíduo detentor do planejamento.

Somam-se às despesas de consumo as despesas financeiras e, a partir da subtração da receita líquida, chega-se ao resultado antes dos impostos. A partir da dedução de impostos, finalmente obtém-se o resultado líquido do exercício.

A Figura 5 exemplifica o modelo:

Figura 5 – Demonstrativo de Resultado do Exercício

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO X1		
RECEITA BRUTA	R\$	-
Salários + Comissões	R\$	-
Vale Alimentação/Refeição	R\$	-
Vale Transporte	R\$	-
Outras Receitas	R\$	-
DEDUÇÕES	R\$	-
Contribuição previdenciária obrigatória (INSS)	R\$	-
Imposto de Renda Retido na Fonte (IRRF)	R\$	-
RECEITA LÍQUIDA	R\$	-
DESPESAS	R\$	-
Alimentação	R\$	-
Despesas Pessoais	R\$	-
Formação	R\$	-
Habitação	R\$	-
Lazer	R\$	-
Saúde e Bem-estar	R\$	-
Transporte - Automóvel	R\$	-
Transporte - Outros	R\$	-
DESPESAS FINANCEIRAS	R\$	-
Amortizações	R\$	-
Despesas bancárias	R\$	-
Depreciações	R\$	-
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS	R\$	-
IMPOSTOS	R\$	-
IPTU	R\$	-
IPVA	R\$	-
IR	R\$	-
RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$	-
LUCRO POR UNIDADE DE CAPITAL PRÓPRIO	R\$	-

Fonte: autoria própria

O acompanhamento de resultados deve ser mensal, no entanto é importante que se avalie os números trimestrais e anuais, de forma que se possibilite ter bases comparativas com outros períodos.

Qualquer planejamento, entretanto, deve ser seguido por etapa de controle. Dessa forma, segue-se conceituação a respeito de índices e, posteriormente, a respeito de orçamento e de controle orçamentário.

2.3.3 Índices Estruturais, de Liquidez e de Resultado²

Importantes ferramentas a serem utilizadas no gerenciamento financeiro são os índices. Por isso, apresenta-se relação de indicadores para diagnóstico de situação financeira, a partir de dados extraídos do balanço patrimonial e da demonstração de resultados.

Os índices serão distribuídos em três grupos de análise:

- Índices estruturais
- Índices de liquidez
- Índices de resultado

Os primeiros evidenciam a estrutura da composição de patrimônio. Os principais itens avaliados são o grau de endividamento (participação de capital de terceiros), a composição do endividamento, o grau de imobilização do patrimônio líquido e a imobilização dos recursos não correntes.

Os índices de liquidez, por sua vez, buscam avaliar a capacidade de pagamento das obrigações. Em outras palavras, a solidez financeira do balanço é aferida com base no poder que o indivíduo possui em honrar os seus compromissos. Serão avaliadas a liquidez geral e a liquidez corrente.

Por fim, os índices de resultado estimam o retorno dos investimentos sobre o capital e avaliam a eficiência na gestão dos recursos. Giro do ativo, margem líquida, rentabilidade do ativo e rentabilidade do patrimônio líquido são os indicadores atribuídos ao resultado.

² Os índices Estruturais, de Liquidez e de Resultado têm origem na teoria contábil e são apresentados, pelo autor, de acordo com sua aplicabilidade neste trabalho. Maior detalhamento pode ser encontrado no livro *Análise Financeira de Balanços* (MATARAZZO, 2003).

2.3.3.1 Índices Estruturais

Os índices estruturais são apresentados em números percentuais. Sua leitura se dá pela interpretação de que, quanto menor for o índice, melhor é o seu resultado.

O grau de endividamento relaciona o passivo total com o patrimônio líquido, demonstrando o montante de capital de terceiros utilizado para cada unidade monetária (real) investida no patrimônio líquido. Em outras palavras, indica a relação de capital de terceiros utilizada para cada R\$ 1,00 do capital próprio investido. Sua equação é apresentada na Figura a seguir:

Figura 6 – Participação de capital de terceiros (grau de endividamento)

$$\frac{\text{Passivo circulante + Passivo não circulante}}{\text{Patrimônio líquido}} \times 100$$

OU

$$= \frac{\text{R\$ 0,00}}{\text{R\$ 0,00}} \times 100 =$$

$$\frac{\text{Passivo}}{\text{Patrimônio líquido}} \times 100$$

Fonte: autoria própria

A composição de endividamento, por sua vez, relaciona o passivo circulante com o passivo total – visando delimitar a estrutura da dívida do balanço analisado. Este índice permite a visualização das obrigações de curto prazo, que necessitam ser pagas com recursos gerados em curto prazo. A Figura 7 apresenta o cálculo para este índice:

Figura 7 – Composição do endividamento

$$\frac{\text{Passivo circulante}}{\text{Passivo circulante + Passivo não circulante}} \times 100$$

OU

$$= \frac{\text{R\$ 0,00}}{\text{R\$ 0,00}} \times 100 =$$

$$\frac{\text{Passivo circulante}}{\text{Passivo}} \times 100$$

Fonte: autoria própria

O terceiro índice estrutural apresentado é o nível de imobilização do patrimônio líquido. Sua importância se dá, pois evidencia a dependência de capital de terceiros para o financiamento do ativo circulante. Em outras palavras, quanto maiores forem os recursos imobilizados, menores serão os investimentos em ativo circulante e, por isso, será necessária alguma fonte de financiamento externo para a sua compensação. Mais especificamente, o índice indica o montante aplicado em contribuições obrigatórias (FGTS e INSS) e em ativos imobilizados para cada unidade monetária (real) investida no patrimônio líquido. A Figura 8 demonstra sua equação:

Figura 8 – Imobilização do patrimônio líquido

$$\frac{\text{Contribuições obrigatórias + Imobilizado}}{\text{Patrimônio líquido}} \times 100 = \frac{\text{R\$ 0,00}}{\text{R\$ 0,00}} \times 100 =$$

Fonte: autoria própria

A imobilização de recursos não correntes é semelhante à imobilização do patrimônio líquido, no entanto considera também o passivo não circulante. Este índice analisa o percentual de recursos não circulantes que estão aplicados no ativo. Segue-se apresentação deste índice:

Figura 9 – Imobilização de recursos não correntes

$$\frac{\text{Contribuições obrigatórias + Imobilizado}}{\text{Patrimônio líquido + Passivo não circulante}} \times 100 = \frac{\text{R\$ 0,00}}{\text{R\$ 0,00}} \times 100 =$$

Fonte: autoria própria

Após exposição a respeito dos índices de estrutura e, delimitando-se o formato da composição do patrimônio estudado, permite-se a avaliação dos índices de liquidez. Estes colaboram para o entendimento da relação temporal entre curto e longo prazo – seja em ativos ou em passivos.

2.3.3.2 Índices de Liquidez

Os índices de liquidez são apresentados em números absolutos e a correta interpretação é de que, quanto maior for o índice, melhor é o seu resultado.

O índice de liquidez geral indica a solidez financeira do balanço, a partir da relação entre os ativos e aos passivos totais. Em outras palavras, evidencia as condições de quitação de dívidas totais com os recursos aplicados no ativo.

Suas duas formas de cálculo são exibidas a seguir:

Figura 10 – Liquidez geral

$$\frac{\text{Ativo circulante} + \text{Ativo não circulante}}{\text{Passivo circulante} + \text{Passivo não circulante}} = \frac{\text{R\$ 0,00}}{\text{R\$ 0,00}} =$$

OU

$$\frac{\text{Ativo}}{\text{Passivo}}$$

Fonte: autoria própria

A liquidez corrente, contudo, relaciona apenas a parte circulante dos ativos e passivos. O índice se traduz na proporção do ativo circulante necessária para sanar as dívidas de curto prazo.

A Figura 11 traz a fórmula para cálculo do índice de liquidez corrente.

Figura 11 – Liquidez corrente

$$\frac{\text{Ativo circulante}}{\text{Passivo circulante}} = \frac{\text{R\$ 0,00}}{\text{R\$ 0,00}} =$$

Fonte: autoria própria

Por fim, sugere-se o diagnóstico dos índices de rentabilidade. Estes são essenciais para a finalização de análise das ferramentas Balanço Patrimonial e Demonstrativo de Resultado – e possibilitam maior base para a elaboração de planejamento utilizado no gerenciamento financeiro pessoal proposto.

2.3.3.3 Índices de Resultado

Estes índices relacionam o Demonstrativo de Resultados do Exercício com o Balanço Patrimonial e buscam evidenciar o retorno do capital investido. Sua apresentação se dá em números percentuais e, assim como os índices de liquidez, interpretam-se na proporção de que, quanto maior for o índice, melhor é o seu resultado.

O giro do ativo, apresentado na Figura 12, mede o volume de receitas em relação ao capital total investido, ou seja, indica o valor recebido para cada unidade monetária (real) investida.

Figura 12 – Giro do ativo

$$\frac{\text{Receita bruta}}{\text{Ativo médio}^*} \times 100 = \frac{\text{R\$ 0,00}}{\text{R\$ 0,00}} \times 100 =$$

Fonte: autoria própria

Sua análise possibilita o cálculo com base em séries históricas superiores há um ano (para isso calcula-se o ativo médio, demonstrado na ilustração número 13).

Figura 13 – Ativo médio

$$\frac{\text{Ativo Inicial} + \text{Ativo Final}}{2} =$$

Fonte: autoria própria

A margem líquida, por sua vez, mensura a margem de lucro alcançada em relação às receitas líquidas de deduções. Demonstra o lucro obtido para cada unidade monetária (real) recebida.

Figura 14 – Margem líquida

$$\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Receita líquida}} \times 100 = \frac{\text{R\$ 0,00}}{\text{R\$ 0,00}} \times 100 =$$

Fonte: autoria própria

A rentabilidade do ativo calcula o lucro líquido sobre o ativo médio. Dessa forma é medida a capacidade de geração de lucro em relação aos ativos. Da mesma forma que o giro do ativo, deve-se calcular o ativo médio (vide Figura 13).

Seu cálculo será apresentado na página seguinte.

Figura 15 – Rentabilidade do ativo

$$\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Ativo médio}^*} \times 100 = \frac{\text{R\$ 0,00}}{\text{R\$ 0,00}} \times 100 =$$

Fonte: autoria própria

O último índice apresentado é a rentabilidade do patrimônio líquido, que evidencia o rendimento sobre o capital próprio. Indica o lucro para cada unidade monetária (real) aplicada no capital próprio e permite a comparação de rentabilidade a outros tipos de investimento.

Figura 16 – Rentabilidade do patrimônio líquido

$$\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Patrimônio líquido médio}^*} \times 100 = \frac{\text{R\$ 0,00}}{\text{R\$ 0,00}} \times 100 =$$

Fonte: autoria própria

Também pode ser aplicada em séries históricas superiores há um ano, por meio do cálculo de patrimônio líquido médio (ilustrado na Figura 17).

Figura 17 – Patrimônio líquido médio

$$\frac{\text{PL Inicial} + \text{PL Final}}{2} =$$

Fonte: autoria própria

Após a apresentação dos índices estruturais, de liquidez e de rentabilidade, segue revisão teórica acerca de orçamento.

Deve-se observar que o orçamento é a base do gerenciamento financeiro pessoal. Balanço Patrimonial, Demonstrativo de Resultados e índices, embora muito

importantes, utilizam-se apenas para evidenciar a situação financeira e patrimonial do indivíduo e gerar parâmetros para análise.

2.3.4 Orçamento

A quarta – e mais importante – ferramenta utilizada para o gerenciamento financeiro pessoal é o orçamento. Segundo BITENCOURT,

[...] 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 e é utilizado para a tomada de decisões gerenciais. Assim, um orçamento é uma expressão quantitativa das entradas e saídas de dinheiro (2004, p. 58).

Esta representação expõe dois conceitos importantes. Primeiramente, que trata da alocação de recursos escassos. Por isso, há necessidade da coleta de informações para a tomada de decisão.

Além disso, trata de entradas e saídas de dinheiro. Este é o princípio básico do controle de fluxo de caixa, que é a base para o controle orçamentário.

Em outras palavras, BITENCOURT (*ibid*) afirma que os objetivos do orçamento são:

- 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;
- Estabelecer padrões, através dos quais, os resultados reais possam ser controlados e comparados aos projetados.

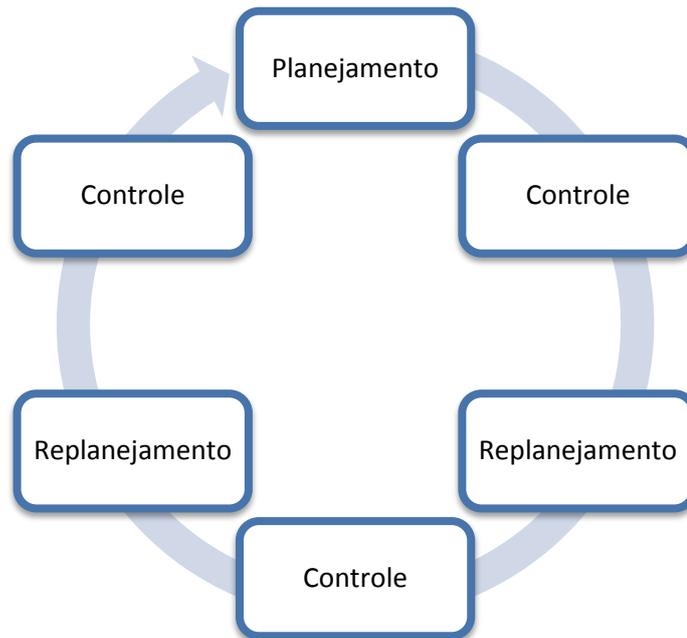
CARDOSO, MÁRIO e AQUINO (2007) definem as etapas do processo orçamentário em:

- Objetivos;
- Estratégia;
 - a. Políticas (de crédito, de financiamento, de venda, etc.);
 - b. Identificação dos objetivos de curto e longo prazo;
 - c. Mensuração do desempenho esperado.
- Planejamento (através dos planos, evidenciam os desempenhos esperados);

- Controle (real *versus* planejado, passo a passo, apontando as medidas corretivas quando necessário).

A definição dos objetivos e das estratégias faz parte do próprio processo de planejamento. Este deve ser acompanhado pelo processo de controle que, por sua vez, é retroalimentado pelo processo contínuo de planejamento, conforme ilustra a Figura 18.

Figura 18 – Planejamento e controle orçamentário



Fonte: autoria própria

Para ZDANOWICZ (2004, p. 39), “as principais vantagens do uso de orçamento são de auxiliar os administradores a”:

- Dirigir as atividades de modo a cumprir os objetivos e as metas;
- Antecipar os problemas antes que eles se tornem agudos;
- Atuar onde e quando seja necessário;
- Controlar os custos;
- Melhorar a eficiência, a produtividade e eliminar desperdícios;
- Planejar os lucros passíveis de ser obtidos;
- Dar mais tempo aos administradores para pensar.

Embora tais definições tenham sido originalmente elaboradas para o âmbito organizacional, podem ser perfeitamente aplicadas à esfera individual. Para que este modelo possa ser replicado, contudo, deve-se adotar a mesma rigidez na sua elaboração. Segundo Guilherme Gomes Dias, “uma dimensão relevante é o realismo

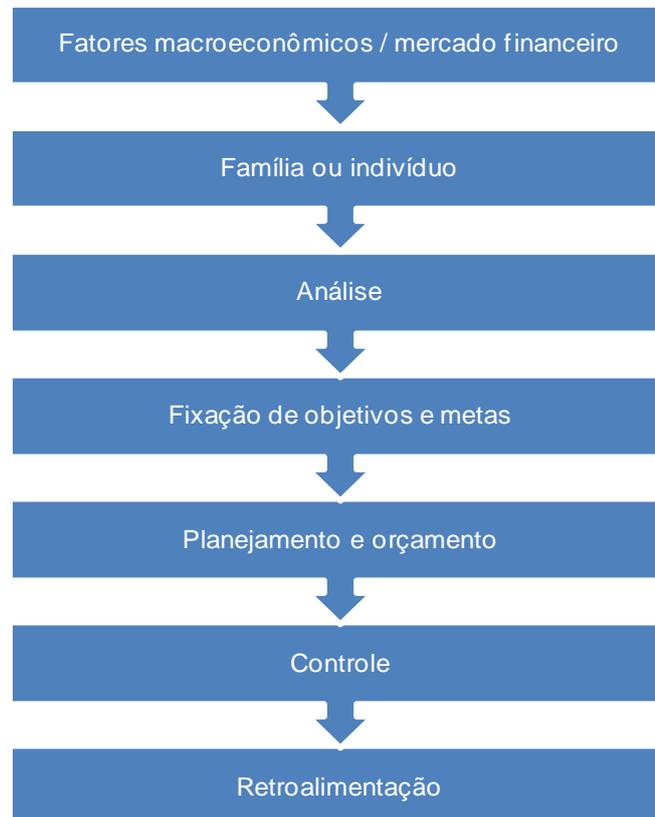
na estimativa das receitas e na fixação das despesas, condição *sine qua non*⁶ para a obtenção das metas estipuladas” (DIAS, p. 13 *apud* ZDANOWICZ, 2003).

Em outras palavras, para que o orçamento possa ser cumprido, há necessidade de prévia elaboração de forma realista.

Dentre as limitações mais comuns em um orçamento, segundo BITENCOURT (2004), encontram-se a imprecisão das estimativas, o controle de resultados – que necessita de educação orçamentária, e a exigência de esforço múltiplo na sua execução.

A elaboração do processo orçamentário é demonstrada em sete passos, conforme Figura 19:

Figura 19 – Processo orçamentário em elaboração



Fonte: BITENCOURT (2004, p. 61 *apud* ZDANOWICZ, 2000) – adaptado pelo autor

Para que o orçamento tenha validade, deve-se efetuar o controle com base nas informações realizadas. Por isso dá-se a necessidade de entendimento prévio de fatores macroeconômicos, bem como de análise individual para fixação de objetivos e metas. Isso permite a boa elaboração orçamentária e, assim, facilita a retroalimentação do modelo.

O último tópico desta revisão, diante do exposto, aborda o controle orçamentário, apresentando definições aplicáveis em nível de gerenciamento financeiro pessoal.

2.3.5 Controle Orçamentário

As técnicas e ferramentas apresentadas anteriormente são de extrema importância no processo de gerenciamento financeiro. A análise patrimonial e de resultado, acompanhada da elaboração de orçamento, torna-se instrumento valioso no que tange a gestão financeira pessoal.

Zdanowicz afirma que

[...] o orçamento pode ser identificado como um instrumento relevante de planejamento e controle financeiros, que é utilizado pela empresa para manter-se informada em relação ao desempenho dos planos e objetivos pré-fixados, para determinado período (2003, p. 140).

Da mesma forma, é de extrema importância que o orçamento e o consequente controle orçamentário sejam aplicados em nível individual – possibilitando que as finanças pessoais de quem o executa possam ser adequadamente gerenciadas.

Para Frezatti,

[...] controle orçamentário é um instrumento da contabilidade gerencial que deve permitir à organização identificar quão próximos estão seus resultados em relação ao que planejou para dado período. O gestor deve identificar suas metas, os resultados alcançados, as variações numéricas entre eles, analisar, entender as causas da variação e decidir ações que ajustem as metas no futuro ou que permitam manter aquelas que foram decididas. Deve proporcionar condições de acompanhamento não só de variáveis monetárias, mas também daquelas não monetárias (2006, p. 80).

O autor também avalia que “a realimentação do sistema de planejamento corresponde a uma etapa importante, já que o entendimento das variações permite aprimorar o processo de planejamento” (*ibid*, p. 80).

Em outras palavras, repete-se o entendimento de que o planejamento orçamentário deve ser um processo ininterrupto. A importância da continuidade pode ser avaliada a partir da apresentação dos principais objetivos do controle orçamentário, apresentados por ZDANOWICZ (2004):

- Confrontar os valores realizados com os orçados;
- Analisar as diferenças positivas e negativas;
- Sugerir medidas preventivas, corretivas e curadoras, em tempo hábil, para que se possa alcançar os objetivos e metas traçadas no plano geral de operações.

A análise de orçado *versus* realizado possibilita a identificação de distorções – tanto por planejamento inadequado quanto por descontrole na realização de gastos – e, uma vez encontrados os pontos de desajuste, pode-se trabalhar na sua correção. Este processo deve ser exaustivamente revisto, visando estabelecer informações gerenciais cada vez mais qualificadas e confiáveis.

Em relação às variações orçamentárias identificadas no processo de controle, FREZATTI (2006, p. 83) afirma que, “em primeiro lugar, é importante entender o que realmente ocorreu na organização”. Dessa forma, apresenta as formas pelas quais variações podem ser classificadas:

- Não significativas: recomenda-se que tanto um percentual como um valor absoluto seja definido para que as variações possam ser tratadas de maneira não arbitrária;
- Significativas – por causa de erros de informação: a variação só ocorre porque as informações reais foram elaboradas indevidamente;
- Significativas – por causa de decisões administrativas: pode ocorrer quando o responsável por um centro de resultado ou mesmo uma unidade de negócios é afetado por uma decisão tomada por um órgão externo em relação ao qual ele nada pode fazer;
- Significativas – decisões não controláveis, embora identificadas: sabe-se o porquê da variação, mas não existem alternativas que possam evitar as variações negativas;
- Significativas – cujas causas precisas não tenham sido estabelecidas: deveriam ser pouco representativas e não numerosas. Caso contrário, fica evidente o baixo controle sobre o fenômeno.

Para fins de orçamento pessoal as “variações significativas – por causa de decisões administrativas” não serão consideradas. Entende-se que não sejam aplicáveis à realidade individual.

As demais formas de variação podem ser traduzidas ao gerenciamento financeiro em nível individual, consoante exposição a seguir:

- Não significativas: esta forma de variação contempla margens de segurança para evitar que o orçamento seja inflexível. Dessa forma, permite-se considerar valores percentuais e absolutos que se desarticulem do projetado;
- Significativas – por causa de erros de informação: a partir da elaboração imprecisa do orçamento pode-se incorrer neste tipo de variação significativa. Deve-se evitar tal evento, buscando-se empregar ao orçamento a real estimativa de consecução;
- Significativas – decisões não controláveis, embora identificadas: teoricamente não existem alternativas que possam evitar esse tipo de variação. Abordagem simplista no planejamento financeiro pessoal pode considerar a criação de orçamento para imprevistos. Dessa forma, embora não se possa controlar situações inesperadas, reduz-se o impacto no orçamento a partir de sua estimativa;
- Significativas – cujas causas precisas não tenham sido estabelecidas: a ausência de variações deste tipo evidencia o correto processo de planejamento e controle orçamentário. Deve-se fugir de tais imprecisões.

Após a identificação das distorções no orçamento, cabe definir o grau de tolerância às variações. FREZATTI (2006) apresenta três tipos de tolerância:

- Rígida
- Ultraflexível (SWAT)
- Mista

A primeira “considera que o seu orçamento anual é compromisso com os acionistas, tendo que ser atingido em todas as suas linhas. (...) em termos práticos, é de difícil verificação”. (*ibid*, p. 85).

Esta rigidez, em nível individual, dificulta o processo de gerenciamento financeiro. Além disso, pode determinar a frustração de quem o executa – pois não possui margens de redistribuição de recursos e pode produzir impressões

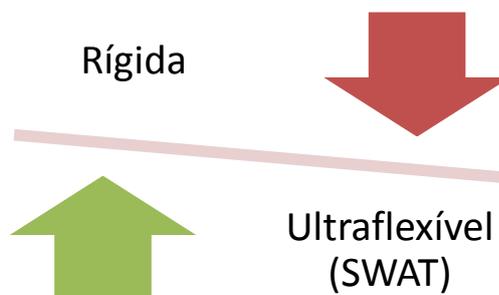
exageradamente negativas a respeito da situação financeira em questão. Em outras palavras, os meios são essenciais para o estabelecimento do resultado.

O tipo ultraflexível, também chamado de SWAT, é aquele em que “se cobra o resultado da última linha, do lucro, enquanto as demais linhas podem ser ajustadas, dependendo do bom-senso do gestor”. (*ibid*, p. 85).

Esta versão ultraflexível considera estritamente o resultado, sem analisar as formas pelas quais é alcançado. Por ser infinitamente mais branda do que o formato rígido, pode causar certo descontrole orçamentário. Por isso, deve-se cuidar para que o realizado seja alcançado de forma semelhante ao proposto no orçamento.

Isto pode ser obtido a partir da abordagem mista, que permite variações dentro de faixas que dependem do nível de controlabilidade de cada uma delas. “Aparentemente, essa abordagem é a que tem menos contraindicações”, pontua FREZATTI (*ibid*, p. 87). A abordagem mista, embora permita oscilações entre orçado e realizado, estipula que as distorções ocorram dentro de um parâmetro pré-definido – de modo que o controle do orçamento não seja nem muito rígido, nem muito brando. A Figura 20 ilustra o equilíbrio que se busca quanto às formas de tolerância às variações no orçamento apresentadas anteriormente:

Figura 20 – Formas de tolerância às variações no controle orçamentário



Fonte: FREZATTI (2006, p. 85) – adaptado pelo autor

Após revisão conceitual acerca do assunto delimitado, segue-se pesquisa que auxilia na fundamentação deste trabalho.

3 PESQUISA QUANTITATIVA

A pesquisa serve como elo entre a teoria apresentada e o modelo proposto, possibilitando a verificação da aplicabilidade das ferramentas estudadas. Deve ser focada de forma a maximizar o entendimento a respeito das variáveis envolvidas, bem como a ilustrar o comportamento do público-alvo definido.

Para isso, utilizou-se instrumento de pesquisa que apresentou subdivisões de acordo com o tema explorado. Foram objeto de estudo questões referentes a: informações pessoais, finanças, poupança e investimentos, gerenciamento financeiro pessoal, consumo, crédito e endividamento. Além disso, procurou-se entender o interesse e o valor que o público-alvo atribui à compra de ferramenta para gerenciamento financeiro pessoal, bem como ao pagamento por serviços especializados no tema.

Em suma, tal abordagem buscou conferir maior embasamento para a proposição do modelo, por meio de análise e de interpretação dos dados coletados³ – determinados em consonância com os objetivos deste trabalho de conclusão de curso.

3.1 DELIMITAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA

Este estudo permitiu visualizar o comportamento de amostra qualificada a respeito de gerenciamento financeiro pessoal – dada a tímida relação da população brasileira com o tema.

O foco em público universitário do curso de Administração foi delimitado pelos pressupostos básicos de planejamento e controle que sua grade curricular apresenta. Dessa forma, algumas constatações puderam ser estendidas ao restante da população.

Será que estudantes de Administração de uma instituição amplamente reconhecida, como a Universidade Federal do Rio Grande do Sul, possuem gestão

³ Todos os gráficos e tabelas apresentados nesta seção originaram-se a partir da análise e da interpretação dos dados coletados na pesquisa.

financeira pessoal adequada? Quais são as principais fontes de aquisição de conhecimento no tema? A universidade contribui para isso?

Estes questionamentos foram respondidos a partir de pesquisa quantitativa, cuja metodologia apresenta-se a seguir.

3.2 MÉTODO DE PESQUISA

Definiu-se pela aplicação de pesquisa quantitativa como forma de obtenção de dados a respeito do comportamento dos alunos de Administração da UFRGS em relação a finanças, poupança e investimentos, gerenciamento financeiro pessoal, consumo, crédito e endividamento.

A elaboração do instrumento de pesquisa foi feita pela internet, por meio da ferramenta *Google Docs*, que possibilita o compartilhamento do formulário em redes sociais e por e-mail, por exemplo.

Definiu-se pela aplicação *online*, sobretudo, pelo alto nível de penetração do instrumento de pesquisa, bem como pela facilidade de manuseio e possibilidade de deixá-lo disponível ininterruptamente ao longo do período de coleta de respostas.

Além disso, minimiza erros de preenchimento e/ou preenchimento incompleto, uma vez que as perguntas obrigatórias são delimitadas e não é possível avançar para a próxima “seção” sem que tenham sido respondidas.

Soma-se a isso a tabulação⁷ automática dos formulários enviados e a possibilidade de visualização de análise inicial das respostas em tempo real.

3.2.1 Instrumento de Pesquisa

O instrumento de pesquisa foi elaborado a partir de *brainstorm*⁸ focado nas seções de interesse delimitadas. Como resultado, obteve-se a versão inicial do questionário, que foi submetido à avaliação antes da aplicação oficial da pesquisa.

Através da aplicação de pré-teste e de debate com o professor orientador, pôde-se verificar pontos falhos e trabalhar na sua correção, de forma que a versão oficial do formulário contemplasse apenas as questões-chave – eliminando as informações desnecessárias e supérfluas.

Algumas questões específicas sobre investimentos foram suprimidas e o número total de questões foi reduzido. Sempre se tomou o cuidado de não prejudicar a coleta de informações relevantes para o estudo.

Optou-se também por retirar a identificação pessoal (nome) do instrumento de pesquisa, de forma que maior credibilidade e imparcialidade pudessem ser obtidas.

Os ajustes no modelo inicial possibilitaram maior foco nos pontos-chave da pesquisa, além da redução do tempo médio de preenchimento.

3.2.2 Amostragem

A amostragem para aplicação da pesquisa foi determinada a partir do número de matrículas ativas na EA/UFRGS. O total de matrículas vigentes nas disciplinas ofertadas – independente do curso de origem dos discentes – é de 3.198 (2012/1), segundo a Comissão de Graduação (COMGRAD) da Escola.

Atribuindo-se média de 05 disciplinas cursadas por aluno em um semestre, tem-se a população de aproximadamente 640 alunos ($3.198 / 5 = 639,6$). Considerando-se média mais conservadora (04 disciplinas por semestre), tem-se população próxima a 800 alunos matriculados em disciplinas na EA/UFRGS. Considerou-se esta última, pois o total de matrículas considera alunos oriundos de outros cursos e que cursam disciplinas ofertadas pela escola. Além disso, os semestres finais possuem poucas disciplinas e reduzem a média de disciplinas por semestre.

Definiu-se por trabalhar com 10% desta base, ao menos, de forma que se confira maior confiabilidade aos dados. Dessa forma, partiu-se para a etapa de aplicação com o objetivo inicial de preenchimento de 80 questionários.

3.2.3 Aplicação

A aplicação deu-se das 20h15min do dia 08 de Maio de 2012 às 17h15min do dia 12 de Maio de 2012, totalizando 93h de coleta ininterrupta. O público-alvo foi atingido por meio de divulgação da pesquisa em redes sociais e por e-mail.

Foram aplicados 250 questionários, totalizando média de respostas superior a 64,5 questionários/dia. Três respondentes foram excluídos da análise, visto que não foram caracterizados como público-alvo (alunos de outros cursos). A análise, dessa forma, foi baseada em amostra de 247 respondentes.

Esta amostra confere à pesquisa margem de erro de 5% e nível de confiança superior a 94%, conforme Anexo 1 no final deste trabalho.

Após delimitação do problema e do método de pesquisa, permitiu-se analisar os dados coletados.

3.3 ANÁLISE DOS DADOS COLETADOS

Pressuposto fundamental de qualquer pesquisa é a eficaz verificação dos dados coletados. Para isso, deve-se optar por metodologia contundente de análise, que permita fazer verificações e realizar inferências partindo da amostra para generalizar em relação à população estudada.

Segue-se explicação da metodologia de análise empregada, bem como a análise propriamente dita.

3.3.1 Metodologia De Análise

A análise inicial dos dados coletados efetuou-se automaticamente pelo *Google Docs*, que faz a verificação simples das questões abordadas no questionário, após consolidação de todas as respostas computadas.

Em seguida, partiu-se para análise via *Microsoft Excel*, por meio de importação da base de dados gerada no *Google Docs*. Inicialmente trabalhou-se na preparação da base de dados, adicionando filtros e fórmulas que possibilitaram as seguintes análises:

3.3.1.1 Análise Simples

A análise simples deu-se conforme os seguintes tipos de questão:

- Múltipla escolha: análise percentual simples sobre o total de respondentes;
- “Caixas de seleção” (escolha múltipla): análise percentual simples sobre o total de respondentes;
- Escala e grade: análise de médias ponderadas;
- Texto (livres): as questões “semestre de início no curso”, “periodicidade do planejamento”, “periodicidade do controle” e as opções “outros” foram analisadas individualmente, de forma que as respostas pudessem ser agrupadas de acordo com sua afinidade.

3.3.1.2 Análise Cruzada

Algumas variáveis foram analisadas a partir do cruzamento com outras variáveis. Este tipo de abordagem permite maior especificidade em relação às análises simples.

Os principais cruzamentos foram dados a partir da distinção entre sexo masculino e sexo feminino; e em relação à faixa de renda mensal. Também foram feitos alguns cruzamentos com a variável “frequência de poupança”, pois se subentende que é causa e consequência para o planejamento financeiro pessoal.

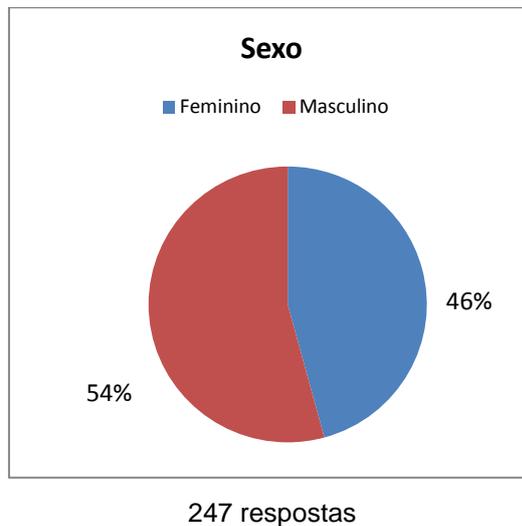
3.3.2 Análise Dos Dados

O perfil da amostra coletada é apresentado a seguir, para que se permita discorrer a respeito dos demais resultados da pesquisa.

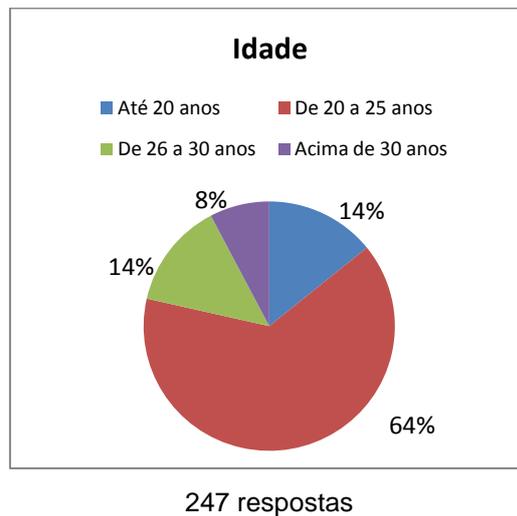
As informações apresentadas são de importância relevante para conferir maior embasamento ao modelo de gerenciamento financeiro pessoal proposto.

3.3.2.1 Perfil da Amostra

O perfil da amostra é constituído por 247 pessoas entrevistadas, entre as quais 113 são do sexo feminino e 134 são do sexo masculino. Tal distribuição corresponde, respectivamente, a 46% e 54% da amostra.

Gráfico 1 – Sexo dos entrevistados

Esta amostra, com leve predominância do sexo masculino, é composta por adultos jovens, uma vez que 78% possuem até 25 anos; e apenas 8% possuem mais de 30 anos. Essa homogeneidade em relação à idade é explicada pelo público-alvo da pesquisa, formado por estudantes de Administração da UFRGS.

Gráfico 2 – Idade dos entrevistados

Pôde-se determinar, também, o ano de ingresso dos estudantes no curso. A amostra coletada é bastante heterogênea em relação a esta variável. Tal dado é importante, pois garante que não ocorra viés de comportamento de alunos de semestres iniciais em relação a alunos prestes a concluir o curso.

Tabela 5 – Ano de ingresso no curso

Ano de ingresso no curso		
< 2007	20	8,1%
2007	46	18,6%
2008	39	15,8%
2009	34	13,8%
2010	38	15,4%
2011	43	17,4%
2012	27	10,9%
Total	247	100,0%

Em relação às principais áreas de interesse, evidenciaram-se Marketing, Administração geral e organizações e Finanças, sendo importante destacar que a área de recursos humanos tem preferência predominantemente feminina (36,3% das mulheres manifestaram interesse, sendo a segunda área feminina); e que as áreas economia geral, produção e sistemas e tecnologia da informação apresentam preferência predominantemente masculina.

A abordagem desta variável deu-se solicitando que fossem evidenciadas as principais áreas de interesse dos respondentes (limitando-se a três escolhas para cada indivíduo).

Tabela 6 – Áreas de interesse

Áreas de interesse		
Marketing	100	44,2%
Administração geral e Organizações	83	36,7%
Finanças	75	33,2%
Recursos Humanos	58	25,7%
Administração Pública	49	21,7%
Tecnologia da Informação	44	19,5%
Economia geral	39	17,3%
Produção e Sistemas	35	15,5%
Logística	31	13,7%
Contabilidade geral	12	5,3%
Total de respondentes	226	-

526 respostas válidas

Grande parte dos entrevistados (88,3%) possui algum vínculo empregatício, sendo que mais de metade distribui-se entre estagiários e funcionários de organizações privadas.

Entre o público feminino há maior concentração de estagiários (33,6%) e apenas 19,5% são funcionários de organização privada. Por outro lado, o público masculino possui 29,9% nesta condição e apenas 23,1% com vínculo de estágio. Este dado revela que os homens têm se sobressaído no momento transitório entre estágio e efetivação profissional.

Salienta-se que apenas 17 respondentes são empresários (individuais ou não) ou autônomos, o que pode ser explicado pela falta de direcionamento do curso para atividades de fomento ao empreendedorismo, bem como disciplinas focadas no tema.

Tabela 7 – Vínculo empregatício

Vínculo empregatício		
Estagiário(a)	69	27,9%
Funcionário(a) de organização privada	62	25,1%
Funcionário(a) do poder público	36	14,6%
Bolsista	17	6,9%
Empresário(a) individual / autônomo(a)	15	6,1%
Voluntário(a) / empresário(a) júnior	11	4,5%
Cooperado(a)	3	1,2%
Funcionário(a) de sociedade de economia mista	3	1,2%
Empresário(a)	2	0,8%
Não possui	29	11,7%
Total	247	100,0%

Destaca-se que a área de serviços abrange 52,6% da amostra, enquanto mercado financeiro, comércio e indústria, juntos, correspondem a apenas 32,7% dos postos de trabalho dos entrevistados.

Tabela 8 – Área de atuação profissional

Área de atuação profissional		
Serviços	130	52,6%
Mercado financeiro	30	12,1%
Comércio	26	10,5%
Indústria	25	10,1%
Setor público	11	4,5%
Outros	16	6,5%
Nenhuma	9	3,6%
Total	247	100,0%

Em relação à renda mensal, grande parte (62,3%) recebe até R\$ 1.600,00; e apenas 13,8% recebe valor superior a R\$ 3.200,00.

Análise por gênero demonstra claramente que os homens recebem mais, na média: apenas 26,5% das mulheres recebem mais de R\$ 1.600,00, enquanto 47,0% dos homens estão nesta situação. A maior concentração feminina na condição de estágio é um fator que explica a renda mensal média inferior ao gênero masculino. Questões socioculturais, embora relevantes, não foram avaliadas na pesquisa.

Tabela 9 – Renda mensal individual

Renda mensal (individual)		
Até R\$ 800,00	72	29,1%
De R\$ 800,01 a R\$ 1.600,00	82	33,2%
De R\$ 1.600,01 a R\$ 2.400,00	36	14,6%
De R\$ 2.400,01 a R\$ 3.200,00	23	9,3%
Acima de R\$ 3.200,00	34	13,8%
Total	247	100,0%

Após a apresentação do perfil da amostra estudada, segue análise de resultados específicos da pesquisa. As principais diretrizes analisadas são a relação dos entrevistados com finanças, com poupança e investimentos, com gerenciamento financeiro pessoal e com consumo, crédito e endividamento. Por fim, trata-se a respeito de informações complementares a respeito da aceitação dos entrevistados com produtos e serviços focados no gerenciamento de finanças pessoais.

A análise prosseguirá com as análises de variáveis simples, com cruzamentos e inserções em pontos específicos de atenção.

3.3.2.2 Resultados

Para que os objetivos da pesquisa e do trabalho fossem alcançados, foi necessário analisar a relação dos entrevistados com os itens mencionados anteriormente. A partir desta análise identificaram-se aspectos importantes do comportamento do estudante de Administração da UFRGS em relação a finanças pessoais e, assim, procurou-se atender às suas necessidades com a proposição de modelo de gerenciamento financeiro pessoal.

Primeiramente buscou-se entender a relação da amostra com finanças. A ideia foi partir do geral para, em seguida, abordar temas específicos tais como poupança e investimentos, gerenciamento financeiro pessoal, consumo, crédito e endividamento. Segue resultado das análises:

3.3.2.2.1 *Relação com Finanças*

A amostra analisada demonstra ter relacionamento com finanças, seja academicamente, no trabalho ou em ambas as situações. A academia foi relacionada, sozinha ou conjugada com o trabalho, por 86,3% dos respondentes. Este dado evidencia a importância da Universidade no que tange a aproximação dos alunos com tal disciplina.

Tabela 10 – Relação com finanças

Relação com finanças		
Apenas acadêmica	120	48,6%
Acadêmica e no trabalho	93	37,7%
Apenas no trabalho	12	4,9%
Outros	5	2,0%
Nenhuma	17	6,9%
Total	247	100,0%

Apenas 45 alunos (18,2%) não cursou alguma disciplina de finanças. Este número deve-se, principalmente, pelos alunos cujo ingresso na faculdade foi recente. Além disso, salienta-se que existem disciplinas de finanças obrigatórias no currículo regular do curso – mesmo que o acadêmico opte por focar outra área de interesse.

Tabela 11 – Número de disciplinas de finanças que cursou

Número de disciplinas de finanças que cursou		
Nenhuma	45	18,2%
1 ou 2	98	39,7%
3 ou 4	70	28,3%
Mais de 4	34	13,8%
Total	247	100,0%

O nível de satisfação em relação ao nível de conhecimento em finanças pessoais aproxima-se de escala neutra – nem satisfatório, nem insatisfatório – apresentando média ponderada de 2,97 entre os respondentes.

Embora a grande maioria tenha relação com finanças e já tenha cursado ao menos uma disciplina na área, apenas 28,8% dos entrevistados estão satisfeitos com seu nível de conhecimento em finanças pessoais.

Este dado confere maior importância à proposta de modelo de gerenciamento financeiro pessoal – uma vez que o público-alvo não julga ter *expertise*⁹ no tema.

O público masculino leva a média ponderada para cima, pois atribui nível de satisfação em relação ao seu conhecimento em finanças pessoais de 3,09; contra apenas 2,82 do público feminino.

Tabela 12 – Satisfação com nível de conhecimento em finanças pessoais

Satisfação com nível de conhecimento em finanças pessoais		
Muito insatisfatório	17	6,9%
Insatisfatório	64	25,9%
Nem satisfatório, nem insatisfatório	95	38,5%
Satisfatório	52	21,1%
Muito satisfatório	19	7,7%
Total	247	100,0%

Média ponderada = 2,97

Relação interessante aparece quando esta variável é cruzada com os níveis de renda, conforme Tabela 13.

Tabela 13 – Satisfação com nível de conhecimento em finanças pessoais X Renda

Satisfação com nível de conhecimento em finanças pessoais X Renda	
Até R\$ 800,00	2,58
De R\$ 800,01 a R\$ 1.600,00	2,96
De R\$ 1.600,01 a R\$ 2.400,00	3,11
De R\$ 2.400,01 a R\$ 3.200,00	3,22
Acima de R\$ 3.200,00	3,47
Média ponderada	2,97

247 respostas

Sua análise permite a observação de que, quanto maior a renda, maior a satisfação com o nível de conhecimento em finanças pessoais. O grupo de maior renda, por exemplo, está 0,5 pontos mais satisfeito em relação à média ponderada de toda a amostra.

Outra questão importante foi a mensuração do grau de interesse da amostra em nove temáticas apresentadas no questionário:

- Controladoria
- Educação financeira
- Finanças pessoais
- Instrumentos de crédito e financiamento
- Investimentos em renda fixa
- Investimentos em renda variável
- Mercado de capitais
- Planejamento financeiro
- Produtos financeiros

Cada variável foi avaliada com a seguinte escala: nenhum, pouco, razoável, muito e total interesse.

Utilizou-se cálculo de médias ponderadas para avaliar a percepção em cada variável e, dessa forma, constatou-se que planejamento financeiro e finanças pessoais são os dois principais temas em questão de interesse. Na média, ficaram muito próximos do alto interesse dos respondentes (escala 4).

O tema controladoria, por sua vez, é o que menos desperta o interesse dos entrevistados.

A mesma análise, separada por sexo, constatou que os homens demonstram maior interesse em todas as 09 categorias. Interessante observar que, mesmo tendo renda média superior a do público feminino; e mesmo tendo vantagem na colocação no mercado de trabalho (pós-estágio), os homens demonstram maior interesse em todos os assuntos listados.

As principais diferenças são em instrumentos de crédito e financiamento (3,40 Masculino / 2,96 Feminino), mercado de capitais (3,45 M / 3,05 F) e produtos financeiros (3,29 M / 2,97 F). Planejamento financeiro e finanças pessoais são os principais pontos de interesse para ambos.

Tabela 14 – Interesses específicos

Grau de interesse	
Planejamento financeiro	3,94
Finanças pessoais	3,93
Investimentos em renda fixa	3,45
Educação financeira	3,40
Investimentos em renda variável	3,34
Mercado de capitais	3,27
Instrumentos de crédito e financiamento	3,19
Produtos financeiros	3,15
Controladoria	2,44
Total das médias ponderadas	3,35

247 respostas

A última questão analisada neste tópico refere-se ao nível de contribuição de 09 itens listados para o conhecimento em finanças pessoais. A internet é apontada, na média, como o principal fator para aquisição de conhecimento no tema. Talvez este índice seja justificado pela ausência de disciplinas específicas na grade curricular do curso de Administração da UFRGS.

O já esperado resultado negativo de ensino básico, fundamental e médio foi constatado, uma vez que tal grupo obteve a pior média ponderada entre as categorias analisadas. O despreparo dos professores e a falta de educação de base em nosso país reflete o resultado insatisfatório nesta questão.

Tabela 15 – Nível de contribuição para conhecimento em finanças pessoais

Nível de contribuição para conhecimento em finanças pessoais	
Internet	3,25
Curso superior	3,18
Círculo social	3,02
Atividade profissional	2,94
Livros	2,92
Jornais e revistas especializadas	2,87
Curso(s) especializado(s)	2,23
Artigos e publicações acadêmicas	2,14
Ensino básico, fundamental e médio	1,97
Total das médias ponderadas	2,73

247 respostas

A análise por sexo apresentou apenas uma variação considerável, no que diz respeito à contribuição dos livros para o conhecimento em finanças pessoais. A média desta variável foi de 2,77 para as mulheres e de 3,05 para os homens – o que demonstra maior apetite do sexo masculino por publicações associadas ao assunto.

Após verificação da relação dos alunos do curso de Administração da UFRGS com finanças, buscou-se analisar sua relação com poupança e investimentos. Segue abordagem a respeito.

3.3.2.2 Poupança e Investimentos

A amostra analisada permite afirmar que os respondentes possuem o hábito de poupar parte das suas receitas, uma vez que 65,6% poupam frequentemente ou sempre. Apenas 4,5% nunca poupam seus recursos.

Tabela 16 – Frequência com que poupa parte da receita

Frequência com que poupa parte da receita		
Nunca	11	4,5%
Raramente	36	14,6%
Às vezes	38	15,4%
Frequentemente	65	26,3%
Sempre	97	39,3%
Total	247	100,0%

Média ponderada = 3,81

Ao analisar esta variável por gênero, não há variação significativa entre o comportamento masculino e o feminino.

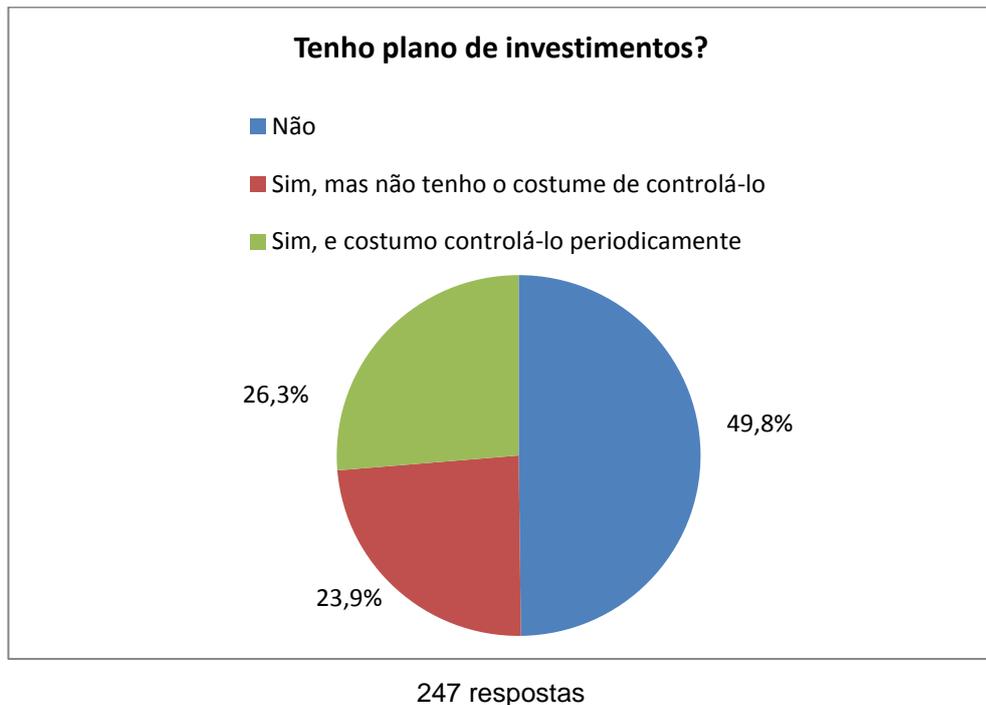
Interessante, entretanto, é o comportamento irregular que se apresenta quando esta informação é cruzada com a renda dos entrevistados. A faixa de renda que menos poupa ganha entre R\$ 1.600,01 e R\$ 2.400,00. A que poupa com maior frequência, por sua vez, é a que possui menor renda – dado que evidencia o zelo deste público com o seu dinheiro. O fato de ganhar menos pressupõe maior risco de vir a inadimplir e, dessa forma, as reservas frequentes auxiliam a minimizar este risco potencial.

A transição entre poupança e investimentos, no entanto, parece inadequada. Dos 247 entrevistados, 49,8% não possui plano de investimentos. Entre os 51,2% restantes, apenas 26,3% têm o hábito de controlá-lo periodicamente (vide Gráfico 3).

Análise por gênero mostra que, entre as mulheres, 54,9% não possuem planos de investimento. Entre os homens, o nível é de 45,5%.

Relação interessante surge quando é feito o cruzamento entre frequência de poupança e plano de investimentos. Análise apresenta a constatação de que, quanto maior a frequência de poupança, maior é a incidência de plano de investimentos (e controle deste plano). Há acentuada variação de comportamento entre os que nunca poupam e os que sempre poupam parte de suas receitas.

Gráfico 3 – Plano de investimentos dos entrevistados



Entre os que não possuem plano de investimento, 78,7% não possuem o hábito de poupança. Esse índice é inferior à sua metade, quando se considera os que possuem o hábito de poupar (38,9% não possui plano de investimentos).

Da mesma forma, apenas 6,4% dos que não poupam com frequência possuem plano de investimentos e o controlam periodicamente. Esta relação é mais de 5 vezes aumentada quando se considera os que poupam frequentemente ou sempre (34,6%).

A tabela 17 apresenta os dados expostos acima.

Tabela 17 – Frequência de poupança X Plano de investimentos

Possui plano de investimentos?	Frequência de poupança		
	Nunca / Raramente	Às vezes	Frequentemente / Sempre
Não	78,7%	60,5%	38,9%
Sim, mas não tenho o costume de controlá-lo	14,9%	23,7%	26,5%
Sim, e costume controlá-lo periodicamente	6,4%	15,8%	34,6%
Total	100%	100%	100%

247 respostas

A abordagem deste tópico buscou, também, identificar a relação dos alunos de Administração da UFRGS com investimentos. Inicialmente avaliou-se o conhecimento/familiaridade dos estudantes com uma série de 09 produtos.

O resultado demonstra que o produto mais acessível aos brasileiros, a caderneta de poupança, é o mais conhecido. Registra-se também que, embora não tenha média alta, é bastante elevada em relação ao segundo produto – moeda estrangeira.

Chama atenção que ações são colocadas no mesmo patamar de conhecimento/familiaridade em relação aos certificados de depósito bancário (CDB's). As debêntures e letras de crédito imobiliário (LCI's), entre os produtos listados, são os menos conhecidos por parte da amostra.

A média ponderada geral denota que há déficit de conhecimento de produtos de investimento pelos estudantes de Administração da UFRGS.

Tabela 18 – Conhecimento/familiaridade com produtos de investimento

Conhecimento/familiaridade com os seguintes produtos:	
Caderneta de poupança	3,45
Moeda estrangeira	2,71
Previdência privada	2,61
Fundos de investimento	2,57
Ações	2,52
Certificado de depósito bancário (CDB)	2,52
Títulos públicos	2,32
Debêntures	1,81
Letras de crédito imobiliário (LCI)	1,74
Total da média ponderada	2,47

247 respostas

Ao se analisar o interesse em relação aos mesmos produtos de investimento, identificaram-se alguns pontos em relação à análise anterior.

A caderneta de poupança, o produto com maior nível de familiaridade, também possui o maior interesse de investimento. Moeda estrangeira, embora apresente o segundo maior nível de familiaridade, apresentou-se como investimento de baixíssimo interesse para a amostra. Letras de crédito imobiliário e debêntures, os menos conhecidos, também são os menos interessantes para investimento.

Tabela 19 – Interesse de investimento

Interesse de investimento nos seguintes produtos:	
Caderneta de poupança	3,35
Ações	3,17
Previdência privada	3,15
Fundos de investimento	2,94
Títulos públicos	2,66
Certificado de depósito bancário (CDB)	2,63
Moeda estrangeira	2,43
Letras de crédito imobiliário (LCI)	2,11
Debêntures	1,95
Total da média ponderada	2,71

247 respostas

A partir desta análise superficial, pergunta-se qual a relação entre o conhecimento e o interesse de investimento nestes produtos. Calculando-se a sua correlação¹⁰, chegamos ao coeficiente 0,82 – que indica alta afinidade entre as variáveis.

Dessa forma, pode-se afirmar que, na maioria dos casos, o interesse de investimento é proporcional ao conhecimento no produto.

Por fim, analisou-se a percepção de retorno em relação aos mesmos produtos. Ações e fundos de investimento foram os produtos com maior percepção de retorno por parte dos entrevistados. A poupança, por sua vez, aparece como o menor retorno esperado.

Esta análise permite inferir que a percepção de retorno não é fator determinante para causar interesse de investimento. A correlação entre estes fatores é de apenas 0,26 – o que comprova pouca interferência entre as variáveis.

Tabela 20 – Percepção de retorno

Percepção de retorno em relação aos seguintes produtos:	
Ações	3,62
Fundos de investimento	3,10
Previdência privada	2,83
Títulos públicos	2,78
Moeda estrangeira	2,70
Letras de crédito imobiliário (LCI)	2,65
Debêntures	2,51
Certificado de depósito bancário (CDB)	2,43
Caderneta de poupança	2,17
Total da média ponderada	2,75

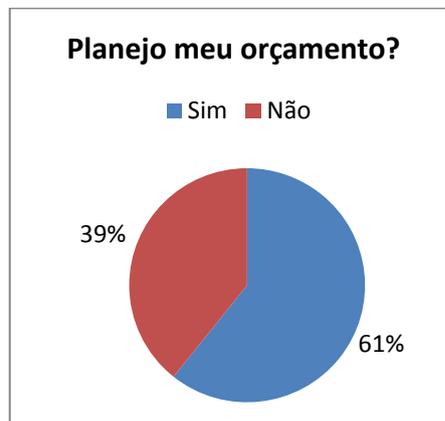
247 respostas

Após estudo a respeito de poupança e investimentos, segue análise acerca da categoria gerenciamento financeiro pessoal. A partir deste ponto, confere-se maior aderência entre a pesquisa e o objeto deste trabalho de conclusão de curso.

3.3.2.2.3 Gerenciamento Financeiro Pessoal

Ao avaliar a relação da amostra com planejamento e controle orçamentário, observou-se que não há variação significativa de comportamento entre homens e mulheres.

Entre os entrevistados, 150 (60,7%) têm orçamento planejado; enquanto apenas 97 (39,3%) não o têm.

Gráfico 4 – Planejamento de orçamento

247 respostas

Por sua vez, 174 (70,4%) entrevistados controlam seu orçamento, enquanto apenas 73 (29,6%) não o fazem. Este dado permite a constatação de que 24 respondentes controlam seu orçamento mesmo sem ter o correspondente planejamento.

Este tipo de controle, embora importante, caracteriza-se pela imprecisão. É comum o acompanhamento de despesas sem planejamento – ato que impossibilita melhor direcionamento na alocação de recursos para fins pré-estabelecidos.

Gráfico 5 – Controle de orçamento



Quando as variáveis planejamento e controle do orçamento são analisadas em conjunto com a renda, constata-se o seguinte comportamento: quanto maior a faixa de renda, maior o planejamento e maior o controle orçamentário.

Há de se observar, no entanto, que a partir da receita de R\$ 3.200,00 este padrão é desfeito – tanto para o planejamento quanto para o controle. Os respondentes que se enquadram neste grupo, possivelmente, estejam mais confortáveis em relação aos seus rendimentos e sintam menor necessidade de planejamento e de controle. Isso configura este comportamento excepcional.

Ao cruzar a variável planejamento do orçamento com a frequência de poupança, observa-se padrão entre os que pouparam raramente, às vezes e frequentemente.

Constata-se, no entanto, que entre os que nunca pouparam, 82% não planejam seu orçamento. Por outro lado, 73% dos que sempre pouparam planejam seu orçamento.

Estes dados são conclusivos no que diz respeito a este comportamento. O hábito de planejar o orçamento está diretamente relacionado com a frequência de poupança do indivíduo.

Tabela 21 – Frequência de poupança X Planejamento de orçamento

Frequência de poupança:	Planejo orçamento?	
	Sim	Não
Nunca	18,2%	81,8%
Raramente	55,6%	44,4%
Às vezes	55,3%	44,7%
Frequentemente	55,4%	44,6%
Sempre	73,2%	26,8%

247 respostas

Quando são cruzadas as variáveis controle do orçamento e frequência de poupança, observa-se que, quanto maior a frequência de poupança, maior a incidência de controle do orçamento.

Dessa forma, permite-se a conclusão de que – assim como em relação ao planejamento – o hábito de controlar o orçamento relaciona-se com a frequência de poupança do indivíduo.

Tabela 22 – Frequência de poupança X Controle de orçamento

Frequência de poupança:	Controlo orçamento?	
	Sim	Não
Nunca	36,4%	63,6%
Raramente	58,3%	41,7%
Às vezes	57,9%	42,1%
Frequentemente	73,8%	26,2%
Sempre	81,4%	18,6%

247 respostas

Dessa forma evidencia-se a importância do planejamento e do controle orçamentário no quesito poupança. De forma generalista, podem-se determinar os seguintes comportamentos:

- Quanto maior a incidência de planejamento do orçamento, maior a frequência de poupança;
- Quanto maior a incidência de controle do orçamento, maior a frequência de poupança.

Este comportamento é comprovado pela Tabela 23, que apresenta a relação da frequência de poupança com os que planejam e controlam seu orçamento, simultaneamente.

Tabela 23 – Frequência de poupança X Planejamento e controle de orçamento

Frequência de poupança:	Planejamento e controle	
Nunca	2	1,4%
Raramente	18	12,3%
Às vezes	20	13,7%
Frequentemente	36	24,7%
Sempre	70	47,9%
Total	146	100,0%

Quanto à periodicidade, constata-se que tanto o planejamento quanto o controle tendem a ser mensais. O controle também é feito diariamente e semanalmente por parte considerável dos entrevistados.

Tabela 24 – Período do planejamento e do controle

Período do planejamento		
Semanal	11	7,3%
Mensal	102	68,0%
Semestral	11	7,3%
Outros	26	17,3%
Total	150	100,0%
Período do controle		
Diário	31	17,8%
Semanal	49	28,2%
Mensal	73	42,0%
Outros	21	12,1%
Total	174	100,0%

Após o entendimento a respeito do planejamento e do controle de orçamento, buscou-se avaliar a qualidade do controle de receitas e de despesas.

As receitas são controladas por 87,9% dos entrevistados, embora apenas 39,3% tenha um controle efetivo sobre elas. Este controle é ampliado conforme se dá o aumento da renda. Entre os que ganham até R\$ 800,00, apenas 20,8% controlam todas as receitas; entre os que ganham mais de R\$ 3.200,00, 73,5% o fazem (diferença superior a 52 pontos percentuais).

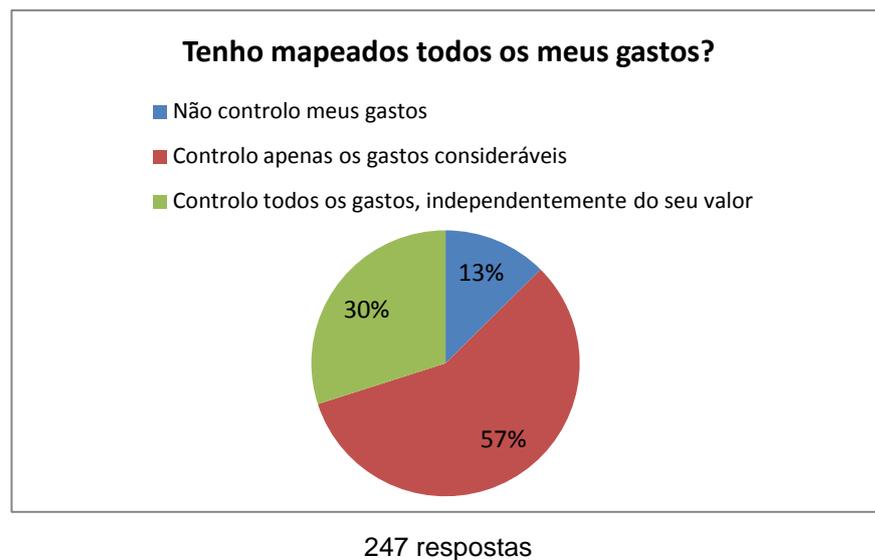
O Gráfico 6 ilustra este comportamento:

Gráfico 6 – Mapa das receitas



As despesas, por sua vez, são controladas por 87,4% dos entrevistados. Apenas 30,0% controlam todos os gastos, independentemente do seu valor. Assim como em relação às receitas, o controle mais efetivo ocorre entre os que ganham mais de R\$ 3.200,00, faixa de renda na qual 41,2% controla todos os gastos.

Gráfico 7 – Mapa de gastos



Surpreende o fato de que a faixa de renda que recebe até R\$ 800,00 possui a maior incidência de respondentes que não controlam seus gastos (16,7%). Esta

faixa, em tese, deveria ser a que controla suas despesas com maior intensidade. Tal comportamento indica que esta faixa é propícia a entrar nos índices de inadimplência e de endividamento.

Não há diferença significativa de comportamento entre o público masculino e o público feminino, tanto em relação ao mapeamento de receitas quanto em relação ao mapeamento de gastos.

Ao cruzar o mapeamento de receitas com a frequência de poupança, nenhum padrão foi observado. A mesma análise, considerando o mapeamento de gastos, apresenta a constatação de que, quanto maior a frequência de poupança, maior a incidência de controle de todos os gastos, independentemente do seu valor.

Desta forma verifica-se que, além da incidência de planejamento e controle orçamentário, a qualidade do controle de gastos também influencia na frequência de poupança.

Tabela 25 – Frequência de poupança X Mapa de gastos

Tenho mapeados todos os meus gastos?	Frequência de poupança		
	Nunca / Raramente	Não	Frequentemente / Sempre
Não controlo meus gastos	21,3%	15,8%	9,3%
Controlo apenas os gastos consideráveis	57,4%	55,3%	58,0%
Controlo todos os gastos, independentemente do seu valor	21,3%	28,9%	32,7%
Total	100%	100%	100%

247 respostas

Para finalizar a seção de gerenciamento financeiro pessoal, buscou-se identificar as principais ferramentas utilizadas para planejamento e controle de orçamento pessoal e, em seguida, os instrumentos empregados para operacionalizar estas ferramentas.

As ferramentas mais utilizadas são as planilhas de cálculo (53,8%) e o controle manual (39,3%), conforme Tabela 26.

O modelo de gerenciamento financeiro pessoal proposto neste trabalho aplica-se em *Microsoft Excel*. Logo, a constatação de que as planilhas de cálculo são as ferramentas mais utilizadas para planejamento e controle de orçamento pessoal reforça sua aplicabilidade e facilita o entendimento quanto ao seu manuseio – ao menos para o público analisado.

Tabela 26 – Ferramentas utilizadas para planejamento e controle

Ferramentas utilizadas para planejamento e controle		
Planilhas de cálculo (Excel, por ex.)	133	53,8%
Controle manual	97	39,3%
Software de finanças pessoais	12	4,9%
Outras	7	2,8%
Nenhuma	34	13,8%
Total de respondentes	247	-

283 respostas válidas

Também importante é a noção de controle manual, que é essencial – e complementar à utilização de planilhas de cálculo. Sugere-se que controle diário (principalmente de despesas) seja feito em bloco de notas e/ou com base nos comprovantes de pagamento e notas fiscais recebidas. Este hábito facilita o acompanhamento e serve como suporte ao preenchimento das planilhas eletrônicas.

Quanto aos instrumentos utilizados no gerenciamento financeiro, destacam-se o acompanhamento por extrato bancário, o acompanhamento de fluxo de caixa e o controle orçado versus realizado.

Tabela 27 – Instrumentos utilizados para planejamento e controle

Instrumentos utilizados para planejamento e controle		
Extrato bancário	154	62,3%
Fluxo de caixa	114	46,2%
Controle de orçado versus realizado	66	26,7%
Gráficos	20	8,1%
Balanço patrimonial	17	6,9%
Demonstrativo de resultado do exercício (DRE)	11	4,5%
Índices	5	2,0%
Outros	2	0,8%
Total de respondentes	247	-

389 respostas válidas

Destaca-se que apenas 21,5% dos respondentes utiliza gráficos, balanço patrimonial, demonstrativo de resultado do exercício e índices. Estes são pilares importantes do modelo de gerenciamento financeiro proposto, que visa fugir dos acompanhamentos tradicionais para encontrar novas formas de gerenciar o patrimônio.

Observa-se que balanço patrimonial, demonstrativo de resultado do exercício e índices são instrumentos oriundos da teoria contábil. Não surpreende que sejam pouco utilizados, uma vez que, entre 10 áreas listadas, Contabilidade geral obteve o pior resultado em questão de interesse (vide Tabela 6, p. 56). Apenas 5,3% dos respondentes manifestou Contabilidade geral entre suas 3 principais áreas de interesse.

Após análise detalhada a respeito do comportamento dos alunos de Administração da UFRGS a respeito de gerenciamento financeiro pessoal, buscou-se entender sua relação com consumo, crédito e endividamento.

3.3.2.2.4 *Consumo, Crédito e Endividamento*

Este tópico aborda, superficialmente, a relação da amostra com variáveis de consumo, crédito e endividamento. Inicialmente, buscou-se mensurar a importância de 11 categorias de despesas no orçamento pessoal dos alunos.

Considerou-se a seguinte escala:

- 1, para despesas pouco consideráveis;
- 2, para despesas consideráveis; e
- 3, para despesas muito consideráveis.

Os grupos despesas pessoais, lazer, alimentação e saúde e bem-estar foram os únicos considerados consideráveis, na média. Isso pode ser explicado pelo perfil jovem do público-alvo da pesquisa.

Além disso, grupos importantes como habitação, formação, impostos e amortização de empréstimos / financiamentos obtiveram índices baixos – o que vai ao encontro das características da amostra estudada. Algumas explicações são intuitivas, nestes exemplos:

- Habitação: público universitário, na média, ainda mora com os pais;
- Formação: alunos de universidade federal não têm o ônus das altas mensalidades cobradas por universidades privadas;
- Impostos: grande parte da amostra é isenta de imposto de renda para pessoa física. Os que se enquadram, em sua maioria, estão em faixas de alíquotas reduzidas;

Análise por gênero evidencia divergência de perfil de consumo entre homens e mulheres em 2 grupos de despesas. Mulheres consideram despesas pessoais mais importantes em relação aos homens (2,52 F / 2,34 M); o público masculino, por sua vez, considera despesas com automóvel mais importantes em relação às mulheres (1,94 M / 1,65 F).

Segue tabela que apresenta as médias ponderadas atribuídas a cada grupo de despesas abordado neste estudo, independentemente do gênero.

Tabela 28 – Importância dos grupos de despesas no orçamento

Importância dos grupos de despesas no orçamento	
Despesas pessoais	2,43
Lazer	2,41
Alimentação	2,29
Saúde e bem-estar	2,04
Transporte - Automóvel	1,81
Habitação	1,70
Transporte - Outros	1,62
Formação (educação)	1,53
Impostos	1,50
Amortização de empréstimos / financiamentos	1,26
Despesas bancárias	1,18
Total das médias ponderadas	1,80

247 respostas

Análise por nível de renda permite algumas considerações interessantes, com base na apreciação das médias ponderadas em cada categoria de despesas. A Tabela 29 mostra, em vermelho e em azul, as faixas de renda cujas despesas são mais consideráveis e menos consideráveis, respectivamente.

Observa-se que os grupos amortização de empréstimos / financiamentos e habitação são influenciados diretamente pelo nível de renda mensal. Nestes casos, quanto maior a renda, mais consideráveis são as despesas nestes grupos. Pessoas com maior poder aquisitivo tendem a contrair financiamentos de automóveis e de imóveis, por exemplo. Além disso, tendem a buscar maior independência e passam a gastar com habitação, oportunizando o abandono da casa dos pais.

Tabela 29 – Grupos de despesas X Renda mensal

Grupos de despesas	Renda mensal				
	Até R\$ 800,00	De R\$ 800,01 a R\$ 1.600,00	De R\$ 1.600,01 a R\$ 2.400,00	De R\$ 2.400,01 a R\$ 3.200,00	Acima de R\$ 3.200,00
Alimentação	2,33	2,23	2,36	2,39	2,21
Amortização de empréstimos / financiamentos	1,08	1,12	1,44	1,52	1,56
Despesas bancárias	1,22	1,16	1,22	1,13	1,12
Despesas pessoais	2,50	2,46	2,36	2,43	2,24
Formação (educação)	1,67	1,46	1,53	1,57	1,41
Habitação	1,51	1,63	1,78	1,96	2,03
Impostos	1,32	1,34	1,72	1,87	1,79
Lazer	2,49	2,43	2,42	2,57	2,12
Saúde e bem-estar	2,07	2,01	2,03	2,30	1,91
Transporte - Automóvel	1,69	1,63	1,75	2,09	2,35
Transporte - Outros	1,82	1,71	1,33	1,61	1,32
Total das médias ponderadas	1,79	1,75	1,81	1,95	1,82

247 respostas

Na faixa que ganha até R\$ 800,00, os impostos são os menos consideráveis em relação aos demais grupos. Por outro lado, despesas bancárias, despesas pessoais e gastos com formação (educação) são os mais contundentes entre todas as faixas. Importante observar que, mesmo sendo o perfil de menor rendimento, não suprime os gastos com educação – o que oportuniza maior qualificação e possibilita ascensão de renda no futuro.

O grupo que ganha entre R\$ 800,01 e R\$ 1.600,00 é a que menos gasta com automóvel. Entre os demais grupos de despesas, consome adequadamente. Dessa forma, possui a menor média ponderada entre as faixas de renda analisadas.

O grupo que tem receitas de R\$ 1.600,01 a R\$ 2.400,00 apresenta a maior média no item despesas bancárias, ao lado do grupo que ganha até R\$ 800,00, embora seja pouco considerável. Esta faixa de renda é a única que iguala a percepção dos grupos alimentação e despesas pessoais. Todas as demais atribuem maior peso às despesas pessoais.

A faixa que ganha entre R\$ 2.400,01 e R\$ 3.200,00 é a que possui maior média ponderada entre as faixas de renda analisadas. É a que mais gasta em alimentação, impostos, lazer e saúde e bem-estar. Em outras palavras, não se priva de qualidade de vida.

Os que ganham valor superior a R\$ 3.200,00 são os que têm despesas mais consideráveis em amortização de empréstimos / financiamentos, habitação e automóvel. Surpreendentemente, todos os demais grupos de despesas (exceto impostos), são os menos consideráveis em relação às demais faixas de renda. Este grupo paga mais impostos, sem dúvida, no entanto o seu efeito é menos considerável do que para o grupo que ganha entre R\$ 2.400,01 e R\$ 3.200,00.

Após análise do comportamento de consumo, buscou-se avaliar a relação dos alunos com produtos de crédito.

Os resultados foram bastante satisfatórios, uma vez que 87,4% nunca utiliza ou utiliza raramente o parcelamento de fatura de cartão de crédito; 86,2% nunca utiliza ou utiliza raramente o cheque especial; e 90,7% nunca resgata ou raramente resgata aplicações antecipadamente, para cobrir despesas inesperadas.

Isto demonstra que, com ou sem gerenciamento financeiro adequado, os alunos estão com suas finanças equilibradas. Este é um indicador importante, que possibilita o início de planejamento para construção de patrimônio – sem necessidade de correções abruptas de comportamento.

A tabela 30 resume a relação com os produtos de crédito mencionados.

Tabela 30 – Frequência parcelamento de fatura de cartão de crédito, utilização de cheque especial e resgate de aplicações antecipadamente

Frequência parcelamento de fatura de cartão de crédito, utilização de cheque especial e resgate de aplicações antecipadamente						
	Parcela fatura	%	Cheque especial	%	Resgata aplicações	%
Nunca	182	73,7%	182	73,7%	184	74,5%
Raramente	34	13,8%	31	12,6%	40	16,2%
Às vezes	21	8,5%	22	8,9%	19	7,7%
Frequentemente	8	3,2%	6	2,4%	2	0,8%
Sempre	2	0,8%	6	2,4%	2	0,8%
Total	247	100,0%	247	100,0%	247	100,0%

Médias ponderadas

1,44

1,47

1,37

A pesquisa foi encerrada com algumas considerações a respeito da disposição dos estudantes em pagar por produtos e serviços especializados em gerenciamento financeiro pessoal. Tal análise será apresentada como informação

complementar ao restante da pesquisa e possibilita a consecução de objetivo específico deste trabalho.

3.3.2.2.5 *Informações Complementares*

A parte final da pesquisa buscou-se avaliar o interesse e o valor que o público-alvo atribui à compra de ferramenta para gerenciamento financeiro pessoal, bem como ao pagamento por serviços especializados no tema. Dessa forma, apresentaram-se cinco afirmações para que os respondentes as avaliassem de acordo com sua concordância, em escala que varia entre discordo plenamente (1) e concordo plenamente (5).

As maiores rejeições ocorreram com a disposição em pagar mensalidade para serviço de gerenciador financeiro pessoal (média ponderada de 1,61) e em relação à contratação de serviço profissional para organizar as finanças pessoais (1,90).

Tal resultado pode ser explicado pelo perfil dos respondentes da pesquisa, que, em sua maioria, apresenta suas finanças equilibradas. Dessa forma, o valor percebido neste tipo de serviço é demasiadamente pequeno.

O item que mensurou a disposição de pagamento de valor variável a partir da evolução do orçamento, embora tenha tido média ponderada baixa (2,02) – que demonstra discordância parcial da amostra – situou-se, surpreendentemente, na terceira posição entre as cinco opções.

Identifica-se que o foco em resultados que compete a esta variável pode ser estímulo à contratação de serviço especializado. Em outras palavras, quanto mais positiva for a intervenção do gerenciador financeiro, mais justificável será a cobrança de valor variável sobre sua utilização.

As maiores oportunidades, embora tenham sido avaliadas timidamente, são a disposição em aquisição de ferramenta de planejamento financeiro pessoal (2,74) e a disposição em aquisição de treinamento especializado a respeito de planejamento financeiro pessoal (3,10).

Novamente faz-se a ponderação de que a amostra possui suas finanças em equilíbrio. Dessa forma, têm-se o pior cenário possível para a oferta de produtos e

serviços do gênero. Em públicos com maior necessidade de organizar sua situação financeira, a tendência é de maior aceitação.

A ferramenta para gerenciamento financeiro pessoal que é foco deste trabalho pode ser adaptada às necessidades de cada cliente e pode ser apresentada em conjunto com treinamento especializado – o que facilita seu manuseio.

A Tabela 31 exibe a média de cada situação sugerida.

Tabela 31 – Produtos e serviços para gerenciamento financeiro pessoal: percepção de demanda

Classifique as afirmações a seguir de acordo com sua concordância: (1 - Discordo Plenamente / 5 - Concordo Plenamente)	
Estou disposto a adquirir treinamento especializado a respeito de planejamento financeiro pessoal.	3,10
Estou disposto a adquirir ferramenta de planejamento financeiro pessoal.	2,74
Estou disposto a pagar valor variável a partir da evolução no meu orçamento.	2,02
Contrataria serviço profissional para organizar minhas finanças pessoais.	1,90
Estou disposto a pagar mensalidade para serviço de gerenciador financeiro pessoal.	1,61
Total das médias ponderadas	2,28

247 respostas

Em seguida, buscou-se avaliar o percentual de respondentes dispostos a pagar por ferramenta de planejamento financeiro pessoal, por treinamento especializado e por mensalidade para serviço de gerenciamento financeiro pessoal.

Aproximadamente uma a cada quatro pessoas estaria disposta a pagar por mensalidade para serviço de gerenciamento financeiro pessoal, o que mostra que a baixa avaliação (média ponderada de 1,61) apresentada na análise anterior é passível de reavaliação. Ao apresentar faixas de preço para a contratação deste serviço, muitos entrevistados alteraram sua opinião e passaram a demonstrar interesse.

A disposição para pagamento de ferramenta de planejamento financeiro pessoal aproximou-se da relação um para dois (46,6%). Em outras palavras, a cada duas pessoas, uma teria disposição em adquirir o produto.

Quanto ao treinamento especializado, 64,8% dos entrevistados estariam dispostos a pagar.

A Tabela 32 apresenta a disposição de pagamento em relação aos três produtos e serviços apresentados, indicando o respectivo percentual de respondentes cuja aceitação foi constatada.

Tabela 32 – Disposição de pagamento pelos serviços e produtos ofertados

Disposição de pagamento pelos serviços e produtos ofertados				
	Não estou disposto a pagar	Estou disposto a pagar	% disposto a pagar	Total
Ferramenta de planejamento financeiro pessoal	132	115	46,6%	247
Treinamento especializado a respeito de planejamento financeiro pessoal	87	160	64,8%	247
Mensalidade para serviço de gerenciamento financeiro pessoal	190	57	23,1%	247
Total	409	332	44,8%	741

Por fim buscou-se avaliar o preço que poderia ser atribuído aos serviços e produtos sugeridos.

Treinamento especializado, além de ter o maior nível de aceitação, é o mais valorizado em relação aos demais. Há grande dispersão entre a disposição monetária para pagamento, com 20,6% dispostos a pagar acima de R\$ 100,00. Mais de 50% pagaria valor superior a R\$ 50,00.

Mensalidade para serviço de gerenciamento financeiro pessoal teria aceitação apenas se valores baixos fossem cobrados. Aproximadamente 65% pagaria até R\$ 30,00 pelo serviço e 91,2% até R\$ 50,00.

Ferramenta de planejamento financeiro pessoal posiciona-se em faixa intermediária de preço, em relação aos dois outros produtos: 17,4% aceitaria pagar cifra superior a R\$ 50,00.

Dos 247 entrevistados, 180 aceitariam pagar ao menos por um dos três produtos e serviços mencionados.

Tabela 33 – Disposição de pagamento quantificada

Disposição de pagamento quantificada					
	Até R\$ 30,00	De R\$ 30,01 a R\$ 50,00	De R\$ 50,01 a R\$ 100,00	Acima de R\$ 100,00	Total
Ferramenta de planejamento financeiro pessoal	58	37	13	7	115
Treinamento especializado a respeito de planejamento financeiro pessoal	38	40	49	33	160
Mensalidade para serviço de gerenciamento financeiro pessoal	37	15	3	2	57
Total	133	92	65	42	332

180 respostas

Após cálculo de média ponderada com o número de respostas em cada faixa de preço, puderam-se definir algumas aproximações de preço. Para isso, foram definidas as seguintes premissas:

- Para faixa até R\$ 30,00, multiplicar o número de ocorrências por 30;
- Para faixa de R\$ 30,01 a R\$ 50,00, multiplicar por 40 (preço médio);
- Para faixa de R\$ 50,01 a R\$ 100,00, multiplicar por 75 (preço médio);
- Para faixa acima de R\$ 100,00, multiplicar por 100.

Dessa forma permitiu-se mensurar a faixa de preços na qual os produtos e serviços percorridos teriam aceitação. Eis o resultado da análise:

- Treinamento especializado a respeito de planejamento financeiro pessoal: aproximadamente R\$ 64,36;
- Ferramenta de planejamento financeiro pessoal: aproximadamente R\$ 42,00;
- Mensalidade para serviço de gerenciamento financeiro pessoal: aproximadamente R\$ 19,38.

Esta análise de aceitação no mercado, bem como a correspondente precificação dos produtos e serviços, permite a visualização de oportunidade de rentabilizar a prática de gerenciamento financeiro pessoal.

Após análise de perfil da amostra e dos resultados obtidos por meio da pesquisa quantitativa, apresentam-se as conclusões a respeito.

3.4 CONCLUSÃO

Análise da pesquisa permite traçar o perfil do aluno de Administração da UFRGS, bem como tecer algumas considerações importantes acerca dos temas discutidos.

Resumidamente, a aquisição de modelo para gerenciamento financeiro pessoal e a contratação de treinamento especializado são produtos com boa aceitação do público avaliado.

Este público é jovem, distribuído predominantemente na faixa compreendida entre 20 e 25 anos. Suas principais áreas de interesse são Marketing, Administração geral e organizações e Finanças, nesta ordem.

O setor de serviços emprega mais de metade da amostra, que tem como principais formas de vínculo o estágio e o funcionalismo na iniciativa privada. Mais de 60% tem rendimentos inferiores a R\$ 1.600,00.

A universidade exerce papel importante na relação da amostra com Finanças. Para aproximadamente 50% dos entrevistados, é o único local de contato com a área. Ressalta-se, entretanto, que este contato não estimula o estudo de finanças pessoais. Mais de 80% já cursou alguma disciplina de finanças ao longo do curso e, mesmo assim, parcela inferior a 30% está satisfeita com seu nível de conhecimento no tema.

Pondera-se que, quanto maior a renda, maior o nível de satisfação com o nível de conhecimento em finanças pessoais. Esta relação não se faz a partir do ensino – mas a partir das oportunidades de crescimento profissional que os alunos obtêm ao longo do curso.

As temáticas de maior interesse, dentre diversas opções, são planejamento financeiro e finanças pessoais. Estes são, justamente, os principais assuntos abordados neste trabalho, o que auxilia no dimensionamento de sua aceitação.

A internet é apontada como o principal meio para aquisição de conhecimento em finanças pessoais, seguida pelo curso superior em questão. Este dado, aparentemente contraditório, aponta que o conhecimento no tema é influenciado pelo curso. Entende-se que esta fonte de informação deva ser caracterizada, principalmente, pela exposição *in loco* que o ambiente universitário proporciona. Em outras palavras, embora insatisfatória, há contribuição do curso para o conhecimento em finanças pessoais.

Ao avaliar a relação do público estudado com poupança e investimentos, conclui-se que a amostra possui o hábito de poupar parte de suas receitas. Esta poupança, na maioria das vezes, não é planejada – uma vez que aproximadamente metade da amostra não possui plano de investimentos; e, dos que têm, apenas 26,3% o controla periodicamente. Quanto maior a frequência de poupança, maior é a incidência de plano de investimentos (e controle deste plano).

O nível de conhecimento/familiaridade em relação a produtos de investimento é baixo. Caderneta de poupança é o item mais conhecido. Ao avaliar o interesse do público, este produto também obteve o maior índice em relação aos demais. Observou-se alta correlação entre o nível de conhecimento e o nível de interesse de investimento, o que indica que estas variáveis têm alta afinidade entre si. Dessa forma, pode-se afirmar que, na maioria dos casos, o interesse de investimento é proporcional ao conhecimento no produto.

Tal relação incentiva a possibilidade de treinamento especializado em finanças pessoais. Aumentando o conhecimento no assunto, tende-se a aumentar o interesse.

Quanto à percepção de retorno, ações e fundos de investimento foram os produtos com maior índice. A poupança, por sua vez, aparece como o menor retorno esperado. Análise de correlação indica baixa afinidade entre as variáveis percepção de retorno e interesse de investimento.

Aproximadamente 60% dos entrevistados têm orçamento planejado e 70% controlam seu orçamento. A tendência é de que, quanto maior a faixa de renda, maior é o planejamento e controle sobre o orçamento (a partir da renda de R\$ 3.200,00 este padrão é desfeito). Além disso, determina-se que, quanto maior a incidência de planejamento e de controle do orçamento, maior a frequência de poupança.

Buscou-se também avaliar a qualidade do controle de receitas e de despesas. As receitas são controladas por 87,9% dos entrevistados, embora apenas 39,3% tenha um controle efetivo sobre elas. As despesas, por sua vez, são controladas por 87,4% dos entrevistados. Apenas 30,0% controlam todos os gastos, independentemente do seu valor.

Análise cruzada indica que, quanto maior a frequência de poupança, maior a incidência de controle total dos gastos. Desta forma verificou-se que a qualidade do controle de gastos influencia na frequência de poupança.

As ferramentas mais utilizadas são as planilhas de cálculo (53,8%) e o controle manual (39,3%). O controle manual é essencial e complementar à utilização de planilhas de cálculo. Sugere-se que controle diário (principalmente de despesas) seja feito em bloco de notas e/ou com base nos comprovantes de pagamento e notas fiscais recebidas. Este hábito facilita o acompanhamento e serve como suporte ao preenchimento das planilhas eletrônicas.

Quanto aos instrumentos utilizados no gerenciamento financeiro, destacam-se o acompanhamento por extrato bancário, o acompanhamento de fluxo de caixa e o controle orçado versus realizado. Apenas 21,5% dos respondentes utiliza gráficos, balanço patrimonial, demonstrativo de resultado do exercício e índices. Estes são pilares importantes do modelo de gerenciamento financeiro proposto, que visa fugir dos acompanhamentos tradicionais para encontrar novas formas de gerenciar o patrimônio. Balanço patrimonial, demonstrativo de resultado do exercício e índices são instrumentos oriundos da teoria contábil. Não surpreende que sejam pouco utilizados, uma vez que, entre 10 áreas listadas, Contabilidade geral obteve o pior resultado em questão de interesse.

Os grupos despesas pessoais, lazer, alimentação e saúde e bem-estar foram os únicos considerados consideráveis no orçamento da amostra analisada. Isso pode ser explicado pelo perfil jovem do público da pesquisa. Análise por gênero evidencia que mulheres consideram despesas pessoais mais importantes em relação aos homens; e que o público masculino considera despesas com automóvel mais importantes em relação às mulheres.

Observa-se que os grupos amortização de empréstimos / financiamentos e habitação são influenciados diretamente pelo nível de renda mensal. Nestes casos, quanto maior a renda, mais consideráveis são as despesas.

Na faixa que ganha até R\$ 800,00, gastos com formação (educação) são os mais contundentes entre todas as faixas. Importante observar que, mesmo sendo o perfil de menor rendimento, não suprime os gastos com educação – o que oportuniza maior qualificação e possibilita ascensão de renda no futuro. Esta faixa de renda é potencial para treinamentos especializados em finanças pessoais.

A faixa que ganha entre R\$ 2.400,01 e R\$ 3.200,00 é a que possui maior média ponderada entre as faixas de renda analisadas, considerando-se a importância dos grupos de despesa em relação à renda mensal. É a que mais gasta em alimentação, impostos, lazer e saúde e bem-estar. Em outras palavras, não se

priva de qualidade de vida. Este público é o principal grupo de interesse para a venda de modelo de gerenciamento financeiro pessoal.

A avaliação de relação dos alunos com produtos de crédito produziu resultados bastante satisfatórios. São poucos os casos de utilização de parcelamento de fatura de cartão de crédito; de utilização de cheque especial; e de resgate antecipado de aplicações financeiras. Isto demonstra, superficialmente, que os alunos estão com suas finanças equilibradas.

Embora parte considerável do público estudado tenha gerenciamento financeiro inadequado (ou não tenha gerenciamento financeiro), os resultados mostram-se satisfatórios. O gerenciamento financeiro adequado, todavia, possibilitaria a maximização do aproveitamento dos recursos disponíveis. O investimento em treinamentos especializados e em ferramenta de gerenciamento financeiro pessoal, por exemplo, poderia trazer ótimos resultados em curto, médio e longo prazo.

Quanto ao interesse e ao valor que o público-alvo atribui à compra de ferramenta para gerenciamento financeiro pessoal e ao pagamento por serviços especializados no tema, as maiores rejeições ocorreram com a disposição em pagar mensalidade para serviço de gerenciador financeiro pessoal e em relação à contratação de serviço profissional para organizar as finanças pessoais. O perfil dos respondentes da pesquisa apresenta suas finanças equilibradas. Dessa forma, o valor percebido neste tipo de serviço é demasiadamente pequeno. Salienta-se, entretanto, que este equilíbrio é dotado de imprecisão gerencial – o que caracteriza este público, em geral, como potencial para vir a ter dificuldades financeiras.

O item que mensura a disposição de pagamento de valor variável a partir da evolução do orçamento situa-se em posição intermediária entre as cinco opções. O foco em resultados que compete a esta variável pode ser estímulo à contratação de serviço especializado. Em outras palavras, quanto mais positiva for a intervenção do gerenciador financeiro, mais justificável será a cobrança de valor variável sobre sua utilização.

As maiores oportunidades são a disposição em aquisição de ferramenta de planejamento financeiro pessoal e a disposição em aquisição de treinamento especializado a respeito de planejamento financeiro pessoal. Novamente faz-se a ponderação de que a amostra possui suas finanças em equilíbrio. Dessa forma, têm-se o pior cenário possível para a oferta de produtos e serviços do gênero. Em

públicos com maior necessidade de organizar sua situação financeira, a tendência seria de maior aceitação.

Aproximadamente 25% das pessoas dispõem-se a pagar por mensalidade para serviço de gerenciamento financeiro pessoal, o que mostra que a baixa avaliação apresentada na análise anterior é passível de reavaliação. Ao apresentar faixas de preço para a contratação deste serviço, muitos entrevistados alteraram sua opinião e passaram a demonstrar interesse.

A disposição para pagamento de ferramenta de planejamento financeiro pessoal aproximou-se de 50%. A cada duas pessoas, uma teria disposição em adquirir o produto. Quanto ao treinamento especializado, 64,8% dos entrevistados estariam dispostos a pagar.

Treinamento especializado, além de ter o maior nível de aceitação, é o mais valorizado em relação aos demais. Mais de 50% pagaria valor superior a R\$ 50,00. Mensalidade para serviço de gerenciamento financeiro pessoal teria aceitação apenas se valores baixos fossem cobrados. Mais de 90% pagaria até R\$ 50,00. Ferramenta de planejamento financeiro pessoal posiciona-se em faixa intermediária de preço, em relação aos dois outros produtos. Apenas 17,4% aceitaria pagar cifra superior a R\$ 50,00.

Foi mensurada a faixa de preços na qual os produtos e serviços percorridos teriam aceitação: treinamento especializado a respeito de planejamento financeiro pessoal, aproximadamente R\$ 64,36; ferramenta de planejamento financeiro pessoal, aproximadamente R\$ 42,00; mensalidade para serviço de gerenciamento financeiro pessoal, aproximadamente R\$ 19,38.

Esta análise de aceitação no mercado, bem como a correspondente precificação dos produtos e serviços, permite a visualização de oportunidade de rentabilizar a prática de gerenciamento financeiro pessoal.

Após análise de perfil da amostra e dos resultados obtidos por meio da pesquisa quantitativa, apresenta-se *benchmark* com outras ferramentas e, em seguida, o objeto deste trabalho – o modelo de gerenciamento financeiro pessoal.

4 BENCHMARK COM OUTRAS FERRAMENTAS

Antes de partir para o modelo de gerenciamento financeiro pessoal proposto, é importante que seja feito *benchmark* com outras ferramentas disponíveis na *internet*.

Foram avaliadas algumas planilhas e considera-se relevante a dificuldade em obter algum instrumento completo. A grande maioria das ferramentas analisadas trata apenas de controle de gastos – sem abordar aspectos de planejamento e de controle efetivo. O conceito de orçamento pessoal é bastante difundido, mas o gerenciamento de forma mais ampla não é abordado – de forma generalista.

Nesta seção apresentam-se duas planilhas de orçamento pessoal disponíveis na internet. Trata-se de “Planilha Orçamento Pessoal”, disponível na página da BM&F Bovespa; e de “Orçamento Doméstico”, disponível na página Mais Dinheiro – do *best-seller* em finanças pessoais Gustavo Cerbasi. A importância de verificar outras fontes é possibilitar comparações pertinentes, utilizando os pontos fortes e buscando corrigir as fraquezas.

A “Planilha Orçamento Pessoal” da BM&F Bovespa utiliza adequadamente o conceito de simplicidade, sendo acessível a qualquer pessoa interessada no seu manuseio. Trata-se de modelo para controle do orçamento pessoal, com a premissa de ser fonte educativa para iniciantes na área.

De modo bastante intuitivo, apresenta relação mensal para acompanhamento de receitas, de investimentos e de despesa (fixas, variáveis, extras e adicionais), partindo da equação fundamental para gestão de recursos:

$$\text{Total de entradas} - \text{Total de saídas} = \text{Saldo disponível}$$

Sua utilização é válida, no entanto não permite aprofundamento de análises e planejamento correspondente. Sugere-se, ao menos, que seja utilizada em duplicidade. Deve-se adotá-la tanto para planejamento quanto para o respectivo controle.

A Figura 21 ilustra resumo da planilha da BM&F Bovespa. Versão completa pode ser visualizada acessando o endereço disponível nas referências bibliográficas deste trabalho.

Figura 21 – Planilha Orçamento Pessoal (BM&F Bovespa) - Adaptada



Mês		Jan	Fev	Mar	Dez
		Valor	Valor	Valor	Valor
Saldo	Receita	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
	Investimentos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
	Despesas fixas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
	Despesas variáveis	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
	Despesas extras	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
	Despesas adicionais	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
	Saldo	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00

Fonte: BM&F Bovespa (Acesso em: jun. 2012) – adaptado

O segundo modelo avaliado, embora seja mais elaborado em relação ao anterior, também peca pela simplicidade. Trata-se de planilha “Orçamento Doméstico”, desenvolvida por Gustavo Cerbasi – professor, consultor financeiro, palestrante, administrador e escritor – considerado pela Revista Época como um dos 100 brasileiros mais influentes no ano de 2009 (ÉPOCA ONLINE, dez. 2009).

A disposição dos dados permanece de forma simples, mas a omissão de informações importantes prejudica a análise. Este modelo especifica a distribuição dos grupos de receitas e de gastos, separando as receitas em fixas, variáveis tributadas e variáveis não tributadas; e separando as despesas em fixas e variáveis – assim como o modelo da BM&F Bovespa apresenta.

A vantagem em relação ao modelo anterior dá-se a partir da apresentação das seguintes variáveis.

- Fluxo de caixa livre para aplicar;
- Aplicação total;
- Fluxo de caixa líquido;
- Saldo total de aplicações financeiras;
- Renda das aplicações;
- Falta para independência; e
- Rentabilidade média dos investimentos.

A Figura 22 ilustra a aplicação de tais indicadores. Modelo completo disponível no endereço indicado nas referências bibliográficas no final do trabalho.

Figura 22 – Planilha Orçamento Familiar Mensal (Mais Dinheiro) - Adaptada

ORÇAMENTO DOMÉSTICO					
MESES DO ANO	jan/12	fev/12	mar/12	abr/12	TOTAL DO ANO
Saldo Disponível no mês	-	-	-	-	
Sobra do mês anterior (saldo em conta)	-	-	-	-	
Fluxo de Caixa Livre para aplicar	-	-	-	-	-
Aplicações feitas dentro do mês					
Aplicação A					
Aplicação B					
Aplicação C					
Aplicação D					
Aplicação Total	-	-	-	-	-
Fluxo de Caixa Líquido	-	-	-	-	
Saldos de Aplicações Financeiras					
Aplicação A					
Aplicação B					
Aplicação C					
Aplicação D					
Saldo Total Aplicações Financeiras	-	-	-	-	
Renda das Aplicações	-	-	-	-	-
Falta para Independência	-	-	-	-	
Rentabilidade Mensal Aplicação					
Aplicação A	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Aplicação B	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Aplicação C	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Aplicação D	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Rentabilidade média dos investimentos		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Fonte: Mais Dinheiro (Acesso em: 16 jun. 2012) – adaptado

Embora seja uma boa ferramenta para a gestão do orçamento doméstico, também peca por não apresentar análises com índices, gráficos e outras ferramentas que permitam averiguar a real situação financeira do indivíduo. Dessa forma, é válida como orçamento – mas não pode ser definida como modelo de gerenciamento financeiro pessoal.

Da mesma forma que o modelo anterior, sugere-se que seja duplicada, possibilitando sua utilização tanto para planejamento quanto para controle do orçamento.

Com base em possibilitar o aperfeiçoamento das ferramentas apresentadas e agregar valor às informações gerenciais de patrimônio pessoal, apresentar-se-á modelo de gerenciamento financeiro pessoal que é objeto deste trabalho de conclusão de curso. Eis suas principais funcionalidades, comparadas às outras ferramentas analisadas.

Tabela 34 – Modelo proposto versus benchmarks

Modelo proposto versus benchmarks			
	BM&F BOVESPA	MAIS DINHEIRO	MODELO PROPOSTO
Análise de consecução			x
Análise de <i>running</i>			x
Análise Patrimonial (Balanço)			x
Análise Resultados (DRE)			x
Controle de Fluxo de Caixa			x
Indicadores de curto prazo			x
Indicadores de longo prazo			x
Índices contábeis			x
Mapa de gastos			x
Planejamento Orçado	x	x	x
Planejamento Realizado	x	x	x
Plano de Investimentos	x	x	x

Fonte: autoria própria

Salienta-se que tanto a ferramenta do site BM&F Bovespa quanto a do site Mais Dinheiro só apresentam orçado e realizado juntos caso sejam utilizadas em dose dupla. Na sua forma original, deve-se optar por orçar ou por acompanhar o realizado. Como a duplicação das planilhas é simples e não demanda esforços extras, considerou-se que ambas possuem os dois fundamentos.

As funcionalidades extras que o modelo proposto proporciona serão descritas no próximo capítulo – onde será feita sua apresentação de forma detalhada. Por fim, definem-se algumas premissas para sua correta execução.

5 MODELO PROPOSTO

Após análise de outras ferramentas disponíveis na *internet*, na seção anterior, chega-se ao capítulo-chave deste trabalho de conclusão de curso. Segue-se apresentação do modelo de gerenciamento financeiro pessoal proposto.

Com base em preceitos delimitados na etapa de revisão teórica e a partir da experiência do autor na elaboração de planilhas eletrônicas, projetou-se via *software Microsoft Excel* as ferramentas utilizadas a partir daqui. A estrutura dos instrumentos utilizados define-se desta forma:

- a) Balanço Patrimonial
- b) Demonstração de Resultados do Exercício
- c) Índices estruturais, de liquidez e de rentabilidade
- d) Orçamento
 - a. Orçado
 - b. Realizado
 - c. Fluxo de caixa
 - d. Indicadores
 - e. Análise de consecução
 - f. Análise de *running*¹⁴

As projeções e análises são tratadas no hipotético ano “X1”, sendo “X0” e “X2” os anos antecedente e subsequente, nesta ordem.

Os valores apresentados ao longo da explicação são ilustrativos, não sendo delimitados com base nos resultados oriundos da pesquisa quantitativa feita no capítulo 4. Definiu-se pela elaboração de um perfil fictício, que possibilitasse maior didática às explicações do modelo. É importante considerar nível de receitas e de despesas superiores ao da amostra estudada, de forma que se possa ter maiores insumos para as análises requeridas.

O protagonista do gerenciamento financeiro pessoal tem salário de aproximadamente R\$ 4.000,00, além de benefícios. Mora com os pais e, dessa forma, não possui gastos com habitação (apenas ajuda mensalmente com as compras de supermercado e fruteira). Além disso, estuda em universidade pública e possui financiamento ativo de automóvel.

A delimitação deste perfil fictício é importante para as análises que se apresentam a partir deste ponto.

dinheiro em que o indivíduo tem em mãos) e conta-corrente compõem as disponibilidades – os recursos mais líquidos do balanço, acessíveis a qualquer momento. Contas a receber, empréstimos a receber e impostos a restituir compõem a rubrica créditos.

O ativo não circulante, por sua vez, subdivide-se em investimentos (09 produtos de investimento abordados na pesquisa quantitativa), contribuições compulsórias e imobilizado. O exemplo apresenta relação equilibrada entre os grupos do ativo não circulante, com investimentos diversificados, contribuições obrigatórias (FGTS e INSS acumulados até o fechamento do Balanço) e imobilizado contabilizados de forma semelhante. A parte quitada do veículo aparece no ativo imobilizado (R\$ 10.000,00).

Os passivos, da mesma forma, dividem-se em circulantes e não circulantes. Os primeiros referem-se às dívidas de curto prazo (contas a pagar, empréstimos a pagar, financiamentos e impostos a pagar), ou seja, em período de até 01 ano. O Balanço Patrimonial da Figura 23 ilustra as dívidas com cartão de crédito (R\$ 1.500,00) e as parcelas vincendas do financiamento de automóvel (R\$ 3.600,00).

O passivo não circulante refere-se às obrigações cujo pagamento ocorre em períodos superiores a 01 ano. Da mesma forma que na dívida circulante, há R\$ 3.600,00 para pagamento com prazo acima de 12 meses.

O patrimônio líquido, definido pelo capital próprio, é resultado da diferença entre ativos e passivos. No exemplo abordado é positivo, visto que o montante de bens e direitos é superior em relação ao montante de obrigações. Em outras palavras, a estrutura de capital é coberta pelo capital próprio, uma vez que as obrigações assumidas correspondem a apenas 27,1% dos ativos.

Sugere-se, também, a elaboração de Balanço Patrimonial projetado do ano corrente, para fins de comparação com o ano anterior.

5.2 DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

O Demonstrativo do Resultado do Exercício (DRE) evidencia os fatores que conduzem ao resultado de determinado período. É importante, dessa forma, a análise da demonstração referente ao ano “X0”, de modo que sejam determinadas

as principais questões que afetam o resultado e se permita construir orçamento próximo a realidade esperada.

Diante da ausência de histórico para elaboração de DRE do ano anterior, apresenta-se projeção de resultado para o ano X1 (DRE orçado), conforme ilustração a seguir.

Figura 24 – Demonstrativo do Resultado do Exercício – X1 (Orçado)

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO X1 (ORÇADO)	
RECEITA BRUTA	R\$ 59.700,00
Salários + Comissões	R\$ 52.000,00
Vale Alimentação/Refeição	R\$ 6.500,00
Vale Transporte	R\$ 1.200,00
Outras Receitas	R\$ -
DEDUÇÕES	R\$ 6.500,00
Contribuição previdenciária obrigatória (INSS)	R\$ 5.720,00
Imposto de Renda Retido na Fonte (IRRF)	R\$ 780,00
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 53.200,00
DESPESAS	R\$ 30.420,00
Alimentação	R\$ 7.920,00
Despesas Pessoais	R\$ 4.320,00
Formação	R\$ 2.640,00
Habitação	R\$ -
Lazer	R\$ 5.640,00
Saúde e Bem-estar	R\$ 2.520,00
Transporte - Automóvel	R\$ 6.900,00
Transporte - Outros	R\$ 480,00
DESPESAS FINANCEIRAS	R\$ 5.846,00
Amortizações	R\$ 3.600,00
Despesas bancárias	R\$ 246,00
Depreciações	R\$ 2.000,00
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS	R\$ 16.934,00
IMPOSTOS	R\$ 3.827,60
IPTU	R\$ -
IPVA	R\$ 900,00
IR	R\$ 2.927,60
RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 13.106,40
LUCRO POR UNIDADE DE CAPITAL PRÓPRIO	R\$ 0,56

Fonte: autoria própria

A projeção evidencia que a consecução do orçado para o ano presente (ano completo) resultaria em saldo líquido de R\$ 13.106,40. Comparativamente ao capital próprio do balanço encerrado no ano anterior, significa que para cada real (R\$ 1,00) capitalizado, gera-se R\$ 0,56 de lucro.

Mais importante, no entanto, é a verificação do DRE realizado no ano corrente. Sugere-se que seja atualizado trimestralmente.

Figura 25 – Demonstrativo do Resultado do Exercício – X1 (Realizado)

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO X1 (REALIZADO)	
RECEITA BRUTA	R\$ 27.973,20
Salários + Comissões	R\$ 24.435,00
Vale Alimentação/Refeição	R\$ 2.939,40
Vale Transporte	R\$ 598,80
Outras Receitas	R\$ -
DEDUÇÕES	R\$ 3.054,38
Contribuição previdenciária obrigatória (INSS)	R\$ 2.687,85
Imposto de Renda Retido na Fonte (IRRF)	R\$ 366,53
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 24.918,83
DESPESAS	R\$ 17.158,79
Alimentação	R\$ 4.281,64
Despesas Pessoais	R\$ 2.916,20
Formação	R\$ 1.258,70
Habitação	R\$ -
Lazer	R\$ 3.377,45
Saúde e Bem-estar	R\$ 1.253,00
Transporte - Automóvel	R\$ 3.808,50
Transporte - Outros	R\$ 263,30
DESPESAS FINANCEIRAS	R\$ 2.922,40
Amortizações	R\$ 1.800,00
Despesas bancárias	R\$ 122,40
Depreciações	R\$ 1.000,00
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS	R\$ 4.837,64
IMPOSTOS	R\$ 2.245,69
IPTU	R\$ -
IPVA	R\$ 870,00
IR	R\$ 1.375,69
RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 2.591,94
LUCRO POR UNIDADE DE CAPITAL PRÓPRIO	R\$ 0,11

Fonte: autoria própria

A Figura 25 demonstra que, até o mês de Junho (dados disponíveis no orçamento, apresentado a partir do item 5.4), o resultado foi de apenas 19,78% do ano. Comparando o DRE orçado com o DRE realizado, verifica-se que o resultado líquido está R\$ 10.514,46 aquém do orçado. Considerando que o realizado contempla os meses de Janeiro a Junho, este déficit deve ser eliminado nos seis meses restantes. Mesmo com o recebimento do 13º salário no mês de Dezembro, a expectativa é que o resultado fique abaixo da projeção inicial.

Após a elaboração do Balanço Patrimonial e do Demonstrativo do Resultado, possibilita-se a análise de índices patrimoniais, de liquidez e de resultado.

5.3 ÍNDICES ESTRUTURAIS, DE LIQUIDEZ E DE RESULTADO

A aplicação dos índices apresentados na revisão teórica deste trabalho é importante para a verificação da situação econômico-financeira do indivíduo, e confere maior embasamento para a construção do orçamento. Dessa forma, segue-se a aplicação dos conceitos aos números apresentados na seção anterior.

5.3.1 Índices Estruturais

Segue-se análise dos índices estruturais a partir dos números avaliados no Balanço Patrimonial exemplificado na Figura 23:

- Grau de endividamento: saudável, uma vez que a participação do capital de terceiros é inferior à metade do patrimônio líquido em balanço (37,18%);
- Composição da dívida: indica concentração no curto prazo, com 58,62% das obrigações com prazo de pagamento inferior a um ano. O entendimento é de que este índice é bom, visto que dívidas de curto prazo tendem a apresentar caráter de menor risco em relação às de longo prazo;
- Imobilização do patrimônio líquido: nível de imobilização alto, considerando que 76,92% do patrimônio líquido está aplicado em ativos de longo prazo (contribuições obrigatórias) e imobilizado;

- Imobilização de recursos não correntes: a inserção do passivo não circulante neste índice dilui sensivelmente o nível de imobilização apresentado acima, no entanto ainda pode ser considerado alto (66,67%).

A Figura 26 ilustra os 4 índices estruturais analisados.

Figura 26 – Índices estruturais

PARTICIPAÇÃO DE CAPITAL DE TERCEIROS (GRAU DE ENDIVIDAMENTO)

$$\frac{\text{Passivo circulante + Passivo não circulante}}{\text{Patrimônio líquido}} \times 100 = \frac{\text{R\$ 8.700,00}}{\text{R\$ 23.400,00}} \times 100 = \mathbf{37,18\%}$$

$$\frac{\text{Passivo}}{\text{Patrimônio líquido}} \times 100 = \mathbf{37,18\%}$$

COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO

$$\frac{\text{Passivo circulante}}{\text{Passivo circulante + Passivo não circulante}} \times 100 = \frac{\text{R\$ 5.100,00}}{\text{R\$ 8.700,00}} \times 100 = \mathbf{58,62\%}$$

$$\frac{\text{Passivo circulante}}{\text{Passivo}} \times 100 = \mathbf{58,62\%}$$

IMOBILIZAÇÃO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO

$$\frac{\text{Contribuições obrigatórias + Imobilizado}}{\text{Patrimônio líquido}} \times 100 = \frac{\text{R\$ 18.000,00}}{\text{R\$ 23.400,00}} \times 100 = \mathbf{76,92\%}$$

IMOBILIZAÇÃO DOS RECURSOS NÃO CORRENTES

$$\frac{\text{Contribuições obrigatórias + Imobilizado}}{\text{Patrimônio líquido + Passivo não circulante}} \times 100 = \frac{\text{R\$ 18.000,00}}{\text{R\$ 27.000,00}} \times 100 = \mathbf{66,67\%}$$

Fonte: autoria própria

O exemplo estudado apresenta grau e composição de dívida adequados. Indica, no entanto, estrutura com elevada imobilização dos ativos. É importante que estes recursos sejam diluídos em ativos circulantes, de forma que impossibilitem problemas causados pela falta de liquidez para honrar compromissos.

5.3.2 Índices de Liquidez

A análise dos índices de liquidez efetua-se a partir deste ponto:

- Liquidez geral: excelente relação entre ativos e passivos, demonstrando capacidade superior a três vezes (3,69) para honrar seus compromissos;
- Liquidez corrente: alta concentração em ativos não circulantes culmina em preocupante situação de liquidez corrente. O balanço analisado indica que apenas pouco mais de 10% (0,12) das obrigações de curto prazo podem ser sanadas com ativos de curto prazo.

Figura 27 – Índices de liquidez

LIQUIDEZ GERAL

$$\frac{\text{Ativo circulante} + \text{Ativo não circulante}}{\text{Passivo circulante} + \text{Passivo não circulante}} = \frac{\text{R\$ 32.100,00}}{\text{R\$ 8.700,00}} = 3,69$$

OU

$$\frac{\text{Ativo}}{\text{Passivo}}$$

LIQUIDEZ CORRENTE

$$\frac{\text{Ativo circulante}}{\text{Passivo circulante}} = \frac{\text{R\$ 600,00}}{\text{R\$ 5.100,00}} = 0,12$$

Fonte: autoria própria

Embora a análise do balanço demonstre que há grande capacidade de pagamento, as dívidas de curto prazo ocorrem em proporção alta em relação aos ativos de curto prazo. Em outras palavras, para honrar as dívidas de curto prazo seria necessário liquidar aplicações financeiras ou vender o automóvel, por exemplo.

5.3.3 Índices de Resultado

Para que a análise seja completa, todavia, há necessidade de avaliação dos índices de rentabilidade. Dessa forma, são tecidas as seguintes considerações:

- Giro do ativo: indica relação entre receitas e ativo médio. Vale-se ressaltar que, por falta de série histórica, considerou-se o ativo de único período. O índice mostra que, para cada unidade monetária (real) investida em ativos, há aproximadamente 90% de geração de receitas. Esta relação deve aumentar consideravelmente nos seis meses subsequentes;
- Margem líquida: relação entre lucro e receita líquida evidencia que apenas 10,40% da venda de força de trabalho é retida sob forma de lucro. Deve-se buscar a maximização deste índice, de forma que haja maiores fontes de recursos para investimento em ativos;
- Rentabilidade do ativo: tal índice denota relação ruim entre lucro líquido e ativo médio. Para cada unidade monetária (real) investida no ativo, gera-se apenas 8,07% de lucro líquido correspondente. Assim como no giro do ativo, considerou-se único período de análise;
- Rentabilidade do patrimônio líquido: resultado indica resultado sobre o patrimônio líquido. Tal índice também considera período único de análise e mostra que, para cada unidade monetária (real) investida no patrimônio líquido, há aproximadamente 11,08% de retorno.

Figura 28 – Índices de rentabilidade (realizado)

GIRO DO ATIVO

$$\frac{\text{Receita bruta}}{\text{Ativo médio}^*} \times 100 = \frac{\text{R\$ 27.973,20}}{\text{R\$ 32.100,00}} \times 100 = \mathbf{87,14\%}$$

MARGEM LÍQUIDA

$$\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Receita líquida}} \times 100 = \frac{\text{R\$ 2.591,94}}{\text{R\$ 24.918,83}} \times 100 = \mathbf{10,40\%}$$

RENTABILIDADE DO ATIVO

$$\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Ativo médio}^*} \times 100 = \frac{\text{R\$ 2.591,94}}{\text{R\$ 32.100,00}} \times 100 = \mathbf{8,07\%}$$

RENTABILIDADE DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO

$$\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Patrimônio líquido médio}^*} \times 100 = \frac{\text{R\$ 2.591,94}}{\text{R\$ 23.400,00}} \times 100 = \mathbf{11,08\%}$$

Fonte: autoria própria

A análise dos índices de rentabilidade permite afirmar que o indivíduo do exemplo está gerindo seus recursos de forma ineficiente, com lucro por unidade de capital próprio bastante defasado em relação ao orçado. Enquanto o DRE orçado prevê R\$ 0,56 de lucro por unidade de capital próprio, o DRE realizado resulta em apenas R\$ 0,11 até a metade do ano. Comparativamente a outras formas de investimento, está muito próxima a ativos de renda fixa Títulos Públicos e CDB's.

A seção que apresenta o orçamento permite visualizar que as receitas realizadas do exemplo são inferiores e as despesas realizadas são superiores ao orçado. Este impacto é claramente identificado nos índices de rentabilidade. Dessa forma, deve-se adotar alguma medida que minimize os efeitos desta má gestão.

Figura 29 – Demonstrativo do Resultado do Exercício – X1 (Projetado)

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO X1 (PROJETADO)	
RECEITA BRUTA	R\$ 60.446,40
Salários + Comissões	R\$ 52.870,00
Vale Alimentação/Refeição	R\$ 6.378,80
Vale Transporte	R\$ 1.197,60
Outras Receitas	R\$ -
DEDUÇÕES	R\$ 6.108,75
Contribuição previdenciária obrigatória (INSS)	R\$ 5.375,70
Imposto de Renda Retido na Fonte (IRRF)	R\$ 733,05
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 54.337,65
DESPESAS	R\$ 34.317,58
Alimentação	R\$ 8.563,28
Despesas Pessoais	R\$ 5.832,40
Formação	R\$ 2.517,40
Habitação	R\$ -
Lazer	R\$ 6.754,90
Saúde e Bem-estar	R\$ 2.506,00
Transporte - Automóvel	R\$ 7.617,00
Transporte - Outros	R\$ 526,60
DESPESAS FINANCEIRAS	R\$ 5.844,80
Amortizações	R\$ 3.600,00
Despesas bancárias	R\$ 244,80
Depreciações	R\$ 2.000,00
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS	R\$ 14.175,27
IMPOSTOS	R\$ 3.621,38
IPTU	R\$ -
IPVA	R\$ 870,00
IR	R\$ 2.751,38
RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 10.553,89
LUCRO POR UNIDADE DE CAPITAL PRÓPRIO	R\$ 0,45

Fonte: autoria própria

Ao projetar-se o DRE realizado até Junho para o final do ano, mantendo o nível de despesas constante, obtém-se resultado líquido de R\$ 10.553,89. Esse aumento no segundo semestre é ocasionado principalmente pelo recebimento de 13º salário em Dezembro. Além disso, manteve-se a dedução do IPVA que havia sido considerada em Janeiro – sem a correspondente projeção anual (uma vez que o imposto é pago anualmente).

A Figura 30 mostra a evolução dos índices de rentabilidade em relação aos índices do primeiro semestre.

Figura 30 – Índices de rentabilidade (projetado)

GIRO DO ATIVO

$$\frac{\text{Receita bruta}}{\text{Ativo médio}^*} \times 100 = \frac{\text{R\$ 60.446,40}}{\text{R\$ 32.100,00}} \times 100 = \mathbf{188,31\%}$$

MARGEM LÍQUIDA

$$\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Receita líquida}} \times 100 = \frac{\text{R\$ 10.553,89}}{\text{R\$ 24.918,83}} \times 100 = \mathbf{42,35\%}$$

RENTABILIDADE DO ATIVO

$$\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Ativo médio}^*} \times 100 = \frac{\text{R\$ 10.553,89}}{\text{R\$ 32.100,00}} \times 100 = \mathbf{32,88\%}$$

RENTABILIDADE DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO

$$\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Patrimônio líquido médio}^*} \times 100 = \frac{\text{R\$ 10.553,89}}{\text{R\$ 23.400,00}} \times 100 = \mathbf{45,10\%}$$

Fonte: autoria própria

Considerando-se que os níveis apresentados acima sejam atingidos, tem-se configurada gestão eficiente dos recursos financeiros – mesmo que os níveis orçados não sejam alcançados.

Após a análise de índices baseada nas demonstrações financeiras, sugere-se a elaboração da principal ferramenta para o gerenciamento financeiro, o orçamento.

5.4 ORÇAMENTO

Conforme exposto na revisão teórica, é importante que este instrumento reflita o orçado de forma condizente com a realidade e, além disso, sendo factível – de modo que não gere nenhuma pressão desnecessária ou frustração ao indivíduo.

Além disso, o controle do realizado deve ser trabalhado à exaustão, de forma que reflita a real situação financeira e permita correções de rumo no que tange às finanças pessoais. Este controle, embora exaustivo, deve ser de fácil aplicação e não deve demandar esforços excessivos. Por isso sugere-se a aplicação do modelo em planilha eletrônica, configurada de forma a apresentar as análises esperadas de forma instantânea e intuitiva.

Segue-se proposição para gestão orçamentária.

5.4.1 Orçado

Primeiramente, sugere-se que sejam listadas todas as fontes de recursos. Estas podem ser oriundas de salários, comissões, gratificações, benefícios, aluguéis, receitas financeiras, entre outros. Apresenta-se o conceito de receita bruta:

Receita Bruta: soma de todas as fontes de recursos

Em seguida é recomendada a dedução de despesas com impostos, visto que esses não poderão ser utilizados; e com as contribuições obrigatórias – uma vez que não poderão ser acessadas imediatamente. Dessa forma chega-se ao conceito de Receita Líquida.

Receita Líquida: Receita Bruta menos impostos e contribuições obrigatórias

Na Figura 31 pode-se verificar a dedução de contribuição previdenciária obrigatória do Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS), correspondente a 11% de salário e comissões (Ministério da Previdência Social, 17/06/2012); bem como a dedução de Imposto de Renda Retido na Fonte (IRRF), correspondente a 1,5% sobre receita de salários, comissões e outras receitas.

Para fins de acompanhamento gerencial, deve-se considerar sempre a receita líquida – uma vez que as deduções da receita bruta são recursos inacessíveis, em linhas gerais (a aposentadoria pelo INSS e a restituição de IR são exceções à regra).

Figura 31 – Modelo de orçamento de receitas

Orçado X1							valores em R\$
	jan	fev	mar	abr	mai	jun	TOTAL
RECEITA BRUTA	4.600,00	4.600,00	4.600,00	4.600,00	4.600,00	4.600,00	59.700,00
Salário + Comissões	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	52.000,00
Vale Alimentação/Refeição	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	6.500,00
Vale Transporte	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1.200,00
Outras Receitas	-	-	-	-	-	-	-
RECEITA LÍQUIDA	4.100,00	4.100,00	4.100,00	4.100,00	4.100,00	4.100,00	53.200,00
Receita Bruta	4.600,00	4.600,00	4.600,00	4.600,00	4.600,00	4.600,00	59.700,00
(-) INSS	440,00	440,00	440,00	440,00	440,00	440,00	5.720,00
(-) IRRF	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	780,00

Fonte: autoria própria

Em seguida deve-se adotar o mesmo procedimento com todos os grupos de despesa. Recomenda-se a divisão de gastos em oito subgrupos, conforme lista abaixo:

1. Alimentação: este grupo contempla gastos com cafeterias, confeitarias, padarias, lanches, mercado, fruteira, restaurantes, etc.;
2. Despesas Pessoais: telefone celular, aparelhos eletrônicos, presentes, vestuário, etc.;
3. Formação: inscrição em cursos, eventos e palestras, mensalidade de curso superior, curso de idiomas, compra de livros, etc.;
4. Habitação: conta de água, luz, telefone fixo, TV por assinatura, internet, aluguel, condomínio, etc.;
5. Lazer: bares e pubs, festas, programação cultural (cinema, locadora, museu, shows e teatro), viagens, etc.;
6. Saúde e Bem-Estar: mensalidade academia, esportes, cabeleireiro e estética, despesas médicas e odontológicas, farmácia e higiene pessoal, etc.;
7. Transporte – Automóvel: combustível, estacionamento/guardador, garagem, lavagem, manutenção e acessórios, pedágio, seguro, etc.;
8. Transporte – Outros: ônibus, coletivo, metrô, táxi, etc.

Essas subdivisões são de caráter sugestivo e, portanto, podem ser alteradas conforme necessidade individual de quem utilizar este modelo proposto. A Figura 32 apresenta modelo de orçamento de despesas baseado nos grupos e subgrupos indicados.

Figura 32 – Modelo de despesas orçadas

Orçado X1							valores em R\$
	jan	fev	mar	abr	mai	jun	TOTAL
DESPESAS	2.535,00	2.535,00	2.535,00	2.535,00	2.535,00	2.535,00	30.420,00
ALIMENTAÇÃO	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	7.920,00
Cafeteria/Confeitaria/Padaria	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	300,00
Lanches	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	420,00
Mercado/Fruteira	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	2.400,00
Outros	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
Restaurantes	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	4.200,00
DESPESAS PESSOAIS	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	4.320,00
Celular	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	720,00
Eletrônicos	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
Outros	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
Presentes	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1.200,00
Vestuário	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1.200,00
FORMAÇÃO	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	2.640,00
HABITAÇÃO	-	-	-	-	-	-	-
LAZER	470,00	470,00	470,00	470,00	470,00	470,00	5.640,00
SAÚDE E BEM-ESTAR	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	2.520,00
TRANSPORTE - AUTOMÓVEL	575,00	575,00	575,00	575,00	575,00	575,00	6.900,00
TRANSPORTE - OUTROS	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	480,00

Fonte: autoria própria

Por fim sugere-se que sejam inseridas as despesas financeiras e impostos, separadas das demais para fins de apuração de resultado (vide Demonstração do Resultado do Exercício). Este grupo de despesas subdivide-se em três subgrupos:

1. Amortizações: financiamento automóvel, financiamento imobiliário, etc.;
2. Despesas bancárias: tarifas, pacotes de serviço, seguros, corretagem e custódia de valores mobiliários, etc.;
3. Impostos: Imposto sobre propriedade de veículos automotores (IPVA), imposto sobre propriedade predial e territorial urbana (IPTU), imposto de renda (IR), etc.

Somando-se o grupo despesas e o grupo despesas financeiras e impostos, chega-se ao valor das despesas totais. Subtraindo-se as despesas totais do grupo

das receitas líquidas, chega-se ao saldo – ou seja – a reserva financeira após todos os gastos. A Figura 33 exemplifica estes conceitos.

Figura 33 – Saldo orçado

Orçado X1							valores em R\$
	jan	fev	mar	abr	mai	jun	TOTAL
RECEITA LÍQUIDA	4.100,00	4.100,00	4.100,00	4.100,00	4.100,00	4.100,00	53.200,00
DESPESAS	2.535,00	2.535,00	2.535,00	2.535,00	2.535,00	2.535,00	30.420,00
DESPESAS FINANCEIRAS E IMPOSTOS	1.445,70	545,70	545,70	545,70	545,70	545,70	7.673,60
AMORTIZAÇÕES	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.600,00
Financiamento Automóvel	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.600,00
Financiamento Imobiliário	-	-	-	-	-	-	-
Outros	-	-	-	-	-	-	-
DESPESAS BANCÁRIAS	20,50	20,50	20,50	20,50	20,50	20,50	246,00
Corretagem/custódia	-	-	-	-	-	-	-
Outros	-	-	-	-	-	-	-
Seguros	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	66,00
Tarifas/Pacotes de serviço	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	180,00
IMPOSTOS	1.125,20	225,20	225,20	225,20	225,20	225,20	3.827,60
IPTU	-	-	-	-	-	-	-
IPVA	900,00	-	-	-	-	-	900,00
IR	225,20	225,20	225,20	225,20	225,20	225,20	2.927,60
DESPESAS TOTAIS	3.980,70	3.080,70	3.080,70	3.080,70	3.080,70	3.080,70	38.093,60
SALDO	119,30	1.019,30	1.019,30	1.019,30	1.019,30	1.019,30	15.106,40

Fonte: autoria própria

Faz-se necessário expor que a alíquota de Imposto de Renda considerada foi de 7,13%, segundo simulador disponível no *site* da Receita Federal (vide Anexo 2).

Após estimativa de receitas e de despesas, pode-se apurar o quadro totalizador do modelo orçado. É importante que considere o total de entradas líquidas de recursos e o total de despesas. Com base nestas premissas principais, pode-se determinar o gasto diário, o saldo mensal (monetário e percentual), bem como o saldo acumulado (vide Figura 34).

Figura 34 – Totalizador orçado

TOTAIS	jan	fev	mar	abr	mai	jun	TOTAL
Receita Líquida	4.100,00	4.100,00	4.100,00	4.100,00	4.100,00	4.100,00	53.200,00
Despesas Totais	3.980,70	3.080,70	3.080,70	3.080,70	3.080,70	3.080,70	38.093,60
<i>Despesa diária:</i>	<i>128,41</i>	<i>110,03</i>	<i>99,38</i>	<i>102,69</i>	<i>99,38</i>	<i>102,69</i>	<i>104,39</i>
Saldo Mensal (R\$)	119,30	1.019,30	1.019,30	1.019,30	1.019,30	1.019,30	15.106,40
Saldo Mensal (%)	3%	25%	25%	25%	25%	25%	28%
Saldo Acumulado	119,30	1.138,60	2.157,90	3.177,20	4.196,50	5.215,80	15.106,40

Fonte: autoria própria

Para finalizar o orçado é importante que seja definido o destino do saldo acumulado. Dessa forma, aconselha-se que seja feito o orçamento de investimentos. Este grupo é subdividido em três categorias, a saber:

1. Aplicações: contempla quaisquer formas de investimento em ativos financeiros. Seguindo a mesma estrutura apresentada no balanço patrimonial, sugere-se que seja formado por nove produtos financeiros.
 - a. Ações
 - b. Caderneta de poupança
 - c. Certificado de depósito bancário (CDB)
 - d. Debêntures
 - e. Fundos de investimento
 - f. Letras de crédito imobiliário (LCI)
 - g. Moeda estrangeira
 - h. Títulos públicos
 - i. Previdência privada

Evidentemente que não há necessidade de tanta diversificação nos investimentos. O orçamento deve, todavia, proporcionar ampla variedade de opções para que permita a visualização de meios disponíveis no mercado e auxilie o seu detentor a fugir da armadilha de excessiva concentração em determinado instrumento.

Salienta-se que o volume de aplicações financeiras deve ser igual ao saldo total orçado para o período.

2. Contribuições obrigatórias: a alocação no grupo de investimentos ocorre, pois, mesmo que possivelmente em longo prazo, estes recursos serão revertidos em disponibilidades. Dessa forma, é importante que sejam medidos. O fundo de garantia do tempo de serviço (FGTS) é de responsabilidade do empregador e pode ser utilizado, sobretudo, em duas circunstâncias: demissão sem justa causa e financiamento imobiliário residencial (primeiro imóvel). A contribuição previdenciária oficial, destinada ao Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), é a fonte para aposentadoria por tempo de serviço. Logo, o montante acumulado deverá ser acessado no futuro.
3. Imobilizado: contempla investimento em imóveis e automóveis, por exemplo.

A ilustração 35 resume o quadro de investimentos. É importante observar que, à direita de cada tipo de aplicação, define-se o percentual orçado para cada tipo de investimento. Salienta-se que muitos não são objetivos em curto prazo (período do orçamento anual). Este exemplo orça aplicações em poupança, em CDB, em fundos de investimento e em previdência privada.

Figura 35 – Investimento orçado

Orçado X1							valores em R\$	
	jan	fev	mar	abr	mai	jun	TOTAL	
INVESTIMENTOS / IMOBILIZADO	1.179,30	2.079,30	2.079,30	2.079,30	2.079,30	2.079,30	28.586,40	
APLICAÇÕES	119,30	1.019,30	1.019,30	1.019,30	1.019,30	1.019,30	15.106,40	100,0%
Ações	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
Caderneta de poupança	20,88	178,38	178,38	178,38	178,38	178,38	2.643,62	17,5%
Certificado de depósito bancário (CDB)	53,69	458,69	458,69	458,69	458,69	458,69	6.797,88	45,0%
Debêntures	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
Fundos de investimento	32,81	280,31	280,31	280,31	280,31	280,31	4.154,26	27,5%
Letras de crédito imobiliário (LCI)	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
Moeda estrangeira	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
Títulos públicos	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
Previdência privada	11,93	101,93	101,93	101,93	101,93	101,93	1.510,64	10,0%
Outros	-	-	-	-	-	-	-	0,0%
CONTRIBUIÇÕES OBRIGATÓRIAS	760,00	760,00	760,00	760,00	760,00	760,00	9.880,00	
FGTS	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00	4.160,00	
INSS	440,00	440,00	440,00	440,00	440,00	440,00	5.720,00	
IMOBILIZADO	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.600,00	
Automóvel	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.600,00	
Imóveis	-	-	-	-	-	-	-	

Fonte: autoria própria

Estes percentuais não se aplicam às contribuições obrigatórias, pois estas são pré-definidas de acordo com as receitas provenientes de salários e comissões e, dessa forma, não são suscetíveis a aplicações complementares.

O FGTS é calculado com base no percentual de 8% do salário, segundo informativo veiculado no *site* da Caixa Econômica Federal (CAIXA ECONÔMICA FEDERAL, jun. 2012). O INSS, por sua vez, é calculado com base em 11% do salário, segundo o MPS (Ministério da Previdência Social, jun. 2012).

O investimento em imobilizado demanda aportes contínuos, visto que se relaciona com a amortização de financiamentos. Observa-se que o investimento orçado para automóvel coincide com a despesa orçada para amortização de financiamento de automóvel – vide Figura 33. Por considerar ativos, cujo fim não é de investimento, também não considera análise percentual conforme exemplificado nas aplicações financeiras.

Após o término do planejamento, inicia-se o importante processo de controle. A seguir, apresenta-se a planilha de acompanhamento do realizado.

5.4.2 Realizado

Para controle do realizado, deve-se utilizar cópia da planilha do modelo orçado, conforme apresentado no item anterior. Nela, devem ser contabilizadas todas as receitas, despesas e investimentos efetivamente ocorridos até dado momento, de modo que seja permitida a análise orçado *versus* realizado.

A Figura 36 contempla os totalizadores de receita, de despesas e o saldo, observando os mesmos critérios utilizados no modelo orçado.

Figura 36 – Modelo realizado: receitas, despesas e saldo

Realizado X1							valores em R\$
	jan	fev	mar	abr	mai	jun	TOTAL
RECEITA BRUTA	4.739,70	4.719,70	4.569,70	4.589,70	4.614,70	4.739,70	27.973,20
RECEITA LÍQUIDA	4.220,95	4.203,45	4.072,20	4.089,70	4.111,58	4.220,95	24.918,83
DESPESAS	2.333,80	3.711,65	3.069,30	2.629,40	2.588,84	2.825,80	17.158,79
ALIMENTAÇÃO	673,80	612,95	659,45	740,35	834,59	760,50	4.281,64
DESPESAS PESSOAIS	457,20	593,90	464,90	175,50	661,80	562,90	2.916,20
FORMAÇÃO	227,30	149,90	374,90	195,80	154,90	155,90	1.258,70
HABITAÇÃO	-	-	-	-	-	-	-
LAZER	220,90	1.553,00	723,90	197,15	156,80	525,70	3.377,45
SAÚDE E BEM-ESTAR	210,50	177,50	202,50	177,50	262,50	222,50	1.253,00
TRANSPORTE - AUTOMÓVEL	495,00	585,00	591,50	1.096,50	479,00	561,50	3.808,50
TRANSPORTE - OUTROS	49,10	39,40	52,15	46,60	39,25	36,80	263,30
DESPESAS FINANCEIRAS E IMPOSTOS	1.424,05	552,92	544,47	545,60	547,01	554,05	4.168,09
AMORTIZAÇÕES	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	1.800,00
DESPESAS BANCÁRIAS	20,40	20,40	20,40	20,40	20,40	20,40	122,40
IMPOSTOS	1.103,65	232,52	224,07	225,20	226,61	233,65	2.245,69
DESPESAS TOTAIS	3.757,85	4.264,57	3.613,77	3.175,00	3.135,85	3.379,85	21.326,88
SALDO	463,11	(61,12)	458,43	914,70	975,73	841,11	3.591,94

Fonte: autoria própria

Salienta-se que todos os itens são expansíveis em subitens, que auxiliam na correta alocação de cada receita e de cada despesa realizada.

A Figura 37 completa a aplicação anterior, apresentando o totalizador de cada grupo e o item de investimentos / imobilizado.

Figura 37 – Modelo realizado: totalizador e investimentos

TOTAIS	jan	fev	mar	abr	mai	jun	TOTAL
Receita Líquida	4.220,95	4.203,45	4.072,20	4.089,70	4.111,58	4.220,95	24.918,83
Despesas Totais	3.757,85	4.264,57	3.613,77	3.175,00	3.135,85	3.379,85	21.326,88
<i>Despesa diária:</i>	<i>121,22</i>	<i>152,31</i>	<i>116,57</i>	<i>105,83</i>	<i>101,16</i>	<i>112,66</i>	<i>59,15</i>
Saldo Mensal (R\$)	463,11	(61,12)	458,43	914,70	975,73	841,11	3.591,94
Saldo Mensal (%)	11%	-1%	11%	22%	24%	20%	14%
Saldo Acumulado	463,11	401,99	860,41	1.775,11	2.750,84	3.591,94	3.591,94
INVESTIMENTOS / IMOBILIZADO	1.393,91	866,64	1.363,39	1.822,70	1.887,53	1.771,91	9.106,06
APLICAÇÕES	305,41	(218,06)	307,19	762,70	822,78	683,41	2.663,41
CONTRIBUIÇÕES OBRIGATÓRIAS	788,50	784,70	756,20	760,00	764,75	788,50	4.642,65
IMOBILIZADO	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	1.800,00

Fonte: autoria própria

Cabe realizar, a partir deste ponto, primeira análise de consecução. Ao compararmos as médias mensais de receitas e de despesas orçadas às médias mensais de receitas e de despesas realizadas, temos a seguinte relação:

Figura 38 – Orçado versus realizado: consecução

	RECEITAS	DESPEASAS
ORÇADO/mês	4.433,33	3.174,47
REALIZADO/mês	4.153,14	3.554,48
CONSECUÇÃO/mês	94%	112%

Fonte: autoria própria

Para a linha orçado/mês, basta dividirmos o total de receitas orçadas e o total de despesas orçadas por doze, o que corresponde à média mensal de entradas e saídas estimadas no planejamento.

A linha realizado/mês, por sua vez, dá-se pela divisão do total realizado até o momento – seja de receitas ou de despesas – pelo número de meses correspondentes até o momento da análise. Se o cálculo ocorrer em fevereiro, divide-se o total realizado (de receitas ou de despesas) por dois; se ocorrer em março, por três; e assim sucessivamente. O exemplo está sendo demonstrado com realização até junho. Dessa forma, as divisões foram efetuadas por seis.

Após os cálculos de receitas e despesas realizados, podemos apurar o primeiro cruzamento de dados entre orçado e realizado. Trata-se da consecução média mensal, que exprime o quanto nos aproximamos do cenário orçado. A partir da leitura da Figura 38, observamos que houve uma projeção de receitas orçadas de R\$ 4.433,33 e, todavia, o realizado aponta R\$ 4.153,14. Ao efetuarmos a divisão entre realizado sobre orçado, chegamos ao índice 0,94 – número que também pode ser mostrado em formato percentual, ao multiplicarmos por 100%. No exemplo, a consecução mensal deve ser interpretada como 94% do orçado; em outras palavras, a consecução é 6% inferior à estimada. No caso das despesas, a consecução excede o orçado em 12%.

Essa análise superficial demonstra um descasamento entre a consecução de receitas e despesas. Trata-se de um descasamento negativo, visto que a consecução de receitas está aquém da planejada; e, ao mesmo tempo, a consecução de despesas excede o orçado. Em outras palavras, se gasta 12% a mais do que o planejado e recebe-se 6% a menos do que o orçado – até o momento. Há, dessa forma, um “furo” no orçamento. Deve-se evitar que este cenário ocorra, pois tende a reduzir rapidamente o capital disponível para investimento. Isto ocorre pelo aumento de despesas somado à redução de receitas.

Para o auxílio na identificação de distorções entre orçado e realizado, configurou-se a planilha de modo que sejam aceitas variações de até 5% conforme os seguintes critérios:

- Receitas: abaixo de 95% de consecução, sinalização em vermelho indica que as receitas devem sofrer incremento. Acima de 105%, sinalização em verde indica que as entradas satisfazem o orçado. O intervalo entre 95% e 105% caracteriza a situação normal e é sinalizada em amarelo;
- Despesas: acima de 105%, sinalização em vermelho indica que as despesas devem sofrer redução. Abaixo de 95%, sinalização em verde indica que os gastos estão controlados e atendem ao orçado. O intervalo entre 95% e 105% sugere situação normal e sinaliza-se em amarelo.

A Figura 39 ilustra as interpretações possíveis.

Figura 39 – Intervalos de medição para acompanhamento de consecução

Consecução	Intervalos de medição	
	Receitas	Despesas
Até 95%	x	x
De 95% a 105%	x	x
Acima de 105%	x	x

Fonte: autoria própria

O exemplo ilustrado na Figura 38 satisfaz o pior cenário, com ambos os indicadores sinalizados em vermelho.

Figura 40 ilustra situações simuladas do índice de consecução (valores realizados foram imputados para verificar o efeito dos sinalizadores na planilha). Sua utilização se dá apenas para esta análise.

Figura 40 – Orçado versus realizado: consecução simulada

	RECEITAS	DESPESAS
ORÇADO/mês	4.433,33	3.174,47
REALIZADO/mês	4.385,00	3.240,00
CONSECUÇÃO/mês	99%	102%

	RECEITAS	DESPESAS
ORÇADO/mês	4.433,33	3.174,47
REALIZADO/mês	4.800,00	2.950,00
CONSECUÇÃO/mês	108%	93%

Fonte: autoria própria

Outra análise permite avaliar o efeito sobre as receitas e as despesas que os descasamentos de consecução produzem. Ao contrário do diagnóstico anterior, não considera intervalos de variação de orçado e realizado.

De modo simplificado, consecução inferior a 100% implica efeito negativo sobre as receitas e positivo sobre as despesas; por outro lado, consecução superior a 100% implica efeito positivo sobre as receitas e negativo sobre as despesas.

A Figura 41 apresenta matriz que facilita o entendimento. A partir dela, podem-se construir quatro cenários.

Figura 41 – Efeito da consecução sobre Receitas e sobre Despesas

Consecução	Efeito sobre:	
	Receitas	Despesas
Inferior a 100%	Negativo	Positivo
Superior a 100%	Positivo	Negativo

Fonte: autoria própria

- **Cenário 1:**

Consecução de receitas inferior a 100% e de despesas superior a 100%

Este cenário deve ser considerado como o pior possível, visto que gasta-se mais e recebe-se menos do que o orçado. Quanto maior a distância entre as consecuições, pior será a realidade. Deve-se fugir desta situação. O exemplo apresentado na Figura 38 retrata este cenário.

- **Cenário 2:**

Consecução de receitas e de despesas inferior a 100%

Este cenário é moderado, pois, mesmo que se receba menos do que o orçado, há uma redução de despesas também. Este cenário pode ser tanto positivo quanto negativo. A apuração dever-se-á a diferença entre as consecuições entre receitas e despesas. Se os recebimentos são bastante inferiores ao orçado; e os gastos são pouco menores ao orçado – trata-se de cenário negativo. Por outro lado, se os recebimentos são pouco inferiores ao orçado e se gasta bem menos do que o orçado – trata-se de cenário positivo.

- **Cenário 3:**

Consecução de receitas e de despesas superior a 100%

Semelhante ao cenário anterior, esta situação é considerada moderada. Ao receber e gastar mais do que o orçado, o cenário pode ser tanto positivo quanto negativo. A análise dever-se-á novamente à diferença entre as consecuições entre receitas e despesas. Se os recebimentos são bem maiores do que o orçado; e os gastos são pouco maiores do o orçado – trata-se de cenário positivo. Por outro lado, se as receitas são pouco maiores do que o orçado e os gastos são consideravelmente superiores ao orçado – trata-se de cenário negativo.

- **Cenário 4:**

Consecução de receitas superior a 100% e de despesas inferior a 100%

Este cenário deve ser considerado como o melhor possível, visto que gasta-se menos e recebe-se mais do que o orçado. Quanto maior a distância entre as consecuições, melhor será a realidade. Deve-se perseguir esta situação.

Para acompanhamento do realizado, sugere-se o acompanhamento de todas as receitas e despesas por meio de planilha de fluxo de caixa.

5.4.3 Fluxo de caixa

Importante ferramenta de apoio ao controle orçamentário, trata-se do centro de um bom gerenciamento financeiro. Por meio do fluxo de caixa devem-se acompanhar todas as receitas e despesas realizadas.

O controle habitual das movimentações financeiras é fundamental para o gerenciamento financeiro. Sugere-se que sejam anotadas todas as receitas e, principalmente, os gastos. A utilização de cartões de débito e crédito facilita o controle, mas deve-se atentar aos pequenos gastos cotidianos que, na maior parte das vezes, passam despercebidos.

A pesquisa quantitativa evidenciou que apenas 20,8% dos alunos de Administração da UFRGS controlam todas as receitas; e 30,0% controlam todas as despesas. Este dado evidencia a falta de hábito do controle efetivo sobre as movimentações financeiras. Além disso, apenas 46,2% utiliza controle por meio de fluxo de caixa.

Sugere-se a adoção de controle por regime de caixa¹¹, de modo que o controle seja facilitado. Em outras palavras, as receitas e despesas só devem ser apropriadas no período de seu recebimento ou pagamento, respectivamente. O regime de caixa não considera o momento de realização dos eventos.

Os gastos com cartão de crédito, por exemplo, só devem ser contabilizados no momento do pagamento da fatura correspondente. A partir da liquidação da dívida, faz-se a sua contabilização.

O modelo proposto é apresentado na Figura 42, a partir do preenchimento de receitas e de despesas realizadas no mês de janeiro. A coluna crédito deve refletir a receita líquida do mês, apresentado na Figura 36. Da mesma forma, a coluna débito deve refletir as despesas totais; e o saldo final deve corresponder ao saldo mensal, também evidenciado na Figura 36.

Figura 42 – Modelo de Fluxo de Caixa

Mês	Apropriar	Grupo	Origem	Crédito	Débito
jan	Receita	Receita	Salário + Comissões	R\$ 3.631,25	R\$ -
jan	Receita	Receita	Vale Alimentação/Refeição	R\$ 489,90	R\$ -
jan	Receita	Receita	Vale Transporte	R\$ 99,80	R\$ -
jan	Despesa	Alimentação	Cafeteria/Confeitaria/Padaria	R\$ -	R\$ 23,80
jan	Despesa	Alimentação	Lanches	R\$ -	R\$ 85,00
jan	Despesa	Alimentação	Mercado/Fruteira	R\$ -	R\$ 200,00
jan	Despesa	Alimentação	Outros	R\$ -	R\$ 30,00
jan	Despesa	Alimentação	Restaurantes	R\$ -	R\$ 335,00
jan	Despesa	Despesas Pessoais	Celular	R\$ -	R\$ 65,00
jan	Despesa	Despesas Pessoais	Eletrônicos	R\$ -	R\$ 250,00
jan	Despesa	Despesas Pessoais	Outros	R\$ -	R\$ 22,50
jan	Despesa	Despesas Pessoais	Presentes	R\$ -	R\$ 49,90
jan	Despesa	Despesas Pessoais	Vestuário	R\$ -	R\$ 69,80
jan	Despesa	Formação	Idiomas	R\$ -	R\$ 149,90
jan	Despesa	Formação	Livros	R\$ -	R\$ 69,90
jan	Despesa	Formação	Outros	R\$ -	R\$ 7,50
jan	Despesa	Lazer	Bares/Festas/Pubs	R\$ -	R\$ 138,90
jan	Despesa	Lazer	Outros	R\$ -	R\$ 26,00
jan	Despesa	Lazer	Programação Cultural	R\$ -	R\$ 56,00
jan	Despesa	Saúde e Bem-Estar	Academia/Esportes	R\$ -	R\$ 145,00
jan	Despesa	Saúde e Bem-Estar	Cabelereiro/Estética	R\$ -	R\$ 18,00
jan	Despesa	Saúde e Bem-Estar	Despesas Médicas/Odontológicas	R\$ -	R\$ 27,50
jan	Despesa	Saúde e Bem-Estar	Farmácia/Higiene Pessoal	R\$ -	R\$ 20,00
jan	Despesa	Transporte - Automóvel	Combustível	R\$ -	R\$ 180,00
jan	Despesa	Transporte - Automóvel	Estacionamento/Guardador	R\$ -	R\$ 30,00
jan	Despesa	Transporte - Automóvel	Lavagem	R\$ -	R\$ 35,00
jan	Despesa	Transporte - Automóvel	Seguro	R\$ -	R\$ 250,00
jan	Despesa	Transporte - Outros	Ônibus/Coletivo/Metrô	R\$ -	R\$ 19,60
jan	Despesa	Transporte - Outros	Táxi	R\$ -	R\$ 29,50
jan	Despesa	Amortizações	Financiamento Automóvel	R\$ -	R\$ 300,00
jan	Despesa	Despesas Bancárias	Seguros	R\$ -	R\$ 5,50
jan	Despesa	Despesas Bancárias	Tarifas/Pacotes de serviço	R\$ -	R\$ 14,90
jan	Despesa	Impostos	IPVA	R\$ -	R\$ 870,00
jan	Despesa	Impostos	IR	R\$ -	R\$ 233,65
				R\$ 4.220,95	R\$ 3.757,85
				SALDO	R\$ 463,11

Fonte: autoria própria

O modelo apresentado permite, também, a inserção de coluna de observações à direita da coluna débito. Dessa forma, possibilita-se especificar cada receita ou gasto, de acordo com a necessidade.

Importante observar que, para fins didáticos, as receitas e despesas ilustradas na Figura anterior são apresentadas conforme o total mensal de cada item. Para o controle efetivo, no entanto, é fundamental que cada receita ou despesa seja apropriada no momento de sua ocorrência. Os R\$ 200,00 gastos em mercado e fruteira, por exemplo, refletem diversas compras efetuadas dentro do mês. O ideal é o lançamento de cada uma das compras, vide Figura 43.

Figura 43 – Fluxo de Caixa: abertura por compra

jan	Despesa	Alimentação	Mercado/Fruteira	R\$	-	R\$	20,00	Fruteira do José
jan	Despesa	Alimentação	Mercado/Fruteira	R\$	-	R\$	45,00	Mercado X
jan	Despesa	Alimentação	Mercado/Fruteira	R\$	-	R\$	38,50	Mercado Y
jan	Despesa	Alimentação	Mercado/Fruteira	R\$	-	R\$	14,50	Fruteira do Luiz
jan	Despesa	Alimentação	Mercado/Fruteira	R\$	-	R\$	52,00	Mercado X
jan	Despesa	Alimentação	Mercado/Fruteira	R\$	-	R\$	30,00	Mercado X
				R\$	-	R\$	200,00	

Fonte: autoria própria

O fluxo de caixa atua como instrumento para o acompanhamento das receitas e despesas realizadas em relação ao orçamento prévio e, a partir de filtros, permite análises detalhadas de todos os grupos de receita.

A partir desta seção deixa-se a parte de controle manual – uma vez que os *inputs*¹² de dados referentes a receitas e despesas são efetuados manualmente – e iniciam-se as análises de dados gerados por meio de indicadores calculados automaticamente.

5.4.4 Indicadores

O controle com base em tabelas, gráficos e indicadores é extremamente importante para que se tenha visão ampla da situação financeira atual. Deve ser simples e intuitivo, de modo que a visualização seja “amigável” e conclusiva.

De acordo com pesquisa quantitativa, somente 26,7% da amostra utiliza instrumentos para controle de orçado *versus* realizado; apenas 8,1% faz o uso de gráficos; e tímidos 2,0% baseiam-se em índices para nos controles. A Tabela 27 apresenta os dados de forma completa.

Estes instrumentos são de vital importância nesta proposição de modelo de gerenciamento financeiro pessoal, que almeja fugir dos acompanhamentos tradicionais para trilhar novas formas de gerenciamento patrimonial.

A seguir serão apresentadas algumas sugestões de indicadores de curto prazo e, mais adiante, de indicadores de longo prazo.

5.4.4.1 Indicadores de Curto Prazo

Os indicadores de curto prazo reúnem informações geradas a partir da análise de orçado *versus* realizado. A partir deles faz-se a leitura de índices de receita, de despesa, de saldo e de endividamento. Segue definição de cada um destes grupos de indicadores.

5.4.4.1.1 Indicadores de Receita

Para o controle de receitas, sugere-se que seja elaborado quadro com as informações orçadas, mês a mês, com os respectivos totalizadores trimestrais e semestrais – uma vez que o controle tende a ser mais efetivo quando se considera séries temporais menores. Além disso, devem-se adicionar informações de orçamento acumulado para acompanhar a sua evolução ao longo do ano.

Para o acompanhamento do índice de consecução mensal, propõe-se que sejam incluídas mais duas colunas. A primeira deve apresentar os dados realizados mensalmente; e, a última, por sua vez, deve apresentar as informações acumuladas para comparação com o orçado.

Dessa forma, possibilita-se divisão entre realizado e orçado no formato mensal, trimestral, semestral e anual.

A meta orçado *versus* realizado, nesta análise, é de 100%. Qualquer índice inferior a 100% acena com o alerta de:

- a) Receitas insuficientes;
- b) Orçamento mal planejado (receitas superestimadas).

Por outro lado, qualquer resultado superior a 100% indica:

- c) Receitas não previstas (além do esperado);
- d) Orçamento mal planejado (receitas subestimadas).

Qualquer das hipóteses mencionadas é prejudicial, exceto a hipótese “c”. Receitas abaixo do previsto são danosas, visto que as despesas são orçadas de acordo com o nível de renda estimado. Orçamentos mal planejados também devem ser evitados. Se as receitas forem superestimadas, pode-se incorrer no risco de superestimar as despesas, da mesma forma. Caso sejam subestimadas, por outro

lado, pode-se orçar as despesas de forma demasiadamente enxuta, prejudicando sua consecução de acordo com o nível de renda real.

A Figura 44 ilustra o quadro de consecução de receitas líquidas, conforme descrição anterior.

Figura 44 – Consecução de receitas líquidas

	Receitas Líquidas					Consecução
	Orçado	Orç.Acumulado	Realizado	Rlz.Acumulado		
jan	R\$ 4.100,00	R\$ 4.100,00	R\$ 4.220,95	R\$ 4.220,95		102,95%
fev	R\$ 4.100,00	R\$ 8.200,00	R\$ 4.203,45	R\$ 8.424,40		102,52%
mar	R\$ 4.100,00	R\$ 12.300,00	R\$ 4.072,20	R\$ 12.496,60		99,32%
1º TRI	R\$ 12.300,00	-	R\$ 12.496,60	-		101,60%
abr	R\$ 4.100,00	R\$ 16.400,00	R\$ 4.089,70	R\$ 16.586,30		99,75%
mai	R\$ 4.100,00	R\$ 20.500,00	R\$ 4.111,58	R\$ 20.697,88		100,28%
jun	R\$ 4.100,00	R\$ 24.600,00	R\$ 4.220,95	R\$ 24.918,83		102,95%
2º TRI	R\$ 12.300,00	-	R\$ 12.422,23	-		100,99%
1º SEM	24.600,00	-	24.918,83	-		101,30%
jul	R\$ 4.100,00	R\$ 28.700,00	R\$ -	R\$ 24.918,83		0,00%
ago	R\$ 4.100,00	R\$ 32.800,00	R\$ -	R\$ 24.918,83		0,00%
set	R\$ 4.100,00	R\$ 36.900,00	R\$ -	R\$ 24.918,83		0,00%
3º TRI	R\$ 12.300,00	-	R\$ -	-		0,00%
out	R\$ 4.100,00	R\$ 41.000,00	R\$ -	R\$ 24.918,83		0,00%
nov	R\$ 4.100,00	R\$ 45.100,00	R\$ -	R\$ 24.918,83		0,00%
dez	R\$ 8.100,00	R\$ 53.200,00	R\$ -	R\$ 24.918,83		0,00%
4º TRI	R\$ 16.300,00	-	R\$ -	-		0,00%
2º SEM	28.600,00	-	-	-		0,00%
TOTAL	R\$ 53.200,00	-	R\$ 24.918,83	-		46,84%
					Meta	100,00%

Fonte: autoria própria

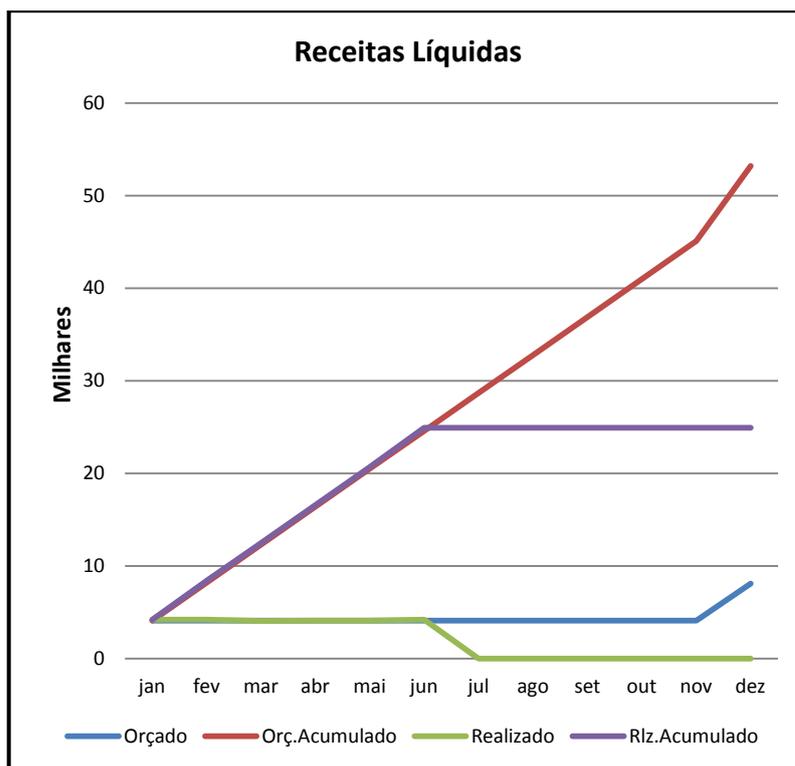
O exemplo apresentado demonstra boa relação entre receitas líquidas orçadas e realizadas. Isto ocorre quando as fontes de receitas são extremamente previsíveis. Conforme se observa na Figura 44, o realizado no primeiro semestre foi de 101,3% do orçado. Em outras palavras, recebeu-se 1,30% a mais do que o previsto. A meta anual, por sua vez, foi atingida apenas em 46,84%. Esta consecução é inferior a 50% visto que, em dezembro, têm-se o recebimento do 13º salário.

Análise demonstrada na Figura 38 indicou que a consecução de receitas até junho estava na faixa de 94%. A diferença em relação à análise da Figura 44, que indica 101,3%, dá-se pela desconsideração de sazonalidade na primeira análise. Desta forma, é equivalente ao dado anualizado apresentado na Figura 44. Ao

multiplicar 46,84% por 2 semestres, chega-se a consecução de 93,68. O arredondamento deste número traz os 94% à tona, novamente.

O Gráfico 8 pode ser extraído do mapa de receitas acima, facilitando a visualização dos seus efeitos acumulados.

Gráfico 8 – Receitas Orçadas versus Realizadas



Fonte: autoria própria

A análise do gráfico mostra que tanto as linhas simples quanto as acumuladas estão praticamente unidas até o mês de junho. Isto ocorre justamente pela sincronia entre receitas orçadas e realizadas. A partir de julho dá-se a diferença, pois o exemplo não registra dados realizados no segundo semestre.

5.4.4.1.2 Indicadores de Despesa

Para o controle de despesas, sugere-se o mesmo racional abordado na seção anterior. A meta orçado *versus* realizado também é de 100%. Qualquer resultado superior a 100% acena com o alerta de:

- a) Gastos excessivos;

b) Orçamento mal planejado (gastos subestimados).

Por outro lado, qualquer meta inferior a 100% indica:

c) Gastos bem controlados;

d) Orçamento mal planejado (gastos superestimados).

Qualquer das hipóteses mencionadas é prejudicial, exceto a hipótese “c”. É importante que o orçado seja o mais próximo possível da realidade e, ao mesmo tempo, seja desafiador. Orçamento de despesas mal planejado pode ser reflexo de orçamento de receitas equivocado. Se for muito pequeno, pode causar desmotivação ao indivíduo – uma vez que seu acompanhamento torna-se tão difícil que ele deve privar-se de muitos gastos. Se for muito folgado, por sua vez, pode-se incorrer em risco de perda de controle e os maus hábitos podem refletir em planejamentos futuros.

A Figura 45 ilustra a consecução de despesas totais do exemplo estudado.

Figura 45 – Consecução de despesas totais

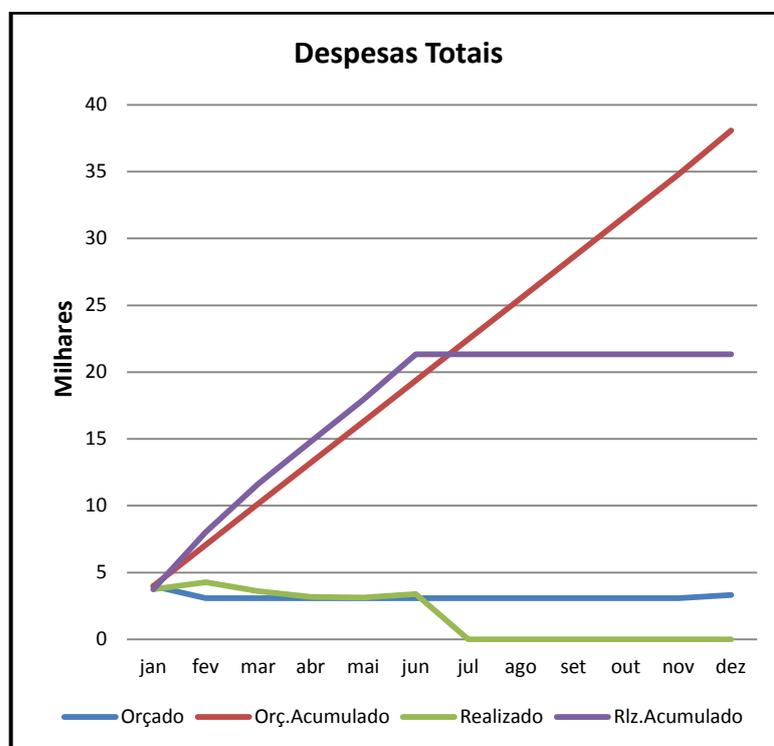
	Despesas Totais					Consecução
	Orçado	Orç.Acumulado	Realizado	Rlz.Acumulado		
jan	R\$ 3.980,70	R\$ 3.980,70	R\$ 3.757,85	R\$ 3.757,85		94,40%
fev	R\$ 3.080,70	R\$ 7.061,40	R\$ 4.264,57	R\$ 8.022,41		138,43%
mar	R\$ 3.080,70	R\$ 10.142,10	R\$ 3.613,77	R\$ 11.636,19		117,30%
1º TRI	R\$ 10.142,10	-	R\$ 11.636,19	-		114,73%
abr	R\$ 3.080,70	R\$ 13.222,80	R\$ 3.175,00	R\$ 14.811,19		103,06%
mai	R\$ 3.080,70	R\$ 16.303,50	R\$ 3.135,85	R\$ 17.947,04		101,79%
jun	R\$ 3.080,70	R\$ 19.384,20	R\$ 3.379,85	R\$ 21.326,88		109,71%
2º TRI	R\$ 9.242,10	-	R\$ 9.690,69	-		104,85%
1º SEM	19.384,20	-	21.326,88	-		110,02%
jul	R\$ 3.080,70	R\$ 22.464,90	R\$ -	R\$ 21.326,88		0,00%
ago	R\$ 3.080,70	R\$ 25.545,60	R\$ -	R\$ 21.326,88		0,00%
set	R\$ 3.080,70	R\$ 28.626,30	R\$ -	R\$ 21.326,88		0,00%
3º TRI	R\$ 9.242,10	-	R\$ -	-		0,00%
out	R\$ 3.080,70	R\$ 31.707,00	R\$ -	R\$ 21.326,88		0,00%
nov	R\$ 3.080,70	R\$ 34.787,70	R\$ -	R\$ 21.326,88		0,00%
dez	R\$ 3.305,90	R\$ 38.093,60	R\$ -	R\$ 21.326,88		0,00%
4º TRI	R\$ 9.467,30	-	R\$ -	-		0,00%
2º SEM	18.709,40	-	-	-		0,00%
TOTAL	R\$ 38.093,60	-	R\$ 21.326,88	-		55,99%
					Meta	100,00%

Fonte: autoria própria

Sua análise permite a observação de que as despesas do 1º semestre estão 10,02% acima do orçado para o mesmo período. Este descasamento pode ser

nitidamente observado a partir do Gráfico 9, pautado pelo mapa de despesas da Figura 45.

Gráfico 9 – Despesas Orçadas versus Realizadas



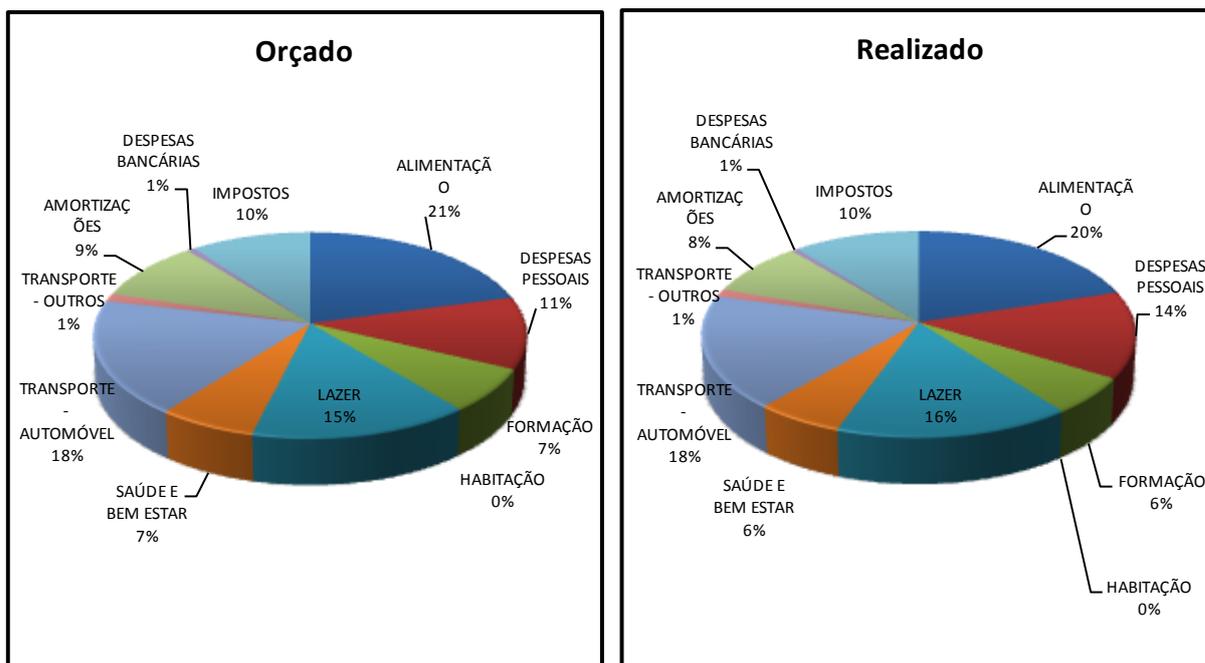
Fonte: autoria própria

A análise de despesas realizadas permite, também, a apresentação dos gastos a partir da sua divisão nos seus grupos correspondentes. Isto permite a visualização de distorções de comportamento de consumo, como pode ser observado no Gráfico 10.

No exemplo apresentado percebe-se gastos em alimentação, em formação, em saúde e bem-estar e em amortizações levemente inferiores ao orçado (todos na faixa de 1% abaixo do orçado). A diferença correspondente é verificada sobretudo pelos gastos em despesas pessoais, cujo realizado é 3% superior ao orçado (orçado = 11%; realizado = 14%).

As pequenas variações entre orçado e realizado indicam excelente controle de orçamento – o que, na prática, é bastante difícil. Muitas vezes os gastos excessivos em determinado grupo de despesas são compensados com reduções consideráveis em um ou mais grupos.

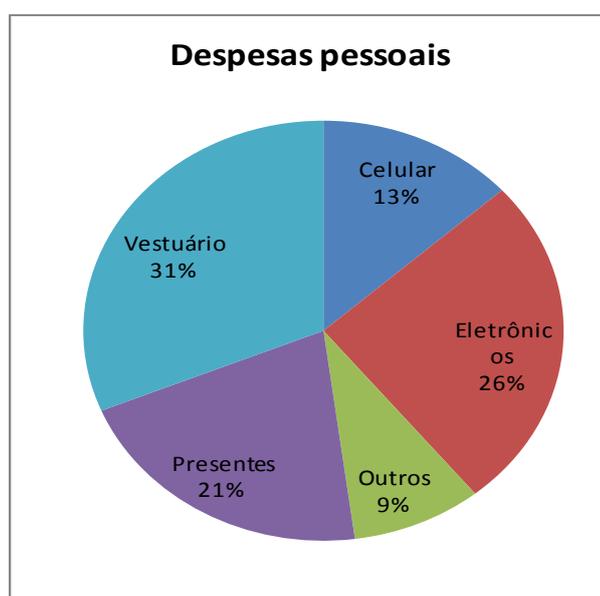
Gráfico 10 – Distribuição de gastos Orçados versus Realizados



Fonte: autoria própria

Por fim, para verificar gastos específicos em determinado subgrupo, pode-se utilizar a ferramenta denominada mapa de gastos. O Gráfico 11 apresenta a abertura de contas do grupo despesas pessoais, cuja análise anterior apontou maior distorção entre orçado e realizado.

Gráfico 11 – Mapa de gastos: Despesas pessoais



Fonte: autoria própria

Os gastos com vestuário e eletrônicos, juntos, correspondem a 57% das despesas pessoais até junho. No segundo semestre, dessa forma, deve-se atentar ao consumo destes bens.

A planilha de gerenciamento financeiro, em sua versão completa, apresenta o mapa de gastos de todos os grupos de despesa.

Após verificação atenciosa de receitas e despesas, permite-se a avaliação dos indicadores de saldo – conforme se apresenta a seguir.

5.4.4.1.3 Indicadores de Saldo

Os indicadores de saldo não são tão fundamentais quanto o acompanhamento de receitas e despesas, mas também são importantes. A gestão do saldo é necessária para originar as fontes destinadas a investimentos.

A questão-chave é maximizar o saldo, seja pelo aumento de receitas, pela redução de despesas ou pela conjugação de ambos. A meta de consecução também é de 100%, conforme se observa na Figura 46.

Figura 46 – Consecução de saldo

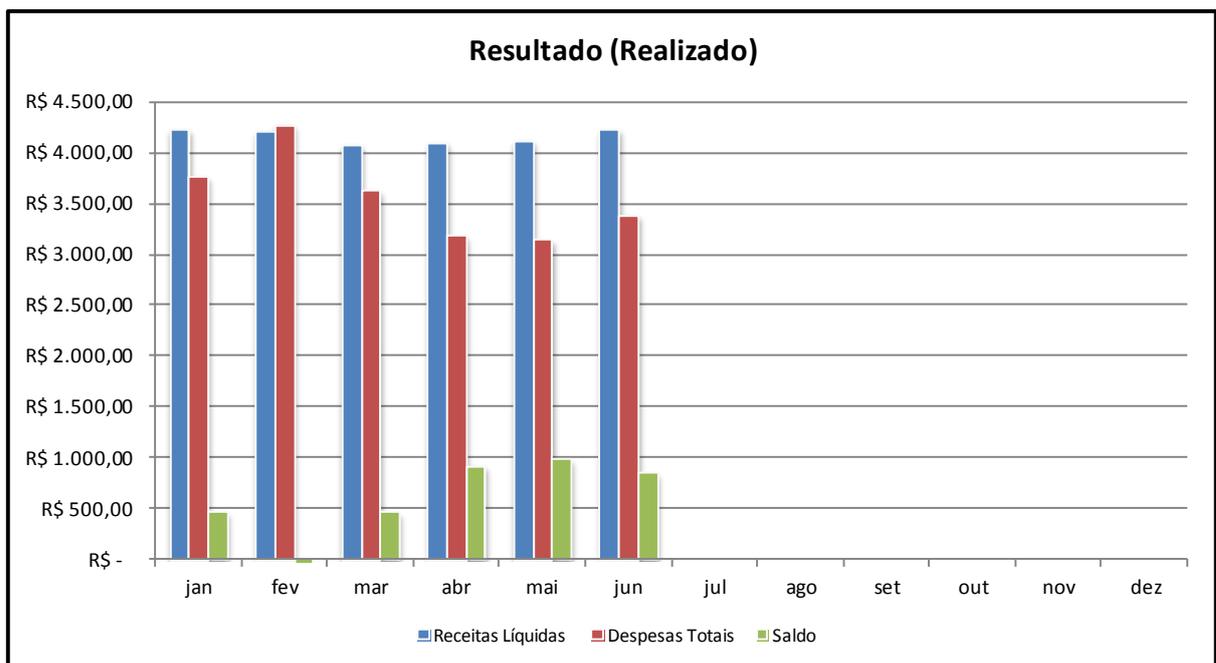
	Saldo					Consecução
	Orçado	Orç.Acumulado	Realizado	Riz.Acumulado		
jan	R\$ 119,30	R\$ 119,30	R\$ 463,11	R\$ 463,11		388,19%
fev	R\$ 1.019,30	R\$ 1.138,60	R\$ (61,12)	R\$ 401,99		-6,00%
mar	R\$ 1.019,30	R\$ 2.157,90	R\$ 458,43	R\$ 860,41		44,97%
1º TRI	R\$ 2.157,90	-	R\$ 860,41	-		39,87%
abr	R\$ 1.019,30	R\$ 3.177,20	R\$ 914,70	R\$ 1.775,11		89,74%
mai	R\$ 1.019,30	R\$ 4.196,50	R\$ 975,73	R\$ 2.750,84		95,73%
jun	R\$ 1.019,30	R\$ 5.215,80	R\$ 841,11	R\$ 3.591,94		82,52%
2º TRI	R\$ 3.057,90	-	R\$ 2.731,53	-		89,33%
1º SEM	5.215,80	-	3.591,94	-		68,87%
jul	R\$ 1.019,30	R\$ 6.235,10	R\$ -	R\$ 3.591,94		0,00%
ago	R\$ 1.019,30	R\$ 7.254,40	R\$ -	R\$ 3.591,94		0,00%
set	R\$ 1.019,30	R\$ 8.273,70	R\$ -	R\$ 3.591,94		0,00%
3º TRI	R\$ 3.057,90	-	R\$ -	-		0,00%
out	R\$ 1.019,30	R\$ 9.293,00	R\$ -	R\$ 3.591,94		0,00%
nov	R\$ 1.019,30	R\$ 10.312,30	R\$ -	R\$ 3.591,94		0,00%
dez	R\$ 4.794,10	R\$ 15.106,40	R\$ -	R\$ 3.591,94		0,00%
4º TRI	R\$ 6.832,70	-	R\$ -	-		0,00%
2º SEM	9.890,60	-	-	-		0,00%
TOTAL	R\$ 15.106,40	-	R\$ 3.591,94	-		23,78%
					Meta	100,00%

Fonte: autoria própria

Embora a consecução de receitas tenha sido impecável, a consecução de despesas causa distorção bastante negativa no saldo. O primeiro semestre obteve apenas 68,87% do atingimento esperado. Este resultado impacta negativamente a capacidade de investimento.

O Gráfico 12 apresenta colunas de receita e colunas de despesa. A primeira coluna, diminuída da segunda, gera o saldo. Análise mais detalhada permite a visualização de que, apesar de as receitas líquidas serem superiores a R\$ 4.000,00 em todos os meses, em nenhum houve saldo superior a R\$ 1.000,00. Isto se traduz em parcela mensal inferior a 25% de poupança. Mais precisamente, o saldo acumulado no primeiro semestre é de apenas 14,41% das receitas líquidas do período.

Gráfico 12 – Saldo (Resultado) Mensal



Fonte: autoria própria

Algumas considerações acerca de índices de endividamento são necessárias, para que se possa avançar no detalhamento dos indicadores de longo prazo. O próximo item traz abordagem a este respeito.

5.4.4.1.4 Indicadores de Endividamento

A última abordagem dos indicadores de curto prazo trata a respeito de indicadores de endividamento. Mesmo que possa considerar financiamentos, empréstimos e outras obrigações, a ideia é controlar a alavancagem financeira por meio de cartões de crédito. Tal necessidade surge da importância de utilização de alguma ferramenta que mensure seu impacto mensal nas finanças pessoais.

Primeiramente, deve-se definir a meta de endividamento com cartões de crédito. Sugere-se que se situe entre 15% e 30% de receitas com salários, comissões e outras receitas (os benefícios não entram no cálculo) – com a justificativa de que este nível de endividamento pode ser facilmente quitado em situações de dificuldades financeiras. O exemplo apresentado na Figura 47 é determinado com meta de endividamento de 20%.

O controle se dá com o mapeamento de faturas de cartão de crédito. Se o indivíduo possuir mais de um cartão, deve somar as suas faturas. Dessa forma, atribui-se manualmente o gasto mensal com cartões de crédito na coluna realizado – gerando o realizado acumulado e a consecução da meta preestabelecida.

Figura 47 – Endividamento com cartões de crédito

	Endividamento (Cartões de crédito)					Consecução
	Orçado	Orç.Acumulado	Realizado	Riz.Acumulado		
jan	R\$ 700,00	R\$ 700,00	R\$ 850,05	R\$ 850,05		121,44%
fev	R\$ 700,00	R\$ 1.400,00	R\$ 940,00	R\$ 1.790,05		134,29%
mar	R\$ 700,00	R\$ 2.100,00	R\$ 718,10	R\$ 2.508,15		102,59%
1º TRI	R\$ 2.100,00	-	R\$ 2.508,15	-		119,44%
abr	R\$ 700,00	R\$ 2.800,00	R\$ 642,75	R\$ 3.150,90		91,82%
mai	R\$ 700,00	R\$ 3.500,00	R\$ 781,26	R\$ 3.932,16		111,61%
jun	R\$ 700,00	R\$ 4.200,00	R\$ 950,90	R\$ 4.883,06		135,84%
2º TRI	R\$ 2.100,00	-	R\$ 2.374,91	-		113,09%
1º SEM	4.200,00	-	4.883,06	-		116,26%
jul	R\$ 700,00	R\$ 4.900,00	R\$ -	R\$ 4.883,06		0,00%
ago	R\$ 700,00	R\$ 5.600,00	R\$ -	R\$ 4.883,06		0,00%
set	R\$ 700,00	R\$ 6.300,00	R\$ -	R\$ 4.883,06		0,00%
3º TRI	R\$ 2.100,00	-	R\$ -	-		0,00%
out	R\$ 700,00	R\$ 7.000,00	R\$ -	R\$ 4.883,06		0,00%
nov	R\$ 700,00	R\$ 7.700,00	R\$ -	R\$ 4.883,06		0,00%
dez	R\$ 1.400,00	R\$ 9.100,00	R\$ -	R\$ 4.883,06		0,00%
4º TRI	R\$ 2.800,00	-	R\$ -	-		0,00%
2º SEM	4.900,00	-	-	-		0,00%
TOTAL	R\$ 9.100,00	-	R\$ 4.883,06	-		53,66%
					Meta	20,00%

Fonte: autoria própria

No exemplo demonstrado na Figura 47, verifica-se que a meta de endividamento com cartões de crédito foi excedida em 16,26% no primeiro semestre. Dessa forma, deve-se reduzir a utilização de crédito nos seis meses subsequentes, para que o teto anual seja respeitado.

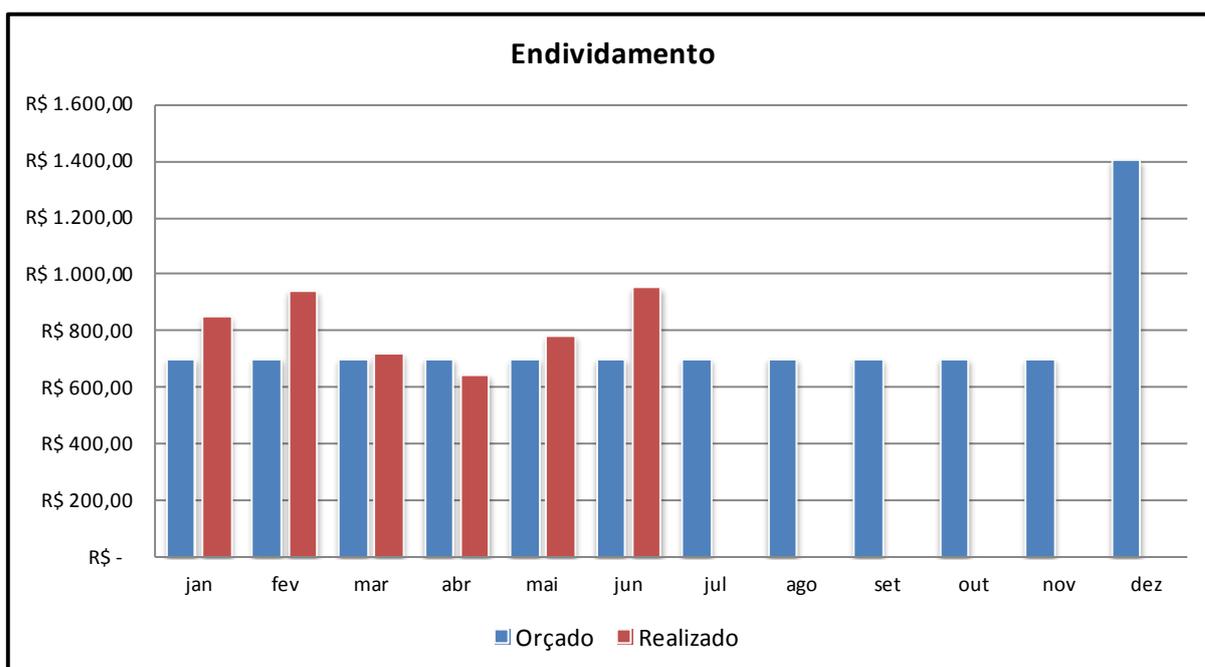
O cálculo de endividamento é baseado na meta percentual sobre as receitas líquidas orçadas, descontados os benefícios. O orçamento de janeiro de cartões de crédito, por exemplo, calcula-se da seguinte forma:

$$(1) ((\text{Orç_Salários e Comissões} + \text{Orç_Outras Receitas}) - (\text{Orç_INSS} + \text{Orç_IRRF})) * \text{Meta de endividamento} =$$

$$((\text{R\$ } 4.000,00 + \text{R\$ } 0,00) - (\text{R\$ } 440,00 + \text{R\$ } 60,00)) * 20\% = \text{R\$ } 700,00$$

O Gráfico 12 auxilia a visualização da ilustração anterior, mapeando o endividamento orçado (meta) e o endividamento realizado. A meta foi respeitada apenas no mês de abril. Nos demais meses houve endividamento excessivo com cartão de crédito.

Gráfico 12 – Endividamento com cartões de crédito



Fonte: autoria própria

Todos os gráficos, conceitos e análises apresentados até aqui se referem à gestão de curto prazo, com periodicidade máxima de um ano. O planejamento deve ser revisto anualmente, possibilitando que distorções sejam corrigidas e, além disso, para que se possa refletir a respeito da condição financeira e da possibilidade de alocação de recursos para consumo e para investimento.

Estes indicadores, embora importantes, não podem ser vistos isoladamente. Por isso, explora-se a partir deste ponto a gestão de médio e de longo prazo.

5.4.4.2 Indicadores de Longo Prazo

Esta seção do trabalho apresenta adaptação de índices sugeridos por CERBASI (2009), abordando variáveis tais como construção de patrimônio, independência financeira, proteção financeira e indicadores de investimento. Para que se possa mensurá-los, necessariamente deve-se obter levantamento inicial a respeito de informações básicas.

Estes dados servem de insumo para construção das análises posteriores. Informações gerais, tais como a idade atual e a idade planejada para aposentadoria são importantes para definirmos o prazo (em anos) para a aposentadoria – esta sendo caracterizada como fase da vida em que o indivíduo poderá ter cessadas suas receitas oriundas de trabalho e viver apenas de renda de investimentos e aplicações financeiras.

Além disso, é importante apresentarmos as médias de receita bruta, de receita líquida e de gastos totais – tanto do ano anterior quanto do ano base. Isso permite a comparação oportuna entre os dois períodos e, o que é muito importante, auxilia a identificar melhorias ou pioras significativas no gerenciamento financeiro pessoal.

Outras informações básicas que devem ser consideradas são o valor aproximado dos investimentos, bem como a sua rentabilidade líquida – em formato anual e mensal.

A Figura 48 reúne estas informações iniciais.

Figura 48 – Indicadores básicos para planejamento de longo prazo

INDICADORES BÁSICOS			
Informações gerais		Gasto Total (Médio)	
Idade atual	23	X0	R\$ 3.199,03
Idade aposentadoria	60	X1	R\$ 3.554,48
Prazo aposentadoria	37		
Receita Bruta Mensal (Média)		Valor aproximado dos investimentos	
X0	R\$ 4.195,98	R\$ 16.163,41	
X1	R\$ 4.662,20		
Receita Líquida Mensal (Média)		Rentabilidade líquida anual	
X0	R\$ 3.737,82	9,00%	
X1	R\$ 4.153,14	Rentabilidade líquida mensal	
		0,75%	

Fonte: autoria própria

Importante observar que o valor aproximado dos investimentos considera apenas as aplicações, excluindo-se as contribuições obrigatórias e o imobilizado. Deve-se verificar que o valor apresentado, R\$ 16.163,41, corresponde aos R\$ 13.500,00 atribuídos no Balanço Patrimonial apresentado na Figura 23 mais os R\$ 2.663,41 investidos no primeiro semestre do ano corrente.

Além disso, conceitua-se a rentabilidade líquida de impostos sobre os investimentos. A inflação não foi considerada e, dessa forma, sugere-se que anualmente seja ajustada diretamente no orçamento de gastos e de investimentos, de forma que se preserve o poder de compra ano após ano.

Por falta de informações históricas, foram consideradas as receitas e gastos médios do ano anterior (X0) como 90% aos do ano corrente (X1).

Não menos importante é o quadro comparativo entre receitas líquidas e gastos totais de anos anteriores, conforme ilustra a Figura 49. Este quadro permite analisar o percentual de aumento ou de redução nessas variáveis – e serve de base para o gráfico de evolução de receitas e despesas.

Por falta de base histórica, também se considerou receitas e gastos do ano anterior (X0) no patamar de 90% do ano corrente (X1). Além disso, o ano X – que corresponde ao ano retrasado – foi calculado com base em 50% do ano X1. Em outras palavras, as receitas e despesas dobraram entre os anos X e X1 e, em seguida, aumentaram 11,11%.

Figura 49 – Histórico de receitas e gastos

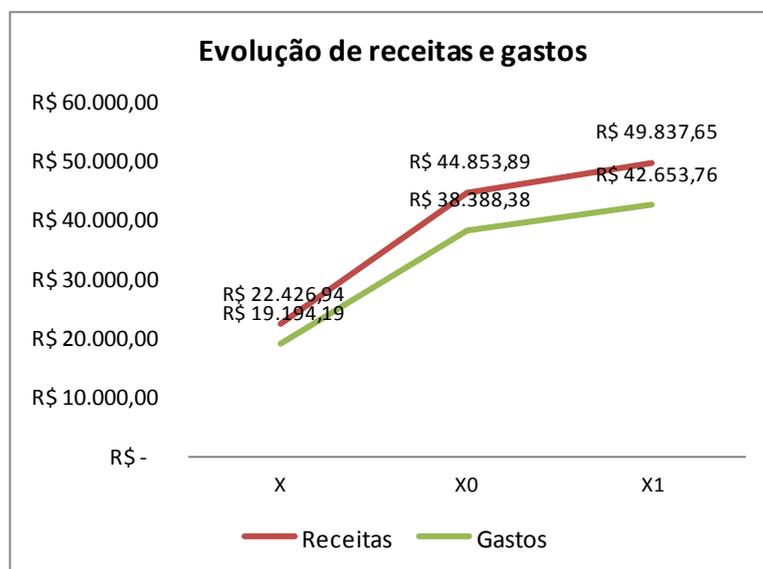
EVOLUÇÃO DE RECEITAS LÍQUIDAS E GASTOS TOTAIS			
	Ano	Total	Δ%
Receitas Líquidas	X	R\$ 22.426,94	100,00%
	X0	R\$ 44.853,89	200,00%
	X1	R\$ 49.837,65	111,11%
Gastos Totais	X	R\$ 19.194,19	100,00%
	X0	R\$ 38.388,38	200,00%
	X1	R\$ 42.653,76	111,11%

Fonte: autoria própria

A tendência de entradas e saídas de caixa pode ser observada com base nas informações do quadro anterior. Salienta-se que o ano corrente é projetado, de acordo com as receitas e gastos realizados no primeiro semestre.

O Gráfico 13 elucida tal projeção.

Gráfico 13 – Evolução de receitas e gastos



Fonte: autoria própria

A avaliação da evolução de receitas e gastos permite visualizar que o padrão de consumo tem acompanhado a elevação de renda do indivíduo e, dessa forma, tem-se encontrado dificuldade para aproveitar o aumento das receitas na construção

de patrimônio. Embora as receitas anuais tenham sido aumentadas em mais de duas vezes nos últimos anos, as despesas têm acompanhado este ritmo.

Após apresentação de dados básicos, permite-se sua utilização na composição de indicadores complementares. CERBASI (2009) apresenta alguns índices que utilizam as médias de despesas e rentabilidade líquida abordadas na Figura 48 e, além disso, projeta índices de patrimônio, de proteção e de independência financeira. Estes são apresentados a partir daqui.

5.4.4.2.1 Indicadores de Patrimônio

Quanto maior o nível de despesas, maior o patrimônio necessário para a consecução dos objetivos de longo prazo. O índice de rentabilidade também impacta (bastante) no patrimônio esperado, sobretudo pelo efeito exponencial gerado pelo efeito de juros compostos¹³ em investimentos.

Estes efeitos são visualizados a partir de quatro indicadores patrimoniais, definidos por CERBASI (2009). Estes são apresentados a partir daqui.

- Patrimônio mínimo de sobrevivência (PMS): define-se pela multiplicação dos gastos mensais (médios) por 6 meses, visto que em caso de cessão das receitas, este patrimônio mantém a pessoa com o mesmo padrão de consumo por meio ano.
- Patrimônio mínimo para segurança (PMSeg): recomenda-se que o gasto médio mensal seja multiplicado por 12, em caso de boa empregabilidade; e, por 20, em caso de baixa empregabilidade. Dessa forma, em caso de cessão das receitas, pode-se manter no mínimo 1 ano em situação segura. No exemplo considerou-se empregabilidade média (16 meses).
- Patrimônio ideal para idade e situação de consumo (PI): calcula-se este índice a partir da multiplicação da idade da pessoa por 10% do gasto médio anual. Em outras palavras, o indicador exprime que a idade é fator determinante para a construção do patrimônio. Exemplificando, uma pessoa de 25 anos com gasto médio anual de R\$ 12.000,00 deve ter patrimônio de R\$ 30.000,00 (10% de R\$ 12.000,00 x 25). Uma pessoa de 70 anos e com o mesmo padrão de gastos deve ter patrimônio de R\$ 84.000,00 (10% de R\$ 12.000,00 x 70).

- Patrimônio necessário para a independência financeira (PNIF): este índice é determinado pela divisão dos gastos médios anuais pela rentabilidade líquida anual de investimentos. Quando o patrimônio acumulado for superior a este índice, pode-se viver apenas com receita do rendimento de investimentos. Este indicador é extremamente importante no planejamento de longo prazo.

Os indicadores apresentados até aqui são resumidos na Figura 50, aplicada ao exemplo estudado.

Figura 50 – Indicadores patrimoniais

INDICADORES PATRIMONIAIS			
P. Mínimo de Sobrevivência			Atingimento
X0	R\$	19.194,19	84%
X1	R\$	21.326,88	76%
P. Mínimo para Segurança			Atingimento
X0	R\$	51.184,51	32%
X1	R\$	56.871,68	28%
P. Ideal para idade e situação de consumo			Atingimento
X0	R\$	88.293,29	18%
X1	R\$	98.103,65	16%
P. Necessário para a independência financeira			Atingimento
X0	R\$	426.537,61	4%
X1	R\$	473.930,68	3%

Fonte: autoria própria

Apresentam-se a partir daqui memórias de cálculo dos quatro índices abordados. Para efeito didático, será considerado apenas o ano corrente – X1.

Os cálculos necessitam de informações básicas apresentadas na Figura 48:

- Gasto total (médio) em X1 = R\$ 3.554,48
- Idade atual = 23 anos
- Rentabilidade líquida anual de investimentos = 9,00% a.a.
- Valor aproximado dos investimentos = R\$ 16.163,41

Dessa forma, pode-se realizar o cálculo do patrimônio mínimo de sobrevivência (PMS):

$$(1) \text{ PMS} = \text{Gasto total (médio) em X1} * 6 \text{ meses} =$$

$$\text{PMS} = \text{R\$ } 3.554,48 * 6 = \text{R\$ } 21.326,88$$

Ao comparar-se o valor aproximado dos investimentos com este resultado, obtém-se o índice de atingimento de 76%.

Do mesmo modo, calcula-se o patrimônio mínimo para segurança (PMSeg):

$$(2) \text{ PMSeg} = \text{Gasto total (médio) em X1} * 16 \text{ meses} =$$

$$\text{PMSeg} = \text{R\$ } 3.554,48 * 16 = \text{R\$ } 56.871,68$$

O valor aproximado dos investimentos corresponde a 28% do PMSeg.

O patrimônio ideal para idade e situação de consumo (PI) considera 10% do gasto total (médio) anualizado vezes a idade:

$$(3) \text{ PI} = 10\% * ((\text{Gasto total (médio) em X1} * 12 \text{ meses}) * 23 \text{ anos}) =$$

$$\text{PI} = 10\% * (\text{R\$ } 3.554,48 * 12) * 23 = \text{R\$ } 98.103,65$$

Os investimentos atuais correspondem a aproximadamente 16% do PI.

Por fim, demonstra-se o cálculo do patrimônio necessário para a independência financeira (PNIF):

$$(4) \text{ PNIF} = (\text{Gasto total (médio) em X1} * 12 \text{ meses}) / \text{Rentabilidade líquida anual} =$$

$$\text{PNIF} = (\text{R\$ } 3.554,48 * 12) / 9,00\% = \text{R\$ } 473.930,68$$

A consecução correspondente dos investimentos atuais é de apenas 3% do PNIF. Para que esta variável seja melhor avaliada, sugere-se a redução de despesas, o aumento de rentabilidade líquida e o aumento de investimentos.

Após a apresentação detalhada de cada indicador de patrimônio, segue excerto a respeito dos indicadores de proteção.

5.4.4.2.2 Indicadores de Proteção

Conforme mencionado, expõem-se a partir deste ponto quatro indicadores de proteção que auxiliam no planejamento de longo prazo. Dessa forma, o modelo de gerenciamento financeiro pessoal torna-se mais robusto e diferencia-se, cada vez mais, das alternativas existentes no mercado. Segue explicação a respeito dos índices definidos por CERBASI (2009):

- Proteção bruta (PB): é calculada pela divisão do gasto médio pela rentabilidade líquida de investimentos seguros (pode ser mensal ou anual).

- Proteção bruta ampliada (PBA): considera o aumento de "x%" nos gastos e o divide pela rentabilidade líquida alcançada em investimentos seguros.
- Proteção ajustada (PA): considera a proteção bruta ampliada multiplicada pelo fator "1 - Prazo para aposentadoria/100".
- Proteção recomendada (PR): inclui o valor da saúde, dos investimentos, da renda de outros membros da família, rendas passivas, rendas efêmeras, rendas perpétuas e seguros de vida no cálculo de proteção.

A Figura 51 apresenta estes indicadores.

Figura 51 – Indicadores de proteção

INDICADORES DE PROTEÇÃO			
Proteção Bruta			Atingimento
X0	R\$	426.537,61	4%
X1	R\$	473.930,68	3%
Proteção Bruta Ampliada (+50% gastos)			Atingimento
X0	R\$	639.806,42	3%
X1	R\$	710.896,02	2%
Proteção Ajustada			Atingimento
X0	R\$	403.078,04	4%
X1	R\$	447.864,49	4%
Proteção Recomendada			Atingimento
X0	R\$	374.271,98	4%
X1	R\$	419.058,43	4%
		Investimentos	R\$ 16.163,41
		Renda de outro provedor	R\$ -
		Valor de rendas passivas	R\$ -
		Soma de rendas efêmeras	R\$ 12.642,65
		Valor de rendas perpétuas	R\$ -
		Prêmios de seguros	R\$ -

Fonte: autoria própria

Assim como em relação aos índices de patrimônio, os indicadores de proteção necessitam de informações básicas apresentadas na Figura 48:

- Gasto total (médio) em X1 = R\$ 3.554,48
- Prazo para aposentadoria = 37 anos
- Rentabilidade líquida anual de investimentos = 9,00% a.a.
- Valor aproximado dos investimentos = R\$ 16.163,41

Após este levantamento inicial permite-se realizar o cálculo de proteção bruta (PB):

$$(1) PB = (\text{Gasto total (médio) em X1} * 12 \text{ meses}) / \text{Rentabilidade líquida anual} =$$

$$PB = (\text{R\$ } 3.554,48 * 12) / 9,00\% = \text{R\$ } 473.930,68$$

Observa-se que o cálculo é idêntico ao PNIF, apresentado na seção anterior. O índice de proteção bruta tem atingimento de 3%.

Para cálculo da proteção bruta ampliada, utilizou-se aumento de 50% no nível das despesas. Dessa forma, chega-se a seguinte demonstração:

$$(2) PBA = PB * 150\% =$$

$$PBA = \text{R\$ } 473.930,68 * 150\% = \text{R\$ } 710.896,02$$

O acréscimo de gastos avaliado na demonstração de PBA gera consecução de apenas 2% do esperado.

A proteção ajustada (PA) considera o prazo para aposentadoria. Eis a demonstração de sua estimativa:

$$(3) PA = PBA * (1 - (\text{Prazo para aposentadoria} / 100)) =$$

$$PA = \text{R\$ } 710.896,02 * (1 - 0,23) = \text{R\$ } 447.864,49$$

O ajuste proporcionado pelo fator relacionado ao prazo para aposentadoria eleva novamente a proteção para o nível de 4% do necessário.

O último indicador desta seção trata da proteção recomendada (PR). Seu cálculo se dá pelo desconto de fatores que amenizam a situação de longo prazo, conforme ilustrado em colchete na base da Figura 51.

$$(4) PR = PA - \text{Investimentos} - \text{Soma de rendas efêmeras} =$$

$$PR = \text{R\$ } 447.864,49 - \text{R\$ } 16.163,41 - \text{R\$ } 12.642,65 = \text{R\$ } 419.058,43$$

Considerou-se como renda efêmera as contribuições obrigatórias para FGTS e INSS. Por tratar de dedução pequena do PA, este ajuste apenas mantém o nível de 4% de proteção.

Após explicação dos indicadores de proteção, segue elucidação a respeito dos indicadores de independência.

5.4.4.2.3 Indicadores de Independência

Os índices de independência tem importância fundamental. Na prática, constituem-se como o objetivo maior do planejamento financeiro. O grau de independência financeira, normal ou ampliado, é condicionado pelo gasto mensal. Em outras palavras, deve-se fazer a seguinte pergunta para determinar o nível de aposentadoria esperado: quanto espero gastar, sem alterar meu patrimônio, sem consumir meus investimentos e sem trabalhar?

Para CERBASI,

[...] o grau de independência financeira é um indicador que, ao comparar a renda de investimentos com o total de suas despesas mensais, mostra quanto dessas despesas podem ser pagas sem depender do seu trabalho ou quão financeiramente independente você é (2009, p. 166-167).

Em outras palavras, indica a cobertura da renda com investimentos sobre as despesas mensais. Dessa forma, quanto maior o nível de gastos, maior a necessidade de renda com investimentos. Esta relação só pode ser aperfeiçoada de três formas: aumentando o patrimônio investido, aumentando a rentabilidade dos investimentos ou reduzindo o nível de gastos.

O grau de independência financeira ampliada, por sua vez, considera o gasto mensal esperado para a aposentadoria. Dessa forma, independe do padrão de despesas atuais. Estima-se, por exemplo, que R\$ 7.000,00 é a renda necessária para aposentar-se. Dessa forma, calcula-se a cobertura do rendimento com aplicações sobre este gasto almejado.

Evidentemente, quanto maior o gasto mensal esperado, maior será a necessidade de acumulação de riqueza para atingir a independência financeira.

Figura 52 – Indicadores de independência

INDICADORES DE INDEPENDÊNCIA	
Grau de Independência Financeira	Atingimento
X0	2,08%
X1	1,88%
Grau de Independência Financeira Ampliada	Atingimento
X0	0,95%
X1	0,95%
Gasto Mensal Esperado R\$	7.000,00

Fonte: autoria própria

Os indicadores de independência necessitam de apenas informações básicas apresentadas na Figura 48:

- Gasto total (médio) em X1 = R\$ 3.554,48
- Gasto mensal esperado = R\$ 7.000,00
- Renda de aplicações (anual) = R\$ 800,00

Com estes dados é possibilita-se calcular o grau de independência financeira do indivíduo:

$$(1) \text{ GIF} = \text{Renda de aplicações} / (\text{Gasto total (médio) em X1} * 12 \text{ meses}) =$$

$$\text{GIF} = \text{R\$ } 800,00 / (\text{R\$ } 3.554,48 * 12) = 1,88\%$$

Com renda de aplicações equivalente a R\$ 800,00 ao ano, o grau de independência financeira é de apenas 1,88%.

Em seguida, considerando R\$ 7.000,00 como o gasto mensal esperado, determina-se a seguinte equação:

$$(2) \text{ GIFA} = \text{Renda de aplicações} / (\text{Gasto mensal esperado} * 12 \text{ meses}) =$$

$$\text{GIFA} = \text{R\$ } 800,00 / (\text{R\$ } 7.000,00 * 12) = 0,95\%$$

A consecução inferior a 1% demonstra que o caminho para alcançar a independência financeira ampliada é longo. Para que possa ser alcançado, deve-se trabalhar com foco, ao longo de anos, utilizando o planejamento financeiro e os juros compostos como aliados na busca do objetivo final.

5.4.4.2.4 Indicadores de Investimento

Também importantes são os indicadores de investimento. Deve-se, inicialmente, separar as aplicações, as contribuições obrigatórias e o imobilizado, de modo que tenhamos a fotografia correta da distribuição dos recursos.

A definição de metas de atingimento em cada linha de investimento é necessária, de modo que o controle dos aportes seja efetivado com maior clareza e orientação adequada. Uma boa distribuição deve considerar, sob quaisquer hipóteses, boa relação entre rentabilidade e riscos assumidos.

Sugere-se a alocação de 20% a 30% do patrimônio em ativos de risco – tais como ações, debêntures, moeda estrangeira e alguns fundos de investimento. O restante deve ser complementado com ativos de renda fixa, de modo a reduzir o risco e limitar o nível de oscilações de rentabilidade.

Deve-se considerar, também, o capital imobilizado em contribuições obrigatórias (FGTS e INSS) e em patrimônio (automóvel, imóveis, etc.) – de forma que seu total não seja muito superior às aplicações financeiras. Embora seja importante construir patrimônio físico, deve-se evitar a imobilização em grande escala, sob o risco de perda de liquidez nos ativos.

Figura 53 – Indicadores de investimento

INDICADORES DE INVESTIMENTO				
	Saldo	% Grupo	% Patrimônio	Ação
Aplicações	R\$ 16.163,41	39,81%	39,81%	
<i>Ações</i>	R\$ -	0,00%	0,00%	-
<i>Caderneta de poupança</i>	R\$ 2.863,41	17,72%	7,05%	-
<i>Certificado de depósito bancário (CDB)</i>	R\$ 5.900,00	36,50%	14,53%	-
<i>Debêntures</i>	R\$ -	0,00%	0,00%	-
<i>Fundos de investimento</i>	R\$ 5.300,00	32,79%	13,05%	-
<i>Letras de crédito imobiliário (LCI)</i>	R\$ -	0,00%	0,00%	-
<i>Moeda estrangeira</i>	R\$ -	0,00%	0,00%	-
<i>Títulos públicos</i>	R\$ -	0,00%	0,00%	-
<i>Previdência privada</i>	R\$ 2.100,00	12,99%	5,17%	-
<i>Outros</i>	R\$ -	0,00%	0,00%	-
Contribuições obrigatórias	R\$ 12.642,65	31,13%	31,13%	
<i>FGTS</i>	R\$ 5.454,80	43,15%	13,43%	-
<i>INSS</i>	R\$ 7.187,85	56,85%	17,70%	-
Imobilização do patrimônio	R\$ 11.800,00	29,06%	29,06%	
<i>Automóvel</i>	R\$ 11.800,00	100,00%	29,06%	-
<i>Imóveis</i>	R\$ -	0,00%	0,00%	-
Total	R\$ 40.606,06	100,00%	100,00%	

Fonte: autoria própria

A Figura 53 apresenta as aplicações financeiras, bem como as contribuições obrigatórias e o imobilizado. As aplicações são sinalizadas em vermelho, laranja e verde – considerando-se níveis de risco alto, moderado e baixo, respectivamente.

Além disso, separa-se a análise percentual em “% Grupo” e “% Patrimônio”. Essa distinção é feita para identificar, primeiramente, quanto cada ativo representa dentro de seu grupo (fundos de investimento representam 32,79% das aplicações financeiras, por exemplo); e, em segundo momento, para identificar sua

representatividade sobre o patrimônio total (fundos de investimento representam 13,05% do patrimônio).

Dessa forma permite-se que quaisquer excessos de concentração, sobretudo em ativos de alto risco e em imobilizado, sejam identificados e redistribuídos – caso julgue-se necessário.

A Figura 54 apresenta quadro-resumo de análise de risco de ativos. Trata-se de ferramenta utilizada na identificação de distorções de planejamento. O exemplo indicado, por exemplo, apresenta percentual em aplicações de risco acima dos 30% sugeridos. Dessa forma, sugere-se que transfira parte de seus recursos financeiros para ativos de risco moderado. A transferência do excedente para plano de previdência privada seria uma boa alternativa.

Figura 54 – Informações complementares sobre investimentos

ANÁLISE DE RISCO DE ATIVOS	INVESTIMENTO MENSAL	INVESTIMENTO SOBRE RECEITAS
Alto 32,79%	X0 R\$ 1.312,50	X0 35,11%
Médio 12,99%	X1 R\$ 1.517,68	X1 36,54%
Baixo 54,22%	MÉDIA R\$ 1.415,09	MÉDIA 35,83%

Fonte: autoria própria

Além disso, mapeia-se o investimento mensal do ano anterior e do ano corrente, bem como sua média. O cálculo baseia-se em aplicações, contribuições obrigatórias e imobilizado.

No ano X0, por falta de histórico, considerou-se o ativo não circulante em Balanço Patrimonial dividido por dois. A justificativa para tal divisão é que o total destes ativos foi construído nos dois últimos anos. Dessa forma, têm-se o seguinte cálculo:

$$(1) \text{ Investimento Mensal X0} = (\text{Ativo não-circulante total} / n^{\circ} \text{ anos}) / 12 \text{ meses} =$$

$$\text{Investimento Mensal X0} = (\text{R\$ } 31.500,00 / 2) / 12 = \text{R\$ } 1.312,50$$

Para cálculo de investimento mensal do ano corrente, divide-se o total investido no período pelo número de meses correspondente:

$$(2) \text{ Investimento Mensal X1} = \text{Total investido} / n^{\circ} \text{ meses} =$$

$$\text{Investimento Mensal X1} = \text{R\$ } 9.106,06 / 6 = \text{R\$ } 1.517,68$$

Salienta-se que, tendo o histórico adequado do ano anterior, o cálculo deve ser feito da mesma forma que a equação número 2, dividindo-se o total investido por 12 meses (visto que o ano já encerrou).

Análise indica que, no exemplo, houve aumento do nível de investimentos mensais em relação ao ano anterior.

Por fim, sugere-se a apreciação de índice percentual de investimento sobre receitas, dividindo-se o investimento mensal pela receita líquida mensal do ano correspondente.

O ano X1 apresenta índice de 36,54% - visto que o investimento mensal é de R\$ 1.517,68 e a receita líquida mensal (vide Figura 48) é de R\$ 4.153,14.

Após abordagem a respeito de indicadores de longo prazo, contempla-se análise de consecução – que auxilia na leitura da situação orçamentária corrente.

5.4.5 Análise de consecução

Análise importante para o controle de receitas e de despesas dá-se a partir da comparação do orçado *versus* realizado. Trata-se do índice de consecução, que permite a visualização do status de cada conta até o mês corrente e sua projeção em relação ao orçado anual.

A Figura 55 exemplifica o nível de detalhes disponível neste instrumento de controle, aplicado às despesas pessoais e à formação.

Figura 55 – Análise de consecução geral

DESPESAS PESSOAIS	Orçado X1	Orçado Até Junho	Realizado X1	Saldo X1	Consecução X1	Saldo Até Junho	Consecução Até Junho
Celular	R\$720,00	R\$ 360,00	R\$390,00	● R\$330,00	54%	● -R\$30,00	108%
Eletrônicos	R\$600,00	R\$ 300,00	R\$749,90	● -R\$149,90	125%	● -R\$449,90	250%
Outros	R\$600,00	R\$ 300,00	R\$256,90	● R\$343,10	43%	● R\$43,10	86%
Presentes	R\$1.200,00	R\$ 600,00	R\$609,90	● R\$590,10	51%	● -R\$9,90	102%
Vestuário	R\$1.200,00	R\$ 600,00	R\$909,50	● R\$290,50	76%	● -R\$309,50	152%
Total	R\$4.320,00	R\$ 2.160,00	R\$2.916,20	● R\$1.403,80	68%	● -R\$756,20	135%

FORMAÇÃO	Orçado X1	Orçado Até Junho	Realizado X1	Saldo X1	Consecução X1	Saldo Até Junho	Consecução Até Junho
Cursos / Eventos / Palestras	R\$360,00	R\$ 180,00	R\$150,00	● R\$210,00	42%	● R\$30,00	83%
Faculdade	R\$0,00	R\$ 0,00	R\$0,00	● R\$0,00	#DIV/0!	● R\$0,00	#DIV/0!
Idiomas	R\$1.800,00	R\$ 900,00	R\$899,40	● R\$900,60	50%	● R\$0,60	100%
Livros	R\$360,00	R\$ 180,00	R\$184,80	● R\$175,20	51%	● -R\$4,80	103%
Outros	R\$120,00	R\$ 60,00	R\$24,50	● R\$95,50	20%	● R\$35,50	41%
Total	R\$2.640,00	R\$ 1.320,00	R\$1.258,70	● R\$1.381,30	48%	● R\$61,30	95%

Fonte: autoria própria

Verifica-se, desta forma, que os gastos em eletrônicos até junho já ultrapassam o orçado para o ano. Além disso, gasta-se 35% acima do previsto para o grupo despesas pessoais no primeiro semestre (consecução até junho = 135%). Neste caso devem-se criar meios para reduzir os gastos no segundo semestre, de forma que sejam enquadrados dentro da meta orçada.

Os gastos com formação, por outro lado, apresentam consecução até junho de 95%. Isto significa que se gastou 5% abaixo do projetado acumulado até este mês. O saldo deste grupo (embora insuficiente) auxilia na compensação dos gastos excessivos em despesas pessoais, por exemplo.

É importante observar que a análise apresentada permite a visualização de todos os itens cuja consecução está abaixo ou acima do projetado até dado momento. Segue-se consideração a respeito dos métodos de análise:

- As colunas “Orçado X1” e “Orçado Até Junho” permitem projeção simples até o mês referido: se o orçamento anual é de R\$ 720,00 (orçamento de gastos com celular), o orçamento correspondente até junho é de R\$ 360,00. $[(\text{Orçado} / 12 \text{ meses}) * n^{\circ} \text{mês} = (\text{R}\$720,00 / 12) * 6 = \text{R}\$ 360,00]$
- A coluna “Realizado X1” traz os gastos até o momento e permite o cálculo de saldo anual, subtraindo-se do “Orçado X1”;
- A coluna “Consecução X1” apresenta índice percentual após divisão do “Realizado X1” pelo “Orçado X1”;
- A coluna “Saldo até Junho” é calculada a partir da subtração do “Realizado X1” do “Orçado até Junho”;
- A coluna “Consecução até Junho” é calculada após divisão do “Realizado X1” pelo “Orçado até Junho”.

Da mesma forma que se permite analisar a consecução dos grupos e linhas de despesas, pode-se analisar os totalizadores de receitas, de despesas e de saldo, conforme ilustra a Figura 56.

Observa-se que há defasagem em receitas líquidas de R\$ 28.281,18 até o final do período. Em relação aos gastos, há sobra de R\$ 16.766,72.

Percebe-se que, tendo recebido menos (94%) e gastado mais (112%) do que orçado até junho, há considerável redução na consecução de saldo – que totaliza apenas 48% do projetado para o período.

Figura 56 – Análise de consecução totalizadores

RECEITAS LÍQUIDAS	Orçado X1	Orçado Até Junho	Realizado X1	Saldo X1	Consecução X1	Saldo Até Junho	Consecução Até Junho
Salário e Gratificações	R\$45.500,00	R\$ 22.750,00	R\$21.380,63	-R\$24.119,38	47%	-R\$1.369,38	94%
Santander - V.A.	R\$6.500,00	R\$ 3.250,00	R\$2.939,40	-R\$3.560,60	45%	-R\$310,60	90%
Santander - V.R.	R\$1.200,00	R\$ 600,00	R\$598,80	-R\$601,20	50%	-R\$1,20	100%
Outras Receitas	R\$0,00	R\$ 0,00	R\$0,00	R\$0,00	#DIV/0!	R\$0,00	#DIV/0!
Total	R\$53.200,00	R\$ 26.600,00	R\$24.918,83	-R\$28.281,18	47%	-R\$1.681,18	94%

GASTOS TOTAIS	Orçado X1	Orçado Até Junho	Realizado X1	Saldo X1	Consecução X1	Saldo Até Junho	Consecução Até Junho
Alimentação	R\$7.920,00	R\$ 3.960,00	R\$4.281,64	R\$3.638,36	54%	-R\$321,64	108%
Despesas Pessoais	R\$4.320,00	R\$ 2.160,00	R\$2.916,20	R\$1.403,80	68%	-R\$756,20	135%
Formação	R\$2.640,00	R\$ 1.320,00	R\$1.258,70	R\$1.381,30	48%	R\$61,30	95%
Lazer	R\$5.640,00	R\$ 2.820,00	R\$3.377,45	R\$2.262,55	60%	-R\$557,45	120%
Saúde e Bem-Estar	R\$2.520,00	R\$ 1.260,00	R\$1.253,00	R\$1.267,00	50%	R\$7,00	99%
Transporte - Automóvel	R\$6.900,00	R\$ 3.450,00	R\$3.808,50	R\$3.091,50	55%	-R\$358,50	110%
Transporte - Outros	R\$480,00	R\$ 240,00	R\$263,30	R\$216,70	55%	-R\$23,30	110%
Amortizações	R\$3.600,00	R\$ 1.800,00	R\$1.800,00	R\$1.800,00	50%	R\$0,00	100%
Despesas Bancárias	R\$246,00	R\$ 123,00	R\$122,40	R\$123,60	50%	R\$0,60	100%
Impostos	R\$3.827,60	R\$ 1.913,80	R\$2.245,69	R\$1.581,91	59%	-R\$331,89	117%
Total	R\$38.093,60	R\$ 19.046,80	R\$21.326,88	R\$16.766,72	56%	-R\$2.280,08	112%

SALDO	Orçado X1	Orçado Até Junho	Realizado X1	Saldo X1	Consecução X1	Saldo Até Junho	Consecução Até Junho
Receitas	R\$53.200,00	R\$ 26.600,00	R\$24.918,83	-R\$28.281,18	47%	-R\$1.681,18	94%
Gastos	R\$38.093,60	R\$ 19.046,80	R\$21.326,88	R\$16.766,72	56%	-R\$2.280,08	112%
Total	R\$15.106,40	R\$7.553,20	R\$3.591,94	-R\$11.514,46	24%	-R\$3.961,26	48%

Fonte: autoria própria

Pondera-se que as análises são lineares, não dotadas da mensuração do fator sazonalidade. Desta forma, o efeito redutor do saldo certamente será minimizado com o recebimento de 13º salário, contabilizado no segundo semestre (dezembro).

Sugere-se a proposição de planos de ação para o controle de gastos, de forma que a meta de saldo anual possa ser alcançada sem sobressaltos.

5.4.6 Análise de running

A análise de *running* é complementar à análise de consecução apresentada no tópico anterior. Trata-se de projeção para o final do período mantendo-se o nível de receitas e de despesas médio até o mês de referência.

Conforme ilustrado ao longo do modelo proposto, o exemplo considera R\$ 24.918,83 o total de receitas líquidas até junho. Dessa forma, ao diminuir este número do total orçado para o ano (R\$ 53.200,00), obtém-se o *gap*¹⁵ de orçamento (R\$ 28.281,18). Em outras palavras, significa a quantia que falta para atingir a meta prevista para o ano. O Gráfico 14 ilustra tal conceito.

Ao projetar-se a receita líquida de junho para o final do período (divide-se por 6 meses, por referir-se a junho, e multiplica-se por 12 meses), obtém-se o *running* projetado de R\$ 49.837,65.

Da mesma forma, projeta-se o *running* de cada grupo de despesas, conforme ilustra Figura 57.

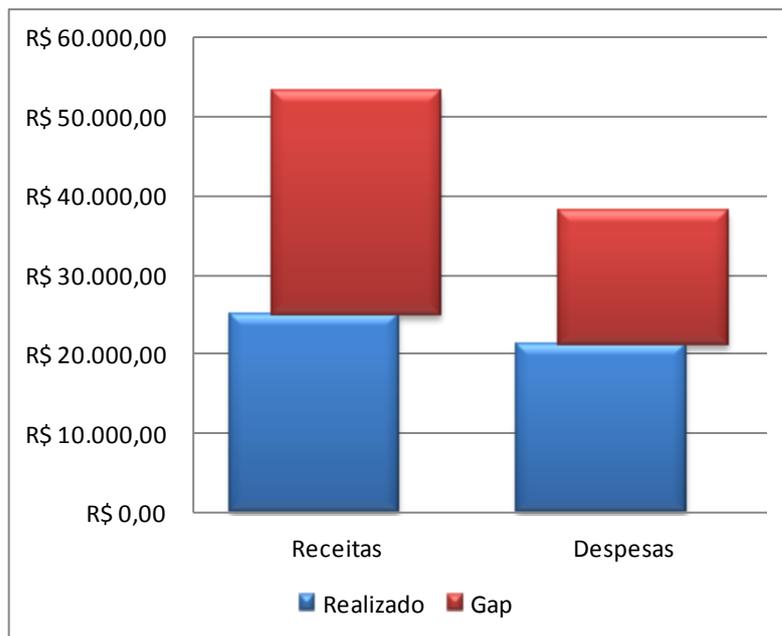
Importante observar que os gastos com habitação não possuem projeção, visto que são iguais à zero.

Figura 57 – Análise de *running*

	jan-X1	fev-X1	TOTAL	Orçado	Gap	Running	Consecução
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 4.220,95	R\$ 4.203,45	R\$ 24.918,83	R\$ 53.200,00	R\$ 28.281,18	R\$ 49.837,65	94%
			100%				
DESPESAS TOTAIS	R\$ 3.757,85	R\$ 4.264,57	R\$ 21.326,88	R\$ 38.093,60	R\$ 16.766,72	R\$ 42.653,76	112%
			113%				
ALIMENTAÇÃO	R\$ 673,80	R\$ 612,95	R\$ 4.281,64	R\$ 7.920,00	R\$ 3.638,36	R\$ 8.563,28	108%
			91%				
DESPESAS PESSOAIS	R\$ 457,20	R\$ 593,90	R\$ 2.916,20	R\$ 4.320,00	R\$ 1.403,80	R\$ 5.832,40	135%
			130%				
FORMAÇÃO	R\$ 227,30	R\$ 149,90	R\$ 1.258,70	R\$ 2.640,00	R\$ 1.381,30	R\$ 2.517,40	95%
			66%				
HABITAÇÃO	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 0,00	0%
			#DIV/0!				
LAZER	R\$ 220,90	R\$ 1.553,00	R\$ 3.377,45	R\$ 5.640,00	R\$ 2.262,55	R\$ 6.754,90	120%
			703%				

Fonte: autoria própria

Tal instrumento é utilizado para visualizar, de forma rápida, a situação atual de cada componente (receitas ou despesas) do orçamento. Por oferecer menos detalhes em relação à análise de consecução demonstrada nas Figuras 55 e 56, qualifica-se como ferramenta para consultas generalistas. Casos específicos devem ser passíveis de avaliação através do método anterior (análise de consecução).

Gráfico 14 – Gap de receitas e de despesas

Fonte: autoria própria

Com esta análise encerra-se o modelo de gerenciamento financeiro pessoal proposto. Sua aplicação, de acordo com as avaliações feitas ao longo trabalho, possibilita a organização das finanças pessoais e a otimização na alocação dos recursos – seja para o objetivo de consumo ou para o objetivo de investimento.

Para sua correta aplicação, entretanto, deve-se considerar a adoção de algumas premissas, conforme texto subsequente.

6 PREMISSAS PARA APLICAÇÃO DO MODELO PROPOSTO

A legitimidade do modelo proposto é avaliada de acordo com os resultados produzidos após sua aplicação. Seu aproveitamento será eficiente, entretanto, se condicionado às seguintes premissas:

- a) Deve-se apurar o Balanço Patrimonial e o Demonstrativo do Resultado do Exercício, ao menos, trimestralmente. Dessa forma a evolução do patrimônio e do resultado pode ser monitorada regularmente. Períodos de controle semestral ou anual, por exemplo, retardam a identificação de problemas;
- b) Os índices estruturais, de liquidez e de rentabilidade devem ser monitorados sempre que houver atualização de Balanço Patrimonial e de Demonstrativo do Resultado do Exercício. Sua verificação é auxiliar no que tange à identificação de desconformidades;
- c) O orçado deve ser planejado da forma mais coerente possível em relação ao patamar de receitas e de despesas esperado. Deve ser revisto anualmente, no entanto permite-se a realização de ajustes pontuais ao longo do ano;
- d) O realizado deve ser trabalhado à exaustão. Todas as receitas e gastos devem ser monitorados e devidamente identificados na planilha. Esta tarefa manual é indispensável ao bom gerenciamento financeiro, visto que possibilita (principalmente no caso das despesas) a mensuração dos pequenos gastos cotidianos que, em longo prazo, totalizam parte importante das despesas efetuadas;
- e) Os indicadores de curto prazo devem ser verificados, ao menos, mensalmente. Sua avaliação permite rápida identificação de distorções no orçamento;
- f) Os indicadores de longo prazo, embora importantes, podem ser verificados semestralmente ou até anualmente. Sua importância deve-se à mensuração da situação financeira e patrimonial do indivíduo em longo prazo. A manutenção de histórico de anos anteriores permite avaliação importante e possibilita a definição de diretrizes para o orçamento do ano seguinte;

- g) Análise de consecução deve ser utilizada semanalmente, de modo que descasamentos de despesas possam ser identificados no momento de sua ocorrência. Dessa forma, permite-se atuar no controle de gastos de forma rápida e eficiente;
- h) Análise de *running* é ferramenta complementar. Sua utilização é acessória, indicada para consultas rápidas a respeito da projeção anual de cada grupo de análise;
- i) Após o encerramento do ano vigente, deve-se fazer análise completa do período e projetar o ano subsequente – de forma que o processo seja automatizado como um ato contínuo.

Feitas estas considerações, segue exposição a respeito das conclusões deste trabalho.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo central deste trabalho foi a elaboração de modelo para gerenciamento financeiro pessoal, tendo como principais motivações a produção de conhecimento na área e a aplicabilidade a diferentes tipos de público.

Embora seja direcionado às pessoas com dificuldades em gerir suas finanças, pode ser utilizado pelos que almejam mapear os seus hábitos de consumo, pelos que pretendem criar bases para investimento e para aumento de patrimônio, entre outros.

Identificou-se oportunidade a partir da forte expansão do mercado consumidor brasileiro, motivado principalmente pela ascensão das classes sociais de menor renda – uma vez que, na maior parte dos casos, não é acompanhada de qualificação em educação financeira.

Soma-se a isso a falta de contato da população com Finanças. Para aproximadamente 50% dos estudantes de Administração da UFRGS, o ambiente acadêmico é o único local de contato com a área. Este dado permite inferir que pessoas de outras áreas de atuação, sem ligação ao âmbito econômico-administrativo, tendem a ter relação ainda menor com o tema.

Ao avaliar a percepção dos alunos a respeito de aquisição de modelo para gerenciamento financeiro pessoal e de contratação de cursos e treinamentos especializados no assunto, verificou-se boa aceitação. Tais produtos devem ser direcionados, sobretudo, para indivíduos que buscam orientação inicial a respeito. A baixa qualidade de ferramentas disponibilizadas na internet, por sua vez, permite que o objeto deste trabalho tenha diferenciais perceptíveis em relação aos demais.

Após identificar-se que a internet é o principal meio para aquisição de conhecimento em Finanças Pessoais, define-se como canal majoritário para a divulgação dos resultados deste trabalho – qualificando-se como facilitador na distribuição da ferramenta de gestão financeira, que será disponibilizada gratuitamente, na versão para teste; e comercialmente, na versão completa.

8 ANEXOS

ANEXO 1 – CALCULADORA DE AMOSTRAGEM

Fonte: <http://www.vsai.pt/amostragem.php>

Calculadora de Amostragem		
<p>Que margem de erro pode aceitar? (5% é uma escolha comum)</p>	<input type="text" value="5"/> %	<p>A margem de erro é o valor de erro que pode tolerar. Se 90% das respostas for "sim", enquanto 10% responder "não", será possível tolerar uma maior margem de erro do que quando a separação dos inquiridos for 50-50 ou 45-55. Menor margem de erro necessita de uma amostragem maior.</p>
<p>Que nível de confiança necessita? Escolhas comuns são 90%, 95%, or 99%</p>	<input type="text" value="94"/> %	<p>O nível de confiança é o nível de incerteza que pode tolerar. Suponha que tem 20 "sim-não" perguntas no seu inquérito. com um nível de confiança de 95%, deverá esperar que, para uma das perguntas (1 em 20), a percentagem de de pessoas que respondem "sim" será maior que a margem de erro que se distancie da verdadeira resposta. A verdadeira resposta seria a percentagem que obteria se entrevistasse exaustivamente todas as pessoas. Maior nível de confiança requer um maior valor de amostragem.</p>
<p>Qual o tamanho da população ? Se não souber, use 20000</p>	<input type="text" value="800"/>	<p>Quantas pessoas existem para basear a amostragem? Note que a amostragem não varia muito para populações superiores a 20,000.</p>
<p>Qual será a distribuição da resposta? A escolha mais comum será 50%</p>	<input type="text" value="50"/> %	<p>Para cada questão, que resultados espera obter? Se a amostragem for tendencial para um limite, a população provavelmente também o estará. Se não souber, use 50%.Este valor retornará o maior valor de amostragem.</p>
<p>A dimensão recomendada da sua amostragem é</p>	<p>246</p>	<p>Este é o tamanho mínimo recomendado para a sua amostragem.Se tirar uma amostra de uma maior quantidade de pessoas e tiver respostas de todos, será mais provável obter uma resposta correcta do que teria, caso apenas obtivesse uma pequena percentagem de respostas numa amostragem grande.</p>

ANEXO 2 – CÁLCULO RECEITA FEDERAL DE ALÍQUOTA EFETIVA

Cálculo Mensal 2012

Cálculo Anual EX 2012/AC 2011

Simulação de Alíquota Efetiva

Exercício de 2012, ano-calendário de 2011

IMPOSTO DE RENDA NA DECLARAÇÃO ANUAL - Valores em Reais

1. Rendimentos tributáveis	52.000,00
2. Deduções	
2.1 Previdência Oficial	5.720,00
2.2 Dependente (quantidade) <input type="text" value="0"/>	0,00
O valor da dedução é R\$ 1.889,64 anuais, por dependente.	
2.3 Despesa com instrução	0,00
Limitada a R\$ 2.958,23 anuais para o titular e para cada dependente ou alimentando com os quais o titular efetuou despesas com instrução.	
2.4 Despesa médica	300,00
2.5 Pensão alimentícia	0,00
2.6 Outras deduções	1.313,04
Previdência Privada, FAPI e Parcela isenta de aposentadoria, reserva remunerada, reforma e pensão para declarante com 65 anos ou mais, caso não tenha sido deduzida dos rendimentos tributáveis, Carne-Leão: Livro Caixa	
2.7 Total das deduções	7.333,04
3. Base de Cálculo (1 - 2.7)	44.666,96
4. Imposto	3.709,60
Demonstrativo da Apuração do Imposto	

	Faixa da Base de Cálculo	Alíquota	Valor do Imposto
1ª Faixa	18.799,32	Isento	0,00
2ª Faixa	9.374,88	7,5%	703,12
3ª Faixa	9.391,92	15,0%	1.408,79
4ª Faixa	7.100,84	22,5%	1.597,69
5ª Faixa	0,00	27,5%	0,00
Total	44.666,96	—	3.709,60

5. Dedução de incentivo

0,00

Estatuto da criança e do adolescente, Estatuto do Idoso, Incentivo à cultura, Incentivo ao audiovisual e Incentivo ao desporto limitados a 6% do imposto.

6. Imposto devido I (4-5)

3.709,60

7. Contribuição patronal Prev. Social emp. doméstico

0,00

Contribuição patronal à Previdência Social paga pelo empregador doméstico, limitada a R\$ 866,60 ou ao Imposto devido I (o que for menor)

8. Imposto devido III (6-7)

3.709,60

9. Alíquota efetiva - % 7,13 Percentual do imposto devido III sobre os rendimentos tributáveis.

Senhor contribuinte, apesar do seu rendimento estar na faixa de 22,50 %, sua alíquota efetiva é de 7,13 %.

ANEXO 3 – QUESTIONÁRIO PESQUISA

Pesquisa TCC - Lucas Busetti

Este instrumento de pesquisa faz parte do trabalho de conclusão de curso do acadêmico Lucas Busetti (Administração/UFRGS). Favor atentar, por gentileza, ao preenchimento de todos os campos obrigatórios (*).

*Obrigatório

INFORMAÇÕES PESSOAIS

Sexo *

- Feminino
 Masculino

Idade *

- Até 20 anos
 De 20 a 25 anos
 De 26 a 30 anos
 Acima de 30 anos

Curso *

- Administração
 Ciências Atuariais
 Ciências Contábeis
 Ciências Econômicas
 Outro:

Semestre de início no curso *

(Ex.: 2007/1, 2007/2, 2008/1, etc.)

Dentre as áreas de interesse listadas, escolha as de maior interesse: *

(Mínimo 1 e Máximo 3 escolhas)

- Administração geral e Organizações
 Administração Pública
 Economia geral
 Contabilidade geral
 Finanças
 Logística
 Marketing
 Produção e Sistemas
 Recursos Humanos
 Tecnologia da Informação

Possui algum vínculo empregatício? *

- Não
 Bolsista de iniciação científica
 Cooperado(a)
 Empresário(a) individual / autônomo(a)
 Estagiário(a)
 Funcionário(a) de organização privada
 Funcionário(a) do poder público
 Voluntário(a)
 Outro:

Área de atuação profissional *

- Indústria
 Comércio
 Serviços
 Mercado financeiro
 Outro:

Renda mensal (individual) *

- Até R\$ 800,00
 De R\$ 800,01 a R\$ 1.600,00
 De R\$ 1.600,01 a R\$ 2.400,00
 De R\$ 2.400,01 a R\$ 3.200,00
 Acima de R\$ 3.200,00

FINANÇAS

Qual a sua relação com Finanças? *

- Apenas acadêmica
 Apenas no trabalho
 Acadêmica e no trabalho
 Nenhuma
 Outro:

Quantas disciplinas de Finanças você já cursou? *

- Nenhuma
 1 ou 2
 3 ou 4
 Mais de 4

Qual o seu grau de interesse em relação as áreas de listadas abaixo? *

1 - Nenhum interesse / 5 - Total interesse

	1 - Nenhum	2 - Pouco	3 - Razoável	4 - Muito	5 - Total
Controladoria	<input type="radio"/>				
Educação financeira	<input type="radio"/>				
Finanças pessoais	<input type="radio"/>				
Instrumentos de crédito e financiamento	<input type="radio"/>				
Investimentos em renda fixa	<input type="radio"/>				
Investimentos em renda variável	<input type="radio"/>				
Mercado de capitais	<input type="radio"/>				
Planejamento financeiro	<input type="radio"/>				
Produtos financeiros	<input type="radio"/>				

Qual a sua satisfação em relação ao seu nível de conhecimento a respeito de finanças pessoais? *

1 2 3 4 5

Muito insatisfatório Muito satisfatório

Qual a contribuição dos seguintes itens para seu conhecimento em finanças pessoais? *

1 - Nenhuma contribuição / 5 - Total contribuição

	1 - Nenhuma	2 - Pouca	3 - Razoável	4 - Muita	5 - Total
Artigos e publicações acadêmicas	<input type="radio"/>				
Atividade profissional	<input type="radio"/>				
Círculo social	<input type="radio"/>				
Curso(s) especializado(s)	<input type="radio"/>				
Curso superior	<input type="radio"/>				
Ensino básico, fundamental e médio	<input type="radio"/>				
Internet	<input type="radio"/>				
Jornais e revistas especializadas	<input type="radio"/>				
Livros	<input type="radio"/>				

POUPANÇA E INVESTIMENTOS

Com que frequência você poupa alguma parte de sua receita? *

1 - Nunca / 5 - Sempre

	1	2	3	4	5
Nunca	<input type="radio"/>				
Sempre					

Tenho um plano de investimentos? *

- Não
 Sim, mas não tenho o costume de controlá-lo
 Sim, e costumo controlá-lo periodicamente

Qual o seu NÍVEL DE CONHECIMENTO / FAMILIARIDADE em relação aos produtos listados abaixo? *

1 - Muito pequena / 5 - Muito alta

	1 - Muito pequena	2 - Pequena	3 - Razoável	4 - Alta	5 - Muito alta
Ações	<input type="radio"/>				
Caderneta de poupança	<input type="radio"/>				
Certificado de depósito bancário (CDB)	<input type="radio"/>				
Debêntures	<input type="radio"/>				
Fundos de investimento	<input type="radio"/>				
Letras de crédito imobiliário (LCI)	<input type="radio"/>				
Moeda estrangeira	<input type="radio"/>				
Títulos públicos	<input type="radio"/>				
Previdência privada	<input type="radio"/>				

Qual o seu INTERESSE DE INVESTIMENTO nos produtos listados abaixo? *

1 - Muito baixo / 5 - Muito alto

	1 - Muito baixo	2 - Baixo	3 - Moderado	4 - Alto	5 - Muito alto
Ações	<input type="radio"/>				
Caderneta de poupança	<input type="radio"/>				
Certificado de depósito bancário (CDB)	<input type="radio"/>				
Debêntures	<input type="radio"/>				
Fundos de investimento	<input type="radio"/>				
Letras de crédito imobiliário (LCI)	<input type="radio"/>				
Moeda estrangeira	<input type="radio"/>				
Títulos públicos	<input type="radio"/>				
Previdência privada	<input type="radio"/>				

Qual a sua PERCEPÇÃO DE RETORNO em relação aos produtos listados abaixo? *

1 - Muito baixo / 5 - Muito alto

	1 - Muito baixo	2 - Baixo	3 - Moderado	4 - Alto	5 - Muito alto
Ações	<input type="radio"/>				
Caderneta de poupança	<input type="radio"/>				
Certificado de depósito bancário (CDB)	<input type="radio"/>				
Debêntures	<input type="radio"/>				
Fundos de investimento	<input type="radio"/>				
Letras de crédito imobiliário (LCI)	<input type="radio"/>				
Moeda estrangeira	<input type="radio"/>				
Títulos públicos	<input type="radio"/>				
Previdência privada	<input type="radio"/>				

GERENCIAMENTO FINANCEIRO PESSOAL

Planejo meu orçamento pessoal? *

- Sim
 Não

Qual a periodicidade deste planejamento?

(Apenas para quem marcou SIM na questão anterior)

Controlo meu orçamento pessoal? *

- Sim
 Não

Qual a periodicidade deste controle?

(Apenas para quem marcou SIM na questão anterior)

Tenho mapeadas todas as minhas receitas? *

- Não controlo minhas receitas
 Controlo apenas as receitas consideráveis
 Controlo todas as receitas, independentemente do seu valor

Tenho mapeados todos os meus gastos? *

- Não controlo meus gastos
 Controlo apenas os gastos consideráveis
 Controlo todos os gastos, independentemente do seu valor

Quais as ferramentas que utilizo para planejamento e controle de meu orçamento pessoal? *

- Nenhuma
 Controle manual
 Planilhas de cálculo (Excel, por ex.)
 Software de finanças pessoais
 Outro:

Quais os principais instrumentos que utilizo para controle financeiro?

(Apenas para os que possuem controles financeiros)

- Controle de orçado versus realizado
 Fluxo de caixa
 Gráficos
 Extrato bancário
 Balanço patrimonial
 Demonstrativo de resultado do exercício (DRE)
 Índices
 Outro:

CONSUMO, CRÉDITO E ENDIVIDAMENTO

Dentre os grupos de gastos listados, classifique-os quanto a importância no seu orçamento: *

	1 - Pouco considerável	2 - Considerável	3 - Muito considerável
Alimentação	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Amortização de empréstimos / financiamentos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Despesas bancárias	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Despesas pessoais	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Formação (educação)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Habitação	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Impostos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lazer	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Saúde e bem-estar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Transporte - Automóvel	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Transporte - Outros	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Com que frequência necessito recorrer ao parcelamento de fatura de cartão de crédito: *

- Nunca
- Raramente
- Às vezes
- Frequentemente
- Sempre

Com que frequência necessito recorrer a utilização de cheque especial: *

- Nunca
- Raramente
- Às vezes
- Frequentemente
- Sempre

Com que frequência necessito resgatar antecipadamente aplicações financeiras para cobrir despesas inesperadas? *

- Nunca
- Raramente
- Às vezes
- Frequentemente
- Sempre

INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES

Classifique as afirmações a seguir de acordo com a sua concordância: *

	1 - Discordo plenamente	2 - Discordo parcialmente	3 - Não discordo, nem concordo	4 - Concordo parcialmente	5 - Concordo plenamente
Contrataria serviço profissional para organizar minhas finanças pessoais.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Estou disposto a adquirir ferramenta de planejamento financeiro pessoal.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Estou disposto a adquirir treinamento especializado a respeito de planejamento financeiro pessoal.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Estou disposto a pagar mensalidade para serviço de gerenciador financeiro pessoal.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Estou disposto a pagar valor variável a partir da evolução no meu orçamento.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Quanto estou disposto a pagar por: *

	Não estou disposto a pagar	Até R\$ 30,00	De R\$ 30,01 a R\$ 50,00	De R\$ 50,01 a R\$ 100,00	Acima de R\$ 100,00
Ferramenta de planejamento financeiro pessoal	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Treinamento especializado a respeito de planejamento financeiro pessoal	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mensalidade para serviço de gerenciamento financeiro pessoal	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Espaço para sugestões:

ANEXO 4 – CURRICULUM VITAE

1 – DADOS PESSOAIS

Nome: Lucas Buseti

CPF: 022.992.510-30

Contato: (51) 9546-4747 - lucasbusetti@hotmail.com

Data de nascimento: 17/05/1988

2 – CERTIFICAÇÕES

Certificação Profissional Ambima – Nível 20 (CPA-20): emissão em maio/2011 (válida até maio/2016)

3 – EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Banco Santander (Brasil) SA – início em janeiro/2010

Último cargo: Assistente comercial (Corporate)

Experiência iniciou-se com atividade de estágio no Segmento Empresas (janeiro/2010 a dezembro/2010), sob supervisão do Superintendente Executivo da região Sul do país. Atua como Assistente comercial do Segmento Corporate – Regional Rio Grande do Sul desde janeiro/2011, função que proporciona contato direto com clientes e com diversas áreas do banco (tais como Comercial, Crédito, Operacional e Produtos). Entre as principais atividades desenvolvidas, encontram-se: backup dos gerentes comerciais, auxílio na negociação e fechamento de operações com clientes (suporte para áreas de Vendas Especializadas), acompanhamento de operações com área operacional, cadastramento de operações de BNDES no sistema do banco, auxílio no processo de crédito (preparação de planos comerciais e capas), controladoria e atividades administrativas da área. Estas atividades proporcionam bom nível de conhecimento da carteira de clientes e excelente relacionamento com os colegas da regional.

PS Empresa Júnior S/C – UFRGS – de junho/2008 a dezembro/2009

Último cargo: Diretor administrativo-financeiro

Atividade não-remunerada em empresa júnior de consultoria empresarial vinculada à Escola de Administração da UFRGS - sociedade civil, sem fins lucrativos, gerida integralmente por graduandos da universidade. A experiência compõe o exercício dos cargos de consultor de projetos, gerente de projetos e diretor administrativo-financeiro. Na área de projetos foram realizados dois planos de negócio e projetos de marketing, finanças e recursos humanos. Durante o período na diretoria (julho/2009 – dezembro/2009) foram exercidas atividades específicas da área de finanças e de planejamento estratégico da empresa. Este trabalho voluntário proporcionou a apresentação do case *Plano de Benefícios: Aliando o reconhecimento por meritocracia a redução de custos*, de autoria própria, em evento de empresas juniores de âmbito estadual. Por fim, participou ativamente de reengenharia estrutural na empresa, ao lado dos demais diretores e presidente.

Romagna Marketing e Pesquisa (Bento Gonçalves/RS) – de março/2007 a junho/2007

Último cargo: Auxiliar

Atividade com intuito de adquirir experiência, em Bento Gonçalves/RS. O motivo da saída da empresa foi incompatibilidade de horários, em virtude do início das aulas na UFRGS (Porto Alegre/RS). Caracterizando-se como contato inicial com o mercado de trabalho, foram exercidas atividades tais como tabulação e análise de banco de dados, revisão de relatórios, aplicação e supervisão de pesquisa e atendimento de clientes (SAC).

4 – CURSOS E ATUALIZAÇÕES PROFISSIONAIS

Capacitação complementar superior a 350 horas/aula

ANEXO 5 – HISTÓRICO ESCOLAR

HISTÓRICO ESCOLAR

Lista das atividades de ensino de graduação cursadas pelo aluno na UFRGS

Ano Semestre	Atividade de Ensino	Tur- ma	Con- ceito	Situação	Cré- ditos
2012/1	OFICINA IV: GESTÃO SOCIAL E DESENVOLVIMENTO	B	-	Matriculado	4
2011/2	OFICINA III: VISÃO SISTÊMICA DAS ORGANIZAÇÕES	B	B	Aprovado	4
2011/2	SISTEMAS DE INFORMAÇÕES GERENCIAIS	C	A	Aprovado	4
2011/2	GESTÃO DE TESOURARIA	B	B	Aprovado	4
2011/2	PROJETO DO TRABALHO DE CONCLUSÃO DO CURSO DE ADMINISTRAÇÃO	C	A	Aprovado	4
2011/2	GESTÃO SÓCIO-AMBIENTAL NAS EMPRESAS	B	B	Aprovado	4
2011/1	ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA DE LONGO PRAZO	B	C	Aprovado	4
2011/1	PLANEJAMENTO E ESTRATÉGIA DE MARKETING	U	B	Aprovado	4
2011/1	RELAÇÕES DO TRABALHO	C	B	Aprovado	4
2011/1	PESQUISA DE MARKETING	B	A	Aprovado	4
2011/1	PLANEJAMENTO FINANCEIRO E ORÇAMENTO OPERACIONAL	U	B	Aprovado	4
2010/2	ADMINISTRAÇÃO DE PROJETOS	C	A	Aprovado	4
2010/2	ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA DE CURTO PRAZO	C	A	Aprovado	4
2010/2	ADMINISTRAÇÃO DE MARKETING	B	A	Aprovado	4
2010/2	GESTÃO DE PESSOAS	B	B	Aprovado	4
2010/1	ESTRUTURA E INTERPRETAÇÃO DE BALANÇOS	C	A	Aprovado	4
2010/1	ESTATÍSTICA GERAL II	C	B	Aprovado	4
2010/1	INTRODUÇÃO AO MARKETING	B	B	Aprovado	4
2010/1	OFICINA II: ADMINISTRAÇÃO E GOVERNO DO BRASIL	B	B	Aprovado	6
2009/2	INTRODUÇÃO AO DIREITO DO TRABALHO	C	A	Aprovado	4
2009/2	ANÁLISE MACROECONÔMICA	E	B	Aprovado	4
2009/2	MATEMÁTICA FINANCEIRA - A	B	A	Aprovado	4
2009/2	PLANEJAMENTO E CONTROLE DA PRODUÇÃO	A	A	Aprovado	4

Ano Semestre	Atividade de Ensino	Turma	Conceito	Situação	Créditos
2009/2	OFICINA I: GESTÃO DOS PROCESSOS ORGANIZACIONAIS	A	B	Aprovado	6
2009/1	DIREITO ADMINISTRATIVO	A	B	Aprovado	4
2009/1	ANÁLISE MICROECONÔMICA II	C	A	Aprovado	4
2009/1	METODOLOGIA BÁSICA DE CUSTOS	A	B	Aprovado	4
2009/1	ORGANIZAÇÃO DA PRODUÇÃO	D	A	Aprovado	4
2009/1	FILOSOFIA E ÉTICA NA ADMINISTRAÇÃO	A	A	Aprovado	4
2008/2	INSTITUIÇÕES DE DIREITO PRIVADO E LEGISLAÇÃO COMERCIAL	A	A	Aprovado	4
2008/2	ANÁLISE MICROECONÔMICA I	D	C	Aprovado	4
2008/2	INTRODUÇÃO À CONTABILIDADE	E	C	Aprovado	4
2008/2	INTRODUÇÃO À CIÊNCIA POLÍTICA	C	A	Aprovado	4
2008/2	ESTATÍSTICA GERAL I	A	B	Aprovado	4
2008/1	INSTITUIÇÕES DE DIREITO PÚBLICO E LEGISLAÇÃO TRIBUTÁRIA	A	A	Aprovado	4
2008/1	ÁLGEBRA LINEAR E GEOMETRIA ANALÍTICA	A	C	Aprovado	4
2008/1	SOCIOLOGIA APLICADA À ADMINISTRAÇÃO	A	A	Aprovado	4
2008/1	PSICOLOGIA APLICADA À ADMINISTRAÇÃO	E	A	Aprovado	4
2008/1	TEORIA GERAL DA ADMINISTRAÇÃO	A	A	Aprovado	4
2007/2	TEORIA ECONÔMICA	E	A	Aprovado	4
2007/2	INTRODUÇÃO À INFORMÁTICA	L	A	Aprovado	4
2007/2	LÍNGUA PORTUGUESA I A	C	A	Aprovado	4
2007/2	CÁLCULO I-B	A	A	Aprovado	6
2007/2	INTRODUÇÃO À SOCIOLOGIA PARA ADMINISTRAÇÃO	A	A	Aprovado	4
2007/2	INTRODUÇÃO ÀS CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS	A	A	Aprovado	4

TRABALHO DE CONCLUSÃO

Atividade de Ensino: **TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

Área de Atuação: **Finanças**

Título: **Gerenciamento financeiro pessoal: modelo de planejamento e controle para**

construção patrimonial	
Período Letivo de Início: 2012/1	Período Letivo de Fim: 2012/1
Data de Início: 05/03/2012	Data de Fim: 11/07/2012
Tipo de Trabalho: Trabalho de Diplomação	Data Apresentação: 11/07/2012
Conceito: -	

ATIVIDADES LIBERADAS

Ano Semestre	Atividade de Ensino	Considera Créditos	Cré- ditos
2009/2	ESTRATÉGIAS ORGANIZACIONAIS (ADM01127)	Sim	4

GLOSSÁRIO

- 1) *Tradeoff*: expressão utilizada quando alguma tomada de decisão implica em escolhas alternativas e excludentes. Em outras palavras, exige a escolha de um objeto em detrimento de outro.
- 2) *Especulação*: ato de efetuar operações comerciais ou financeiras cujos lucros são esperados a partir da variação dos preços.
- 3) *Alavancagem*: a relação entre o capital próprio e as dívidas. Trata-se da aquisição de ativos com recursos de terceiros.
- 4) *Benchmark*: referência.
- 5) *Liquidez*: capacidade de conversão de um investimento em dinheiro, sem afetar seu preço.
- 6) *Condição sine qua non*: refere-se a algo condicionante, essencial, obrigatório.
- 7) *Tabulação*: padronização e codificação das respostas de uma pesquisa. Trata-se da maneira ordenada de dispor os resultados numéricos para que a leitura e a análise sejam facilitadas.
- 8) *Brainstorm*: método utilizado para reunião de pensamentos focados para determinado objetivo. Pode ser traduzido literalmente como “tempestade de ideias”.
- 9) *Expertise*: Perícia, avaliação ou comprovação realizada por um especialista em determinado assunto.
- 10) *Correlação* – relação mútua entre dois termos. O coeficiente de correlação varia no intervalo de -1 a +1, sendo -1 a correlação negativa perfeita (quando uma variável aumenta, a outra diminui); e +1 a correlação positiva perfeita (quando uma variável aumenta, a outra apresenta o mesmo comportamento).

- 11) Regime de caixa: regime contábil que apropria as receitas e despesas no período de seu recebimento ou pagamento, não considerando o momento de sua realização.
- 12) *Input*: conjunto de informações que chegam a um sistema para serem transformadas em informações de saída.
- 13) Juro composto (efeito): crescimento exponencial, pelo efeito de juros sobre juros. Oferece maior rentabilidade em relação aos juros simples, pois acumula principal mais juros a cada período.
- 14) *Running*: resultado projetado para o final do período.
- 15) *Gap*: orçado menos realizado. Significa a variação (positiva ou negativa) em relação a meta planejada para o final do período.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BITENCOURT, Cleusa. **Finanças pessoais versus finanças empresariais**, Brasil, 2004. 85 f. Dissertações (Mestrado em Economia) – Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2004.

BM&F BOVESPA. **Planilha de orçamento pessoal**. Disponível em: <<http://www.bmfbovespa.com.br/pt-br/educacional/iniciantes/mercado-de-aco-es/planilha-de-orcamento-pessoal/planilha-de-orcamento-pessoal.aspx?idioma=pt-br>> Acesso em: 16 jun. 2012.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **FGTS**. Disponível em: <<http://www.caixa.gov.br/Voce/fgts/index.asp>> Acesso em: 17 jun. 2012.

CARDOSO, Ricardo L, MÁRIO, Poueri do C., AQUINO, André C. B. **Contabilidade Gerencial: mensuração, monitoramento e incentivos**. São Paulo: Editora Atlas, 2007.

CERBASI, Gustavo. **Como organizar sua vida financeira: inteligência financeira pessoal na prática**. Rio de Janeiro: Elsevier Editora, 2009.

ÉPOCA ONLINE, 05/12/2009. **Os 100 brasileiros mais influentes de 2009**. Disponível em: <<http://revistaepoca.globo.com/Revista/Epoca/1,,EMI108920-17445,00.html>> Acesso em: 16 jun. 2012.

ESTADÃO ONLINE, 03/05/2011. **Estudo indica que desigualdade atingiu menor nível já visto do Brasil**. Disponível em: <<http://www.estadao.com.br/noticias/nacional,estudo-indica-que-desigualdade-atingiu-menor-nivel-ja-visto-do-brasil,714373,0.htm>> Acesso em: 01 abr. 2012.

EXAME ONLINE, 03/03/2011. **PIB per capita ultrapassou R\$ 19 mil em 2010.**
Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/economia/brasil/noticias/pib-per-capita-ultrapassou-r-19-mil-em-2010>> Acesso em: 24 set. 2011.

FREZATTI, Fábio. **Orçamento empresarial: planejamento e controle gerencial.**
São Paulo: Editora Atlas, 3ª, 2006.

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

MAIS DINHEIRO, 16/06/2012. **Orçamento familiar mensal.** Disponível em:
<<http://www.maisdinheiro.com.br/simuladores/>> Acesso em: 16 jun. 2012.

MALMANN, Fernando. **Finanças pessoais – quanto, aonde e como investir,**
Brasil, 2008. 57 f. Trabalho de Conclusão de Especialização (Especialização em
Finanças Empresariais) – Programa de Pós-Graduação em Administração,
Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2008.

MANKIWI, N. Gregory. **Introdução à Economia.** São Paulo: Ed. Thomson, 2005.

MARION, José C. **Contabilidade Básica.** São Paulo: Ed. Atlas, 2006.

MATARAZZO, Dante. **Análise Financeira de Balanços: Abordagem Básica e Gerencial.** São Paulo: Ed. Atlas, 2003.

MINISTÉRIO DA PREVIDÊNCIA SOCIAL. **Tabela de contribuição mensal.**
Disponível em: <<http://www.mps.gov.br/conteudoDinamico.php?id=313>> Acesso em:
17 jun. 2012.

PENN, Mark. **Microtendências.** Rio de Janeiro: Ed. Best Seller, 2008.

RECEITA FEDERAL. **Simulação de Alíquota Efetiva**. Disponível em:
<<http://www.receita.fazenda.gov.br/aplicacoes/atrjo/simulador/simulador.asp?tipoSimulador=A>> Acesso em: 16 jun. 2012.

SAITO, André. **Uma contribuição ao desenvolvimento da educação em finanças pessoais no Brasil**, Brasil, 2007. 152 f. Dissertações (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

SAVOIA, José; SAITO, André; SANTANA, Flávia. Paradigmas da educação financeira no Brasil. **RAP**, Rio de Janeiro, n.41, p.1121-41, nov./dez. 2007.

SERASA EXPERIAN. **Indicador Serasa Experian de Demanda do Consumidor por Crédito**. Disponível em:
<http://www.serasaexperian.com.br/release/indicadores/demanda_pf_credito.htm>
Acesso em: 22 set. 2011.

_____. **Indicador Serasa Experian de Inadimplência do Consumidor - Sem Ajuste Sazonal**. Disponível em:
<http://www.serasaexperian.com.br/release/indicadores/inadimplencia_consumidor.htm>
Acesso em: 22 set. 2011.

_____. **Indicador Serasa Experian da Qualidade de Crédito do Consumidor**. Disponível em:
<http://www.serasaexperian.com.br/release/indicadores/qualid_cred_consumidor.htm>
> Acesso em: 22 set. 2011.

UOL ECONOMIA, 15/09/2011. **Renda média mensal do brasileiro cresceu quase 30% entre 2004 e 2009, diz Ipea**. Disponível em:
<<http://economia.uol.com.br/ultimas-noticias/infomoney/2011/09/15/renda-media-mensal-do-brasileiro-cresceu-quase-30-entre-2004-e-2009-diz-ipea.jhtm>> Acesso em: 17 set. 2011.

VEJA ONLINE, 22/03/2012. **Classe C ganha 40,3 milhões de brasileiros em sete anos.** Disponível em: <<http://veja.abril.com.br/noticia/economia/classe-c-ganha-40-3-milhoes-de-brasileiros-em-sete-anos>> Acesso em: 01 abr. 2012.

ZDANOWICZ, José. **Criando valor através do orçamento – um modelo de proposta orçamentária global como requisito para o sucesso na administração das empresas coureiro-calçadistas do Rio Grande do Sul.** Porto Alegre: Editora Novak, 2003.

_____. **Exercícios de orçamento empresarial.** Porto Alegre: Editora Novak, 2004.