



UNIVERSIDADE FEDERAL DE ITAJUBÁ
INSTITUTO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO E GESTÃO

NÁDIA ALVIM MUFFATO SILVEIRA

EDUCAÇÃO FINANCEIRA
ASSOCIAÇÃO ENTRE O ÍNDICE DE CONHECIMENTO FINANCEIRO E FATORES DE
PERSONALIDADE DOS ALUNOS RESIDENTES EM UM INSTITUTO FEDERAL

ITAJUBÁ

2022

NÁDIA ALVIM MUFFATO SILVEIRA

EDUCAÇÃO FINANCEIRA

**ASSOCIAÇÃO ENTRE O ÍNDICE DE CONHECIMENTO FINANCEIRO E FATORES DE
PERSONALIDADE DOS ALUNOS RESIDENTES EM UM INSTITUTO FEDERAL**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração (Mestrado Profissional em Administração), como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Mestre em Administração.

Orientador: Prof. Dr. José Gilberto da Silva
Coorientador: Prof. Dr. André Luiz Medeiros

ITAJUBÁ

2022

NÁDIA ALVIM MUFFATO SILVEIRA

EDUCAÇÃO FINANCEIRA

**ASSOCIAÇÃO ENTRE O ÍNDICE DE CONHECIMENTO FINANCEIRO E FATORES DE
PERSONALIDADE DOS ALUNOS RESIDENTES EM UM INSTITUTO FEDERAL**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em
Administração (Mestrado Profissional em Administração),
como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de
Mestre em Administração.

Orientador: Prof. Dr. José Gilberto da Silva
Coorientador: Prof. Dr. André Luiz Medeiros

BANCA EXAMINADORA

José Gilberto da Silva
Orientador

André Luiz Medeiros
Coorientador

Gilberto Capistrano Cunha de Andrade
Examinador externo

Luiz Eugênio Veneziani Pasin
Examinador interno

Carlos Eduardo Corrêa Molina
Examinador interno

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao dom da vida por oferecer as melhores e desafiadoras experiências com as quais procuro dar o melhor de mim e construir a minha existência única.

Agradeço ao Lucas, meu companheiro de estrada, por estar ao meu lado em momentos de risos e choros, compartilhando sonhos, me compreendendo e me aceitando. Você me enxerga melhor do que eu sou!

Agradeço a Maria Lúcia, minha filha, por me ensinar a maternagem. É uma menina linda, vívida e decidida. Não existem palavras que descrevam nosso laço e completude que sinto por ser sua mãe.

Agradeço aos meus pais, Solange e Antônio, *in memoriam*, dos quais eu tenho lembranças amorosas e saudades diárias. Quem dera se a vida tivesse nos dado mais tempo de convivência!

Agradeço à minha família brejeira que me acolheu e me fez sentir amada, aceita e valorizada. Fazer parte dela me ensina a ser uma pessoa melhor.

Agradeço às amigas que construí ao longo dos anos que, mesmo com as diferenças, pudemos estar em conexão, de modo que tempo e distância não interferiram nessa relação.

Agradeço aos professores que contribuíram para minha formação. Em especial, aos professores da graduação em Psicologia na UFSJ. Agradeço aos professores José Gilberto e André Luís pela orientação nesta pesquisa.

Agradeço a parceria entre IFMG- Bambuí e Universidade Federal de Itajubá por terem me proporcionado a oportunidade de fazer parte deste programa de mestrado profissional em Administração.

Por fim, cito versos de Mario Quintana: “Maravilhas nunca faltaram ao mundo; o que sempre falta é a capacidade de senti-las e admirá-las.”

RESUMO

Diante de um mercado econômico cada vez mais diversificado e dinâmico, e, apesar da educação financeira apresentar crescimento nos últimos anos, a população brasileira possui deficiências nas responsabilidades e tomada de decisões bem como seus conhecimentos efetivos sobre finanças parecem ser deficitários. Este trabalho diagnosticou a educação financeira dos alunos residentes no Instituto Federal Minas Gerais - *Campus* Bambuí, a partir da análise do índice de conhecimento financeiro, associando-os aos fatores de personalidade medidos pelo *Big Five Inventory*. Partiu-se da proposta de pesquisa quantitativa, descritiva e aplicada. Participaram da pesquisa 57 discentes dos cursos superiores do instituto, beneficiados pelo programa de Moradia Estudantil. A amostra foi selecionada por *convinience*. Os dados foram levantados por meio de *survey*, tratados e analisados quantitativamente com auxílio do software SPSS. A pesquisa apontou baixo índice de conhecimentos financeiros da população estudada. Os alunos demonstraram falta de domínio de conceitos como juros, inflação, seguro e análise de risco de investimentos. Além disso, com base nos resultados da pesquisa, não foi encontrada associação entre o índice de conhecimento financeiro e os fatores de personalidade. Esses resultados permitiram a elaboração de um produto de minicurso de capacitação para que a população pudesse receber conhecimentos sobre o tema e oportunidades de aplicação em sua vida financeira. A educação financeira é vista como importante instrumento para preenchimento desta lacuna e, aplicada ao público estudado, eleva esta pesquisa a um patamar mais salutar, já que universitários representam o futuro da capacidade intelectual e produtiva do país.

Palavras-chave: Educação Financeira. Discentes. Fatores de Personalidade.

ABSTRACT

Facing an increasingly diversified and dynamic economic market, and despite financial education presenting growth in recent years, the Brazilian population has deficiencies in responsibilities and decision making as well as their effective knowledge about finances seems to be deficient. This work diagnosed the financial education of students residing in the Federal Institute of Minas Gerais - Bambuí Campus, from the analysis of the financial knowledge index, associating them with personality factors measured by the Big Five Inventory. The research proposal was quantitative, descriptive and applied. Fifty-seven students from the institute's higher education courses, who benefit from the Student Housing program, participated in the research. The sample was selected by invitation. The data were collected through a survey, treated and analyzed quantitatively with the help of SPSS software. The research showed a low level of financial knowledge in the population studied. The students showed a lack of knowledge about concepts such as interest, inflation, insurance and investment risk analysis. Furthermore, based on the research results, no association was found between the financial knowledge index and the personality factors. These results allowed the elaboration of a mini course product so that the population could receive knowledge about the theme and opportunities to apply it in their financial life. Financial education is seen as an important instrument to fill this gap and, applied to the studied public, it raises this research to a healthier level, since college students represent the future of the intellectual and productive capacity of the country.

Keywords: Financial Education. Students. Personality Factors.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Formas de classificação de uma pesquisa científica.....	39
Figura 2 - Processo de execução de uma pesquisa survey.	42

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Idade dos respondentes.....	48
Tabela 2 - Sexo dos respondentes.....	48
Tabela 3 - Cor/ Raça/ Etnia dos respondentes.....	48
Tabela 4 - Perfil escolar dos respondentes	49
Tabela 5 - Perfil escolar dos pais respondentes.....	50
Tabela 6 - Quantidade de respondentes matriculados por curso	51
Tabela 7 - Quantidade de respondentes matriculados por períodos	51
Tabela 8 - Renda média mensal familiar dos respondentes.....	52
Tabela 9 - Renda média individual dos respondentes	52
Tabela 10 - Concordância dos respondentes em relação ao assunto dinheiro ao longo da formação.....	54
Tabela 11 - Gasto do dinheiro por parte dos respondentes.....	56
Tabela 12 - Comportamento financeiro: comprometimento do orçamento para pagar compras a prazo.....	56
Tabela 13 - Comportamento financeiro: forma de pagamento das compras a prazo.	57
Tabela 14 - Comportamento financeiro: inadimplência declarada pelos respondentes.	57
Tabela 15 - Comportamento financeiro: contribuição para plano de previdência.	58
Tabela 16 - Associação entre pagar compras a prazo e ter cursado pelo menos uma disciplina da área de economia e finanças	60
Tabela 17 - Associação entre escolaridade dos pais e ter tratado de assuntos relacionados ao dinheiro com os pais quando criança.....	61
Tabela 18 - Conhecimento financeiro: quantidade de respondentes que acertaram as questões, com seus respectivos percentuais.	63
Tabela 19 - Número de respondentes por ICF.....	65
Tabela 20 - ICF dos respondentes associado a variável sexo de acordo com número.....	66
Tabela 21 -Estatística descritiva da associação entre as variáveis sexo e o nível de educação financeira dos respondentes.....	66
Tabela 22 - Teste ANOVA da associação entre as variáveis sexo e o nível de educação financeira dos respondentes.....	67
Tabela 23 - Teste de normalidade para correlação entre conhecimento financeiro.	68
Tabela 24 - Associação: idade e o nível de educação financeira.....	68
Tabela 25 - Associação: renda média mensal familiar e o nível de educação financeira.....	70

Tabela 26 - Afirmativas que avaliam o fator de personalidade extroversão, com as respectivas distribuições de frequência das respostas obtidas.....	72
Tabela 27 - Afirmativas que avaliam o fator de personalidade neuroticismo, com as respectivas distribuições de frequência das respostas obtidas.....	73
Tabela 28 - Afirmativas que avaliam o fator de personalidade conscienciosidade, com as respectivas distribuições de frequência das respostas obtidas.....	74
Tabela 29 - Afirmativas que avaliam o fator de personalidade amabilidade, com as respectivas distribuições de frequência das respostas obtidas.....	75
Tabela 30 - Afirmativas que avaliam o fator de personalidade abertura à experiência, com as respectivas distribuições de frequência das respostas obtidas.....	76
Tabela 31 - Quantidade de respondentes por fator de personalidade predominante.....	77
Tabela 32 - Estatística descritiva do fator de personalidade predominante.....	78
Tabela 33 - Distribuição de frequência da quantidade de respondentes com ICF de 0 a 6, por fator de personalidade.....	78
Tabela 34 - Estatística de Kruskal-Wallis para associação de índice de conhecimento financeiro e fatores de personalidade.....	78
Tabela 35 - Teste ANOVA da associação entre as variáveis índice de conhecimentos financeiro e fator de personalidade predominante dos respondentes.....	79

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Os CGF de personalidade com suas respectivas características	33
-------------------------------------------------------------------------------	----

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ANOVA	Análise de variância
BFI	<i>Big Five Inventory</i>
BFP	Bateria Fatorial de Personalidade
BNCC	Base Nacional Curricular Comum
CEFET	Centro Federal de Educação Tecnológica
CGF	Cinco Grande Fatores
COREMEC	Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados Financeiro, de Capitais, de Seguros, de Previdência e Capitalização
<i>DENARIUS</i>	Núcleo de Pesquisa e Desenvolvimento em Educação Financeira
DOU	Diário Oficial da União
DSM-IV	<i>Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders- IV</i>
EF	Educação Financeira
EFEx	Escala fatorial de extroversão
EFN	Escala fatorial de neuroticismo
EFS	Escala fatorial de socialização
ENEF	Estratégia Nacional de Educação
EUA	Estados Unidos da América
FBEF	Fórum Brasileiro de Educação Financeira
FLEC	Comissão Federal de Letramento e Educação Financeira
FP	Fatores de Personalidades
HSR	Estudo de Saúde e Reforma
IFMG	Instituto Federal de Educação, Ciências e Tecnologia de Minas Gerais
MEC	Ministério da Educação
NFCS	<i>National Financial Capability Study</i>
OCDE	Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico
PIBID	Programa Institucional de Bolsas de Iniciação à Docência
SM	Salários mínimos
SPSS	<i>Statistical Package for the Social Sciences</i>
TCLE	Termo de consentimento livre e esclarecido
Teste t	Teste de diferença de média
UNIFEI	Universidade Federal de Itajubá

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	13
2	REFERENCIAL TEÓRICO.....	17
2.1	Educação financeira: cenário global e brasileiro.....	17
2.2	Panorama da educação financeira no Brasil.....	24
2.3	Fatores de personalidade no Modelo <i>Big Five Inventory</i>	29
2.4	Educação financeira e fatores de personalidade.....	35
3	METODOLOGIA	39
3.1	Tipo de pesquisa.....	40
3.2	O processo de coleta de dados em uma <i>survey</i>	41
3.2.1	<i>Levantamento teórico</i>	42
3.2.2	<i>Projeto / Desenho da Pesquisa</i>	43
3.2.3	<i>Teste-Piloto</i>	45
3.2.4	<i>Coleta de dados</i>	45
3.2.5	<i>Procedimentos de análise de dados</i>	46
4	ANÁLISE DE DADOS E RESULTADOS	47
4.1	Perfil socioeconômico, demográfico e acadêmico	47
4.2	Comportamento financeiro.....	53
4.3	Associação: Perfil socioeconômico, demográfico e acadêmico x Comportamento Financeiro.....	58
4.4	Medindo a Educação Financeira	61
4.4.1	Conhecimento financeiro	62
4.4.2	Nível de educação financeira (ICF).....	64
4.5	Associação: Perfil socioeconômico, demográfico e acadêmico x Nível de Educação Financeira (ICF).....	65
4.6	Fatores de Personalidade (FP).....	70
4.7	Associação: Fatores de Personalidade x Nível de Educação Financeira (ICF).....	77
5	O PRODUTO	80
5.1	Minicurso de Capacitação em Educação Financeira aos Discentes	82
5.2	Aspectos de aceitação do produto pelo IFMG – <i>Campus Bambuí</i>	85
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	88
	REFERÊNCIAS	88
	APÊNDICES	99

ANEXOS	109
--------------	-----

1 INTRODUÇÃO

A economia global é marcada por um mercado financeiro com crescente competitividade e diversificação na oferta de produtos e serviços. As atividades comerciais realizadas pelas pessoas estão ligadas, muitas vezes, a decisões equivocadas, ocasionadas pela ausência de conhecimentos financeiros básicos.

O cenário econômico cada vez mais dinâmico confere maior importância à educação financeira. As pessoas precisam demonstrar maior responsabilidade para lidar com a complexidade dos mercados financeiros, com mudanças demográficas, econômicas e políticas, com liberalização de mercados, com as políticas regulatórias, com as mudanças tecnológicas e com a maior amplitude de produtos financeiros (DONADIO, 2014).

Existem muitas definições sobre o conceito de educação financeira. Mas, em linhas gerais, pode ser definida como a habilidade das pessoas em entender informações econômicas e tomar suas decisões embasadas nesse entendimento (LUSARDI, 2015). Assim, também auxilia as pessoas na gestão de rendimentos e planejamento financeiro, nas decisões de poupança, investimento e débito, na aposentadoria, no consumo consciente e na prevenção de situações de fraude.

Os conhecimentos sobre finanças parecem ser deficitários como apontam estudos em diversos países, caracterizando um fenômeno global. Mesmo em alguns países desenvolvidos, conforme demonstrado por Lusardi (2015), o nível é baixo, de modo que a maioria das pessoas não consegue executar cálculos simples e não entende conceitos básicos de finanças. Esse caso acontece, por exemplo, nos Estados Unidos da América (EUA) (LUSARDI, 2015).

No cenário mundial, o marco contextual desta pesquisa decorre da crise global de 2008, que foi caracterizada por decadência financeira de muitos indivíduos que passaram a buscar serviços financeiros diversos. Desse período em diante, a educação financeira se apresentou ainda mais salutar para reestruturação da economia mundial, especialmente a longo prazo. Apoiada nas ações regulamentares governamentais, observou-se uma necessidade de planejamento a longo prazo (aposentadoria, por exemplo) e uma mudança de postura do indivíduo enquanto consumidor e investidor (DONADIO, 2014).

Nesse sentido, temos a obra seminal da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) como verdadeiro alinhamento de políticas para potencializar o crescimento econômico mundial e fornecer fonte importante de soluções em um mundo globalizado. Assim, foi criado em 2003, pela OCDE, o *Financial Education Project*, na tentativa de promover maior conscientização dos indivíduos quanto às suas

finanças pessoais. Por meio da cooperação, têm-se ações voltadas para a capacitação financeira do indivíduo a nível global, que resultaram em estratégias, programas e procedimentos técnicos efetivos (OCDE, 2013).

Já no Brasil, foi na década de 1980, devido a uma grave crise econômica marcada pelo cenário hiper inflacionário, que se observou crescente estímulo ao hábito de consumo rápido, evitando, dessa forma, a perda do poder de compra. Como consequência, observou-se a perda do hábito de poupança, planejamento e estruturação financeira. Após a estabilização econômica (a partir de 1994), os hábitos de consumo da década anterior se mantiveram, assim como a facilidade de contração de empréstimos e o maior endividamento da população (LUSARDI; MITCHELL, 2017).

O cenário brasileiro, quanto às finanças, mostrou-se caótico. Segundo Savoia, Saito e Santana (2007), a situação era alarmante e a demanda por intervenção era crescente e urgente, considerando-se a desequilibrada distribuição de renda do país, tornando-se imprescindível a excelência na gestão de recursos escassos por parte dos indivíduos e de suas famílias. As pessoas em geral apresentavam um baixo nível de educação financeira e precisaram gerenciar o aumento da sua responsabilidade para lidarem com tamanho dinamismo econômico (DONADIO, 2014).

Foi assim que o Governo Federal Brasileiro, em 2010, assumiu uma postura de criação de políticas de Estado para a promoção de ações de educação financeira no Brasil. Por meio do Decreto nº. 7.397/2010, publicado no Diário Oficial da União (DOU) de 22 de dezembro de 2010, a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF) foi instituída. A ENEF visa o desenvolvimento da educação financeira e previdenciária, contribuindo para o fortalecimento da cidadania, da eficiência e do sistema financeiro nacional e para a tomada de decisões conscientes por parte dos consumidores. Foi ela também uma das grandes catalizadoras para a inclusão da educação financeira na Base Nacional Comum Curricular – BNCC (BRASIL, 2010). Vale mencionar, que a ENEF recentemente sofreu remodelação por meio do decreto nº 10.393, de junho de 2020.

Entretanto, denota-se o pensamento de que os fenômenos econômicos não envolvem aspectos meramente racionais como se pensa. Eles requerem uma análise mais aprofundada dos elementos psicológicos neles envolvidos. A psicologia econômica, por exemplo, propõe que as escolhas humanas em relação às finanças não são sempre consistentes, isto é, dependem do contexto de onde e como ocorrem, de tendências cognitivas e emocionais e de outros fatores, que resultarão em importantes limitações da racionalidade (FERREIRA, 2007).

Os psicólogos econômicos defendem a ideia de que fatores motivacionais e diversas distorções de percepção, memória e avaliação dos dados, comumente encontrados no processo decisório, acabam resultando nas anomalias e inconsistências nos comportamentos e escolhas da maioria das pessoas (FERREIRA, 2007).

Esses fatores subjetivos podem ser explicados, entre outras formas, à luz dos fatores de personalidade humana, já que há demonstrações da forte influência das emoções e dos hábitos no comportamento dos indivíduos em detrimento dos aspectos informacionais (FERNANDES; LYNCH; NETEMEYER, 2014). Sob essa perspectiva, uma das funções da educação financeira seria trazer à consciência os padrões emocionais nas tomadas de decisões e apresentar soluções para o autocontrole comportamental.

Dessa forma, considerando que a educação financeira é uma habilidade deficiente em parte da população e que os fatores de personalidade interferem nas tomadas de decisões sobre a gestão do dinheiro, deparou-se com o seguinte problema de pesquisa: há associação entre o nível de conhecimento financeiro e os fatores de personalidade de estudantes de cursos superiores?

Considerando o problema apresentado, este trabalho teve como objetivo avaliar a correlação entre fatores de personalidade e níveis de educação financeira em estudantes de cursos superiores residentes da Moradia Estudantil do Instituto Federal Minas Gerais - *Campus Bambuí* (IFMG-Bambuí). Especificamente, pretendeu-se:

- analisar o perfil socioeconômico, demográfico e acadêmico dos estudantes;
- avaliar o comportamento financeiro dos estudantes;
- verificar a associação entre educação financeira e o perfil socioeconômico, e demográfico dos estudantes;
- mensurar o nível de educação financeira dos estudantes;
- verificar a associação do nível de educação financeira dos estudantes com o perfil socioeconômico, e demográfico e o comportamento financeiro;
- avaliar os fatores de personalidade dos estudantes;
- verificar a associação entre os fatores de personalidade e o nível de educação financeira;
- propor um programa de intervenção em educação financeira apropriado aos estudantes, considerando os resultados obtidos.

Este trabalho se justifica devido ao campo de pesquisa – conhecimentos financeiros e fatores de personalidade – ser considerado pouco explorado. A deficiência em educação

financeira interfere na vida dos sujeitos sobre uma relação consciente com suas finanças e suas capacidades de tomadas de decisão. Assim, o estudo apresenta relevância social e econômica com impactos decisórios nesses processos financeiros. Esse impacto pode ser ainda mais considerável em se tratando de um público jovem: parcela economicamente ativa recente e em construção de responsabilidade com as finanças e independência financeira.

Para atingir o objetivo proposto, além deste texto introdutório, este trabalho segue a seguinte organização: referencial teórico sobre educação financeira, sem seu cenário global e brasileiro e fatores de personalidade no modelo *Big Five*, metodologia, análise e discussão dos resultados, produto e considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O percurso teórico traçado nesta pesquisa traz à tona elementos, definições, estudos e aplicações atuais das temáticas envolvidas. Para melhor entendimento, este capítulo está dividido em três seções: a primeira perpassa pelas definições gerais de educação financeira em seus cenários global e brasileiro; a segunda apresenta definições e explicações sobre os fatores de personalidade, segundo o modelo *Big Five Inventory*; e a terceira apresenta resultados de estudos que integram fatores de personalidades com educação financeira.

2.1 Educação financeira: cenário global e brasileiro

O termo “educação financeira” apareceu pela primeira vez na literatura em 1905, no livro de Ellen Richards, líder do movimento de economia doméstica e fundadora da *American Home Economic Association*, em 1909, nos Estados Unidos.

Desde então, a importância da alfabetização financeira dos cidadãos tem sido reconhecida, nos últimos anos, tanto pelas economias emergentes quanto pelas desenvolvidas. De acordo com a OCDE, isto tem sido ocasionado pela diminuição dos sistemas de apoio nos domínios público e privado, pela flutuação dos perfis demográficos (por exemplo, envelhecimento da população) e pelas mudanças generalizadas nos mercados financeiros (OCDE, 2009)

Nesse contexto, o analfabetismo financeiro pode levar a decisões desinformadas, o que pode afetar negativamente tanto nos resultados pessoais quanto na flexibilidade econômica global. Assim, a educação financeira está se tornando cada vez mais uma competência vital para a vida, e a política de educação dirigida é vista como um elemento crítico da estabilidade financeira e do crescimento econômico (OCDE, 2009).

A OCDE (2013) descreve a educação financeira como:

o processo pelo qual os consumidores/investidores financeiros melhoram a sua compreensão dos produtos financeiros, conceitos e riscos e, através da informação, instrução e/ou aconselhamento objetivo, desenvolvem as competências e confiança para se tornarem mais conscientes dos riscos e oportunidades financeiras, para fazerem escolhas assertivas, para saberem onde procurar ajuda e para tomarem outras ações eficazes para melhorar o seu bem-estar financeiro (OCDE, 2013, p. 17).

O conceito de educação financeira proposto pela OCDE é amplamente abraçado em muitos países quando se considera a educação financeira como uma resposta política. A

terminologia pode diferir ligeiramente entre países, mas o conteúdo geral é consistente. A esse respeito, é possível comparar a abordagem geral da educação financeira nos diferentes países e as metodologias utilizadas para o seu desenvolvimento (PEÑA-LÓPEZ, 2017).

Por meio da educação financeira, os indivíduos adquirem habilidades em finanças, que a OCDE descreve como sendo:

não só o conhecimento e compreensão dos conceitos e riscos financeiros, mas também as competências, motivação e confiança para aplicar o mesmo para tomar decisões eficazes em vários contextos financeiros, para melhorar o bem-estar financeiro dos indivíduos e da sociedade, e para permitir a participação na vida econômica (PEÑA-LÓPEZ, 2017, p. 52).

Ou seja, de acordo com o autor, a educação financeira denota tanto o conhecimento como o comportamento com relação ao dinheiro.

Além das definições já apresentadas, há outras que também são aceitas. De acordo com Silva *et al.* (2018), a educação financeira corresponde a conhecer sobre como controlar, planejar e organizar as finanças. Para Lusardi (2015), é o conjunto de conhecimentos de conceitos econômicos básicos (juros compostos, valor nominal e real e identificação de risco). Huston (2010) considera que, para que haja educação financeira, apenas conhecimento não basta, pois esta possui, de acordo com o autor, duas dimensões, que são: a) o entendimento, ou seja, o conhecimento financeiro pessoal; b) a efetiva utilização deste entendimento. Por fim, Schagem e Lines (1996) a definem como a habilidade de fazer julgamentos fundamentados e de tomar decisões conscientes em relação ao uso e à gestão do dinheiro.

Consistentemente, ao descrever a educação financeira, outros investigadores referem-se à natureza da cultura de crédito, que é caracterizada por riscos. Gross, Ingham e Matasar (2005), por exemplo, definem como sendo a informação básica necessária para operar numa economia baseada no crédito. Stone, Wier e Bryant (2008) também seguem um caminho semelhante, descrevendo-a como um conhecimento básico de finanças sobre como gerir a dívida de forma eficaz.

Assim como há diversas definições, pode-se encontrar também algumas abordagens sobre a educação financeira. Destas, quatro se destacam:

1. Educação financeira (convencional) que traz, em seu bojo, uma perspectiva de transferência de conteúdo a determinado público, ou seja, há um instrumento didático e uma relação em que o receptor é um grupo de indivíduos com poucos

conhecimentos financeiros e o emissor aquele que detém o conhecimento financeiro;

2. Aconselhamento financeiro que é feito por um profissional específico de maneira personalizada, considerando necessidades individuais de quem o demanda;
3. Alfabetização financeira que está relacionada à capacidade de leitura, compreensão, análise e comunicação de temas ligados às finanças pessoais, sem lidar com casos práticos;
4. Capacitação financeira que busca inter-relacionar o conhecimento prático, a habilidade e a atitude do indivíduo com decisões que impactam o seu bem-estar financeiro (PEREIRA, 2015).

Apesar de a importância da educação financeira ter crescido nos últimos anos como resultado do desenvolvimento do mercado financeiro e das mudanças demográficas, econômicas e políticas, os conhecimentos efetivos sobre finanças parecem ser deficitários, como apontam estudos em diversos países, caracterizando um fenômeno global (LUSARDI, 2015; OCDE, 2013).

Para superar a crise financeira global de 2008 e revitalizar as forças do mercado econômico mundial, aparecem políticas governamentais regulatórias voltadas para a educação financeira. A preconização da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), enquanto políticas públicas, traz um verdadeiro alinhamento do bem-estar financeiro, objetivando potencializar o crescimento econômico mundial e sendo fonte importante de soluções financeiras em um mundo globalizado. Por meio da cooperação, têm-se ações voltadas para a capacitação do indivíduo a nível global, que resultaram em estratégias, programas e, inclusive, introdução da educação financeira no currículo escolar (OCDE, 2013).

Conforme foi questionado por Pelicioli (2011), embora os conhecimentos acerca de consumo, economia, dívidas e juros apresentem-se na vida, de forma prática, a saúde financeira de cada um estaria sendo prejudicada ou facilitada em face da ausência de aprendizagem relacionada à cultura financeira.

Os entendimentos teóricos de educação financeira podem ser categorizados em cinco grupos que, em última análise, servem como as políticas públicas centrais de educação financeira entre países, que incluem (OCDE, 2015):

1. Compreensão de conceitos financeiros críticos;
2. Capacidade de comunicar sobre conceitos de finanças;

3. Aptidão e ética na gestão das finanças pessoais;
4. Capacidade na tomada de decisões financeiras adequadas; e
5. Autoconfiança no planeamento adequado para futuras necessidades financeiras.

Partindo disso, nos Estados Unidos (EUA), por exemplo, a Comissão de Alfabetização e Educação Financeira (FLEC) realizou um estudo em 2016 para desenvolver o quadro existente para a realização da alfabetização financeira estabelecido em 2011. De acordo com este quadro, o objetivo de uma estratégia nacional era: a) promover a sensibilização e acessibilidade ao público de uma educação financeira significativa; b) identificar e incorporar competências fundamentais; c) melhorar as infraestruturas de educação financeira; e d) determinar, melhorar e partilhar práticas eficazes. Com base nesses objetivos, pode-se argumentar que a educação nos EUA visa a prossecução de vários métodos de educação e alfabetização financeira para oferecer informação, formação e orientação para ajudar os americanos a atingir os seus objetivos (FLEC, 2016).

O Canadá, por outro lado, sublinha a importância da confiança em influenciar a capacidade dos indivíduos para tomarem as decisões corretas. Já a Colômbia menciona a importância de compreender as flutuações nos sinais macroeconômicos cruciais que afetam os padrões de vida das pessoas, e os princípios e deveres que são componentes da tomada de decisões financeiras, melhorando a capacidade de contribuir ativamente no processo democrático (GRIFONI; MESSY, 2012).

Grifoni e Messy (2012) declaram, também, que países como a Índia e a República Checa reconhecem o envolvimento ativo nos mercados financeiros como parte da educação. Finalmente, na Malásia, a estratégia nacional para a educação financeira enfatiza a educação do consumidor. De acordo com esses autores, esse país iniciou a sua estratégia facilitando o acesso dos seus consumidores a informações vitais sobre produtos financeiros (bancos e seguros). Subsequentemente, o país mudou o foco, incorporando uma vasta gama de atividades, incluindo a educação financeira em todas as escolas, o que é bem semelhante à abordagem adotada pelos outros países.

Embora o principal objetivo de tais políticas seja ajudar os indivíduos a tomarem decisões financeiras informadas, muitos estudos demonstraram que a maioria dos consumidores comete vários erros financeiros que, com uma educação financeira adequada, teriam sido evitáveis.

Duarte e Hastings (2008) demonstraram que vários contribuintes no quadro de poupança padronizado da conta privada do México contribuíram com compensações da sua

conta com credores que cobram taxas exorbitantes que não são contrabalançadas pelo aumento dos lucros, geralmente ocasionando em elevadas despesas administrativas.

Do mesmo modo, Choi, Laibson e Madrian (2010), em teste laboratorial, demonstraram que numerosos investidores, incluindo aqueles com conhecimentos financeiros avançados, não conseguiram selecionar uma carteira limitada de despesas, mesmo em uma circunstância excepcional em que as subscrições eram a principal qualidade distintiva do investimento e a distribuição em taxas eram enormes.

Em outro estudo, Campbell (2006) também encontrou numerosos erros financeiros evitáveis cometidos pelos consumidores. Estes incluíam: (1) baixos níveis de participação no mercado de bolsa de valores; (2) diversificação insuficiente devido à suposta inclinação das famílias para investir em empresas locais e ações de empresas; (3) tendências dos indivíduos para vender ativos apreciados enquanto armazenam ativos que diminuam de valor mesmo que as perspectivas de lucro iminente sejam iguais; e (4) falhas na renegociação de empréstimos a taxa fixa em um período de diminuição dos custos hipotecários.

Erros semelhantes também foram observados por Anagol, Cole e Shayak (2012) em que alguns consumidores compram seguros de vida completos em vez de uma diversidade de seguros de vida com uma conta de investimento. Esta descoberta foi substanciada por Amromin, Huang e Sialm (2007), ao mostrarem que outros consumidores compensaram o seu empréstimo hipotecário mais rapidamente do que o exigido pelo plano de amortização, ao mesmo tempo que negligenciaram acrescentar a uma conta de investimento harmonizada com diferenciação de impostos. Agarwal *et al.* (2009) relataram que alguns consumidores pediram empréstimos a um credor apesar da disponibilidade de alternativas de crédito menos dispendiosas.

Adotando uma abordagem diferente dos estudos anteriores, Agarwal *et al.* (2009) investigaram a frequência de vários erros financeiros (evitáveis) cometidos por indivíduos. De acordo com os autores, a maior parte dos erros repercutia na utilização subaproveitada do cartão de crédito após uma transferência de saldo baixa para pagar taxas de juros inflacionados sobre uma linha de crédito ou uma segunda hipoteca.

Agarwal *et al.* (2019) apoiam a ideia de que as pessoas não precisam ser especialistas em assuntos financeiros quando houver um aprendizado através de tentativas e erros, o que pode levar ao desenvolvimento de um comportamento financeiro otimizado. Utilizam como exemplo a situação nos setores dos cartões de crédito, em que houve um declínio de 75% das taxas pagas pelos titulares de novos cartões nos primeiros 36 meses após a abertura de uma conta, devido a um feedback negativo. Isto demonstra que os clientes aprenderam que era

necessário evitar o desencadeamento de tais taxas no futuro. Esse estudo é único, pois enfatiza o significado da experiência na obtenção de educação financeira, em oposição à educação formal.

Talvez a conclusão mais crucial do estudo acima seja que a prevalência de erros financeiros difere com a idade. Os autores (AGARWAL *et al.*, 2009) descobriram que a propensão de um indivíduo para cometer erros financeiros diminui à medida que envelhece, mas começa a atingir o seu pico no início dos cinquenta anos. Atribuíram isso à obtenção de melhores decisões de investimento financeiro durante um determinado período, quer oficialmente, quer através de aprendizagem experimental. Viram também a tendência oposta observada quando os indivíduos envelhecem, a partir das restrições cognitivas naturais que o ciclo de amadurecimento coloca à capacidade de decisão das pessoas sobre questões financeiras.

Em consonância com a opinião de que o conhecimento financeiro é vital para o sucesso financeiro, uma literatura considerável e emergente provou uma relação entre a consciência financeira e uma vasta gama de ações e efeitos financeiros. Entre esses estudos, Chu *et al.* (2017) demonstram uma ligação entre a educação financeira e a possibilidade de participar de uma vasta gama de práticas fiscais. Estas incluem o pagamento antecipado de faturas, orçamentação, acompanhamento de despesas, pagamento integral de faturas de cartões de crédito todos os meses, poupança de cada salário, manutenção de fundos de emergência, diferenciação de investimentos e estabelecimento de objetivos financeiros.

Estudos sucessivos têm demonstrado uma ligação afirmativa entre educação financeira e poupança, planejamento da previdência e acumulação de capital. A probabilidade de participar do mercado bolsista é também prevista pelo domínio fiscal, incluindo a decisão de investir em uma carteira de baixa taxa (BEHRMAN *et al.*, 2010; VAN ROOIJ; LUSARDI; ALESSIE, 2012).

Outros estudiosos documentaram uma ligação entre a capacidade matemática ou outras capacidades intelectuais amplas e os resultados fiscais. Embora essas noções estejam separadas da educação financeira, têm uma correlação positiva. Por exemplo, Gerardi (2010) relata que as pessoas que possuem afinidades com números e cálculos matemáticos geralmente têm níveis avançados de educação financeira. Christelis, Jappelli e Padula (2010) descobriram de forma semelhante que habilidades numéricas e outras capacidades cognitivas gerais preveem a detenção de ações, enquanto Blanchett (2010) associou isto à acumulação de riqueza e à atribuição de carteiras.

Apesar do elevado volume de estudos que documentam a educação financeira e os resultados financeiros, poucos estudos têm sido realizados sobre como medir a educação financeira entre os consumidores. A Federação dos Consumidores da América liderou os primeiros estudos para medi-la nos anos 90, a maioria dos quais incluiu a realização de uma sequência de pesquisas ("*Consumer Knowledge*") em vários grupos (HASTINGS; MADRIAN; SKIMMYHORN, 2013).

Uma destas pesquisas, o *Jumpstart* de 1997, foi inicialmente utilizada para avaliar a educação financeira entre os estudantes do ensino médio, até que a sua população expandiu em 2008, incluindo estudantes universitários (MANDELL, 2008). Desde 2000, esta sondagem tem sido replicada duas vezes por ano. Ela está fundamentada, principalmente, em perguntas destinadas a avaliar questões financeiras pessoais, tais como as principais áreas de consumo (por exemplo, alimentação, habitação, automóveis etc.), crédito ao consumo, seguros e contas bancárias (HASTINGS; MADRIAN; SKIMMYHORN, 2013).

Outro estudo relevante (MCARDLE; FISHER; KADLEC, 2007) foi o Estudo de Saúde e Reforma (HSR) de 2004, no qual foram avaliados grupos familiares com 50 anos ou mais nos EUA. Essa pesquisa constituiu a base de outros destinados a medir a educação financeira das populações americanas, bem como de outros países. Lusardi e Mitchell (2007) atualizaram o HSR e acrescentaram mais questões. O módulo original continha questões principais destinadas a medir o conhecimento de três tópicos financeiros principais: diversificação do risco, juros compostos e taxas de lucro reais. Essas questões são hoje conhecidas como "Big Three" (as três grandes).

Em 2009, foi realizada outra pesquisa (*National Financial Capability Study – NFCS*), concebida para medir as capacidades financeiras da população adulta norte-americana e no qual foram incorporadas perguntas à "Big Three". Dessa vez, foram feitas duas perguntas adicionais sobre questões de educação financeira, que hoje formam coletivamente as "Big Five" (as cinco grandes). Essas duas perguntas adicionais foram concebidas para examinar o conhecimento que os indivíduos têm sobre os conceitos de juros hipotecários e preços de obrigações (ANGRISANI; KAPTEYN; LUSARDI, 2016).

Todos os estudos mencionados não conduzem intrinsecamente ao desenvolvimento de comportamentos e resultados financeiros positivos. Notavelmente, há uma aparente falta de estudos adequados que examinem essa relação. Nesse caso, é necessário realizar mais investigações sobre o papel da experiência pessoal na modelagem de comportamentos e resultados financeiros. Além disso, os resultados desta análise da literatura parecem sugerir que este é o meio mais comum através do qual a maioria das pessoas aprende a ser

financeiramente responsável. Foi percebido que os consumidores têm mais probabilidades de serem eficazes na tomada de decisões financeiras quando possuem conhecimentos institucionais e comportamentais devido à educação financeira recebida do que quando confiam na experiência pessoal ou em tentativas e erros.

Observa-se, também, que a educação financeira é uma estratégia útil para refinar os resultados financeiros. Fundamentalmente, os estudos mostram que muitos indivíduos não têm acesso ou têm acesso limitado à educação financeira formal. Sem dúvida, é esse entendimento que está moldando as atuais estratégias nacionais de educação financeira adotadas ou a ser consideradas por vários governos.

Por isso, a educação financeira se apresenta como salutar para reestruturar a economia, especialmente a longo prazo. Apoiada nas ações regulamentares governamentais, observa-se uma necessidade de planejamento a longo prazo (para a aposentadoria, por exemplo) e uma mudança de comportamento do indivíduo enquanto consumidor e investidor:

ao buscar analisar a questão da educação financeira sob um prisma multidisciplinar, ao levar em conta, não apenas o conhecimento financeiro do respondente, mas, também os aspectos psicológicos e sociológicos que podem influenciar o comportamento dos mesmos em relação às finanças pessoais. Estes aspectos estão presentes na análise por meio da aplicação das escalas de "consideração de consequências futuras", de "autoeficácia percebida" e de "estresse financeiro" (DONADIO, 2014, p. 24).

2.2 Panorama da educação financeira no Brasil

A base teórica da educação financeira no Brasil será apresentada nas linhas que seguem este trabalho, observando que esse tema vem ganhando corpo ao longo dos últimos anos de tal modo que agentes da sociedade brasileira como um todo, como, por exemplo, as instituições do governo, contribuem para sua investigação e institucionalização.

No final dos anos 1990, o ponto central da educação financeira limitava-se no trabalho de analistas, ao oferecerem dicas de serviços financeiros ao seu mercado. Eram ensinadas questões de preservação e multiplicação de recursos, sem alguma tentativa de apontar, por exemplo, o caminho para a organização de uma poupança (ARAÚJO; CALIFE, 2014). Elevados índices de inflação, ligados à diminuição bancária, à crédito pessoal e ao baixo acesso às informações faziam com que o brasileiro médio não conseguisse realizar o planejamento de sua situação financeira. No entanto, a história da instabilidade econômica que o Brasil atravessava foi resolvida parcialmente com o surgimento do Plano Real em 1994.

Com isso, a questão do crédito foi muito relevante na história da educação financeira, impactando os mais diversos setores da nossa economia (ARAÚJO; CALIFE, 2014).

O passar dos anos demandou estratégias formais bem equilibradas, com finalidades claras e com avanço em direção à Educação Financeira. Nesse sentido, foi introduzido o Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados de Finanças, de Capitais, de Seguros, de Previdência e de Capitalização (Coremec), através do decreto 5.685 de 25 de janeiro de 2006, no qual:

Art.1º Fica instituído o Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados Financeiros, de Capitais, de Seguros, de Previdência e Capitalização - Coremec, no âmbito do Ministério da Fazenda, com a finalidade de promover a coordenação e o aprimoramento da atuação das entidades da administração pública federal que regulam e fiscalizam as atividades relacionadas à captação pública da poupança popular (BRASIL, 2006).

Posteriormente, o Coremec predispôs a uma formação de uma equipe de trabalho com o objetivo de traçar uma meta nacional de Educação Financeira (EF) a partir da Deliberação nº 3, de 31/05/2007 – Coremec, em que:

Art. 1º Fica aprovada a criação de um Grupo de Trabalho - GT a fim de desenvolver e propor, no prazo de 6 (seis) meses a contar de sua instalação e sob a coordenação da Comissão de Valores Mobiliários - CVM, uma "Estratégia Brasileira de Educação Financeira" (BRASIL, 2007).

Ainda na direção de procurar uma EF mais ampla e efetiva, o Coremec cria um documento para melhorar sua incrementação: a Deliberação nº 5, de 26/06/2008 – Coremec, em que fixa as metas e objetivos já apontando caminhos para a criação da Estratégia Nacional de Educação Financeira, sendo seus objetivos:

Art.2º Ficam definidos como objetivos da Estratégia Nacional de Educação Financeira: I - Promover e fomentar a cultura de educação financeira no país; II - Ampliar o nível de compreensão do cidadão para efetuar escolhas conscientes relativas à administração de seus recursos; e III - contribuir para a eficiência e a solidez dos mercados financeiro, de capitais, de seguros, de previdência e capitalização (BRASIL, 2008).

A criação da ENEF, através do decreto 7397/2010, oficializa a educação financeira brasileira que passou a ser amplamente repercutida em vários âmbitos, inclusive o escolar. Isso representou um avanço, já que Savoia, Saito e Santana (2007) discorreram que, até 2007, o Ministério da Educação e Cultura (MEC) não apresentava a obrigatoriedade da educação financeira no ensino.

Para a ENEF, como consta em seu site oficial,

Educação Financeira é o processo mediante o qual os indivíduos e as sociedades melhoram a sua compreensão em relação aos conceitos e produtos financeiros, de maneira que, com informação, formação e orientação, possam desenvolver os valores e as competências necessários para se tornarem mais conscientes das oportunidades e riscos neles envolvidos e, então, poderem fazer escolhas bem-informadas, saber onde procurar ajuda e adotar outras ações que melhorem o seu bem-estar. Assim, podem contribuir de modo mais consistente para a formação de indivíduos e sociedades responsáveis, comprometidos com o futuro (OCDE, 2005).

Vale frisar que o Coremec bem recentemente sofreu atualização por meio do decreto nº 10.393, de 9 de junho de 2020 sendo instituída a nova ENEF e o Fórum Brasileiro de Educação Financeira – FBEF, para o qual foi atribuído como uma das competências estimular ações de educação financeira, securitária, previdenciária e fiscal.

Apesar dos esforços em termos de políticas públicas, a situação do contexto brasileiro sobre o tema ainda é alarmante, e as demandas de intervenção são urgentes, considerando-se a desequilibrada distribuição de renda do país. Somado a isso, as pessoas em geral apresentam um baixo nível de educação financeira e precisam gerenciar o aumento da sua responsabilidade para lidarem com tamanho dinamismo econômico (DONADIO, 2014).

A disseminação da educação financeira entre vários grupos da população brasileira, segundo dados da ENEF, deixa segmentos importantes de fora do programa: jovens universitários e os adultos pertencentes às mais variadas classes sociais, e pessoas economicamente ativas, que têm participação relevante nas decisões de consumo e poupança no país (DONADIO, 2014, p. 41)

Além disso,

O Brasil, além de não ter uma cultura baseada na educação financeira de qualidade, está, no momento, passando por uma experiência de crise econômica, que atinge todas as classes sociais, principalmente a classe de renda baixa. Com isso, juntando o fato da falha educação financeira à cultura de consumismo no país e o déficit econômico atual, estas classes acabam encontrando-se em situações cada vez mais críticas (SILVA *et al.*, 2018, p. 217)

Atualmente, a sociedade brasileira vive em uma era de pós-crise e, apesar dos preços das mercadorias continuarem altos, a geração de emprego começou a subir; no entanto, a população enfrenta grandes dilemas relacionados à má gestão de seus rendimentos, algo que certamente poderá acarretar problemas irreversíveis à saúde financeira (CASTRO; RODRIGUES, 2020).

Haguehara (2020) preconiza que o Brasil conta com mais de 63 milhões de inadimplentes, segundo os últimos levantamentos do 'Serasa Experian'. Esse número é maior que a população total da Colômbia (45,7 milhões), segunda maior da América do Sul; assim, percebe-se que a inclusão da educação financeira na Base Nacional Curricular Comum (BNCC) tornou-se uma necessidade emergente.

Segundo Castro e Rodrigues (2020), a quantidade de brasileiros com dívidas ou contas em atrasos ficou estável após dois meses consecutivos de aumento: os brasileiros têm gastado muito mais do que ganham, e isto evidencia analfabetismo financeiro; uma vez que a competência relacionada à gestão financeira não tem sido muito valorizada na educação brasileira.

Nesse sentido, é importante ressaltar que tal situação tornou-se ainda mais grave, uma vez que os brasileiros, principalmente os nascidos até a década de 90 e 1ª década dos anos 2000, não tiveram instrução formal sobre educação financeira, uma vez que tal assunto não fazia parte do currículo, apesar de existirem nos Parâmetros Curriculares Nacionais, os temas transversais, poucos discentes, de fato, inseriram o tema em suas respectivas aulas.

Silva *et al.* (2018) abordam as finanças pessoais como uma ciência que estuda a aplicação de conceitos financeiros nas decisões de uma pessoa ou família. Com isso, o autor ressalta em sua obra a necessidade de se incluir a educação financeira, na grade curricular dos alunos.

Teixeira (2016) apresenta o ensino de Matemática Financeira no Ensino Médio, momento oportuno discutir alguns aspectos pertinentes à Educação Financeira com os alunos, uma vez que eles não apenas se configuram como elementos motivadores para o enfrentamento das compras no comércio em geral. Dessa maneira, é importante frisar que os estudos de Lounsbury *et al.* (2009) sugerem que a ansiedade e o medo estão entre os principais males da atualidade; além disso, acredita-se que os mesmos também possam ser causados por problemas financeiros, por isso justifica-se a necessidade de se desenvolver uma pesquisa relacionada a este elo. Os autores defendem que:

as emoções negativas e os comportamentos sociais evidenciou um papel preponderante das emoções negativas (medo, ansiedade, preocupação, tristeza) com a percepção da crise e do risco e na menor percepção de confiança nos agentes políticos e na comunicação social, o que esteve de acordo com estudos prévios (Lounsbury *et al.*, p.103, 2018).

O trabalho de Medeiros e Lopes (2014) tinha, como objetivo, verificar o comportamento financeiro dos alunos do Curso Ciências Contábeis de uma Instituição de

Ensino Superior privada de Santa Maria/RS. Os resultados principais apontaram que a maioria dos entrevistados demonstra ter consciência dos rendimentos, ganhos e organização de suas finanças pessoais. Vale ressaltar que os sujeitos da pesquisa são alunos do Curso de Ciências Contábeis e isso implica conhecimentos financeiros.

Outro estudo confirmou a hipótese de que os professores não praticam educação financeira; utilizam créditos de forma indiscriminada, sem controle e estão em um grau significativo de endividamento e sem consumo eficiente. Ficou evidenciado na população estudada - Professores da Rede Municipal de Ensino de Campo Formoso/BA - o descontrole financeiro dos participantes da pesquisa (MOREIRA; CARVALHO, 2013).

Silva (2016) direcionou sua pesquisa de educação financeira para crianças entre 4 a 5 anos, pautada na prática do Programa Institucional de Bolsas de Iniciação à Docência (PIBID) em Pedagogia. A problemática encontrada foi a falta de diálogo dos pais com os filhos sobre o dinheiro como recurso escasso, para que isso não faça com que as crianças tenham a ideia de que ter dinheiro é fácil e acessível. A autora demonstrou também a importância de as crianças compreenderem as limitações dos recursos e aprender a consumir de forma consciente.

O artigo de Saleh e Saleh (2013) teve, como objetivo geral, discutir o aspecto financeiro na Educação para o Consumo Responsável e se propôs a demonstrar que a ENEF tem o intuito de fornecer educação financeira à população. No entanto, entenderam que ela deve permitir não só a compreensão básica do funcionamento do sistema financeiro, mas também possibilitar ao aluno o reconhecimento das oportunidades e limitações desse programa, não bastando gerar a capacitação e sim fornecer subsídios para que consigam compreender e utilizar as ferramentas financeiras do seu cotidiano e ainda terem uma análise crítica a este respeito.

A literatura demonstra também achados sobre o debate entre Alfabetização Financeira versus Educação Financeira com o intuito de identificar como são desenvolvidas, para evidenciar as comprovações nas diferenciações entre estas abordagens. Um fator de grande importância, nesse caso, é entendimento de que a simples compreensão sobre finanças pessoais não é o único requisito para que a pessoa possa ser considerada alfabetizada financeiramente (SILVA *et al.*, 2018).

Oliveri (2013) traz à tona a maneira como conceito de Educação e Finanças são empregados nas escolas. Discute a possibilidade de fazer trabalhos com as crianças através de jogos, brincadeiras, histórias, para que os alunos, com auxílio do lúdico, possam conseguir ter maior clareza sobre o dinheiro e, conseqüentemente, dar maior valor às atividades financeiras familiares. A autora ressalta que o conceito da Educação Financeira não deve ser apenas

restrito a obter conhecimento e registrar os gastos financeiros, mas também fazer parte de um estilo de vida com equilíbrio financeiro e de consumo consciente e responsável.

O estudo de Costa Junior e Claro (2013) teve a proposta de descrever, analisar e avaliar a importância de um planejamento financeiro, de algumas operações financeiras, dos cuidados ao solicitar financiamento, das taxas de juros e da implantação do ensino da educação financeira na escola. Os seus resultados apontam que, com o auxílio do conhecimento matemático, as pessoas têm melhores condições de escolher um empréstimo ou financiamento através do cálculo dos juros de sua rentabilidade e, conseqüentemente, maior respaldo para o planejamento financeiro.

Sobre esse aspecto, há controvérsia. Os autores Araújo, Barbosa e Luna (2018), ao utilizarem, como população, estudantes de um curso de licenciatura em Matemática, trazem o pressuposto de que o fato de ter conhecimento em matemática não faz com que as pessoas tenham o uso adequado de seus recursos financeiros. Os estudantes reconhecem a importância da Educação Financeira desde os anos iniciais, mas restringem-se à crença de que ela se refere aos conteúdos apenas da Matemática Financeira e desconsideram as reflexões sobre o consumo equilibrado e responsável, o que muitas vezes acaba impactando no planejamento financeiro dos indivíduos.

Os autores Campos e Silva (2015) fizeram um estudo sobre a Educação Financeira escolar como um produto educacional, ou seja, um guia para os professores abordarem os termos relacionados à Educação Financeira, tendo, como objetivo, gerar diálogo com os alunos e professores. Foi discutida na pesquisa uma proposta desenvolvida por representantes da iniciativa privada e sociedade civil. Eles apontam a necessidade de aprimorar a visão crítica dos alunos sobre os conteúdos de matemática, buscando elaborar problemas que fogem da realidade cotidiana dos alunos.

Teixeira (2016) reitera a necessidade de os sujeitos se apropriarem de conhecimentos financeiros como algo fundamental. É necessário compreender os conceitos e os procedimentos para resolução de problemas, desde a leitura e a análise cuidadosa do enunciado do problema até a elaboração de estratégias que fazem parte do cotidiano e que geram reflexão para a vida dos educandos.

2.3 Fatores de personalidade no Modelo *Big Five Inventory*

A personalidade é um construto da psicologia que permeia a área da Avaliação Psicológica. Os padrões de comportamento e atitudes, que são típicos de um determinado

indivíduo, compõem o que se chama de “personalidade”, de tal forma que os traços de personalidade diferem de um indivíduo para outro, mas apresentam relativa constância em cada pessoa. Como existe uma variedade de definições do construto, a avaliação da personalidade dependerá da teoria e abordagem adotada (NAKANO; SILVA, 2011).

De acordo com John, Robinson e Pervin (2010), a maioria das definições de personalidade giram em torno de dois temas principais, compreendendo: natureza humana e diferenças individuais. A natureza humana inclui os atributos comumente partilhados, por exemplo, motivos, objetivos, métodos de decisão, resposta a estímulos, mecanismos psicológicos universais conscientes ou não (instintos etc.), bem como a forma como os indivíduos influenciam o mundo. As diferenças individuais, contudo, referem-se às variações biológicas entre os seres humanos. A compreensão das diferenças de personalidade pode ajudar os estudiosos a esclarecer, por exemplo, porque as pessoas têm comportamentos financeiros particulares e subjetivos.

Em 1932, a abordagem dos Fatores de Personalidade (FP) iniciou-se no campo das ciências sociais, especialmente na área da psicometria na Psicologia, a partir da explicação teórica da personalidade em cinco fatores apresentada por McDougall (NAKANO; SILVA, 2011). Nascia, dessa forma, o modelo *Big Five Inventory* (BFI – Cinco Grande Fatores de Personalidade) como uma possibilidade de descrição da personalidade humana de forma simples, elegante e econômica, de modo que:

falar em um modelo composto por cinco fatores de personalidade significa prover uma linguagem comum para psicólogos de diferentes tradições, um fenômeno básico para os teóricos da personalidade explicarem uma estrutura natural para organizar a pesquisa, e um guia para a avaliação compreensiva dos indivíduos, podendo ser de valor para psicólogos educacionais, industriais/organizacionais e clínicos (NAKANO; SILVA, 2011, p. 57).

Posteriormente, Louis Thurstone, em 1934, começou a verificar, empiricamente, a adequação do modelo, constatando, ainda na mesma década, a sua viabilidade. Entretanto, foram necessários 50 anos para que o BFI adquirisse status vantajoso no campo das pesquisas de personalidade. Isto porque Thurstone, como outros pioneiros do modelo, não seguiu pesquisando na área da personalidade, voltou-se cada vez mais para o campo da inteligência (DIGMAN, 2002).

O início do reconhecimento do modelo BFI enquanto construto de personalidade veio com as publicações de Tupes e Christal em 1960, corroborando com os achados de Thurstone na década de 30. Seus trabalhos resultaram em um relatório para a Força Aérea Americana ao

analisar as 30 escalas de Raymond Cattell e utilizar análises fatoriais, mostrando que a solução mais adequada seria a adoção dos cinco grandes fatores (DIGMAN, 2002).

Foi apenas em 1960 que John M. Digman estruturou os elementos necessários para o desenvolvimento do modelo, revisitando os precursores psicometristas, como McDougall em 1932 e Thurstone em 1934. Atualmente, o modelo tem sido amplamente difundido como possibilidade de explorar o campo da personalidade humana com acúmulo de evidências devido a sua universalidade e aplicabilidade em diversos contextos (VASCONCELOS *et al.*, 2008).

A descrição dos fatores de personalidade por meio do modelo BFI é um resultado empírico e compreensivo capaz de identificar os traços e a estrutura da personalidade humana, a partir de cinco fatores de personalidade primordiais: o neuroticismo, a extroversão, a amabilidade, a conscienciosidade e a abertura para a experiência (GARCIA, 2006).

Entretanto, a discussão é contraditória no que se refere ao estatuto teórico dos Cinco Grandes. Ele parece estar dividido em dois grupos de pensamento: alguns estudiosos acreditam que já ocorreu passagem do conceito dos Cinco Grandes Fatores para uma teoria e outros acreditam que ainda são necessários progressos para essa transição. O primeiro grupo propôs que os Cinco Fatores não são meramente expressivos, mas incorporam estímulos causais que afetam cada indivíduo (MCCRAE; COSTA, 2008). Os princípios dessa teoria compreendem que os Cinco Grandes Fatores são tendências baseadas em variações biológicas, adaptações individuais, incluindo as características de desenvolvimento e aprendizagem experimental, o conceito do eu como tendo origem nessas adaptações, e influências externas. Os investigadores assumem que, com exceção das bases biológicas, esses diversos componentes estão ligados através de processos dinâmicos (MCCRAE; COSTA, 2008).

Essa teoria, no entanto, tem sido criticada pelo segundo grupo por preocupações de que os processos dinâmicos que formam a sua base não sejam claramente explicados (ADELSTEIN *et al.*, 2011). Esses investigadores declaram as condições a cumprir para que o modelo dos Cinco Grandes Fatores fosse classificado como uma teoria. Estas incluíam uma origem evolutiva clarificada, uma justificação das características de desenvolvimento, uma justificação da psicobiologia original, uma especificação hierárquica no quadro, uma replicabilidade transcultural, entre outras (JOHN; NAUMANN, 2010; SRIVASTAVA, 2010).

Os estudos sobre a transculturalidade do *Big Five* apresentam-se de duas formas contraditórias. Um paradigma contribui com o pressuposto de que as cinco dimensões podem ser replicadas através de diversas línguas (DE RAAD; MLACIC, 2015). Já o paradigma

proposto por Rammstedt, Kemper e Borg (2013) apoia-se na ideia de que a estrutura das cinco dimensões pode ser mais bem replicada em línguas específicas do que em outras.

O BFI é um instrumento com um total de 44 itens, por isso é relativamente breve dada a sua função como inventário de personalidade multidimensional. Contém frases curtas com vocabulário moderadamente manejável (JOHN; SRIVASTAVA, 1999). Outra vantagem do BFI é que demonstra uma elevada validade convergente com as classificações dos Cinco Grandes Fatores e com as escalas alternativas de autor relato (FOSSATI *et al.*, 2011). No modelo CGF, temos como fatores o neuroticismo, a extroversão, a socialização/amabilidade, a conscienciosidade (realização) e a abertura. Essas medições de atributos individuais resultam em um relatório individual de traços de personalidade.

A literatura aponta que o neuroticismo, também chamado de instabilidade emocional, relaciona-se com características de vulnerabilidade, englobando insegurança e dificuldade de tomar decisões (NUNES; HUTZ, 2006). Segundo Nunes e Hutz (2006), em seu alto nível, observa-se o descaso com as normas sociais, hostilidade, afeto negativo, irritabilidade e condutas de risco (sexuais e de consumo exagerado de drogas lícitas, por exemplo).

A extroversão engloba características que envolvem comunicação, assertividade, interesse por atividade de lazer e capacidade ativa das pessoas. Além disso, em seus níveis elevados, os sujeitos extrovertidos demonstram capacidade de falar de si mesmo com um número menor ou maior de pessoas, além da facilidade de conhecer pessoas novas (NUNES; HUTZ, 2006).

A socialização, também chamada de amabilidade, é uma dimensão interpessoal e refere-se às pessoas percebidas como agradáveis, amáveis, generosas, preocupadas, comprometidas, altruístas e disponíveis para ajudar os outros (NUNES; HUTZ, 2006). Essa característica engloba os comportamentos socialmente positivos e a qualidade dos padrões estabelecidos nos relacionamentos, assim como o quão apto ou capaz o indivíduo se vê em relação ao convívio social.

Segundo Nunes e Hutz (2006), outro fator encontrado é a realização ou conscienciosidade. Este refere-se ao grau de controle e persistência dos indivíduos para atingir seus objetivos, sendo que, nos altos níveis, observa-se mais organização, motivação, trabalho árduo, pontualidade e ambição.

Por fim, a característica de personalidade abertura refere-se à tendência de vivenciar a diversidade, novas experiências, exploração ou realização de novas ideias. Os sujeitos “abertos” demonstram interesse pelo meio cultural e por atividades sociais e artísticas. Um

ponto marcante dessa característica é o bom desenvolvimento intelectual. Trata-se de pessoas curiosas, criativas e questionadoras (HOWARD; HOWARD, 1995).

Quadro 1 - Os CGF de personalidade com suas respectivas características

Característica do indivíduo que apresenta um resultado alto	Escala de traços	Características do indivíduo que apresenta um resultado baixo
Preocupado, nervoso, emotivo, inseguro, inadequado, hipocondríaco.	NEUROTICISMO Avalia ajustamento versus instabilidade emocional. Identifica indivíduos propensos a perturbações.	Calmo, descontraído, não emotivo, forte, seguro, autossatisfeito.
Sociável, ativo, falante, orientado para as pessoas, otimista, divertido, afetuoso.	EXTROVERSÃO Avalia a quantidade e intensidade de interações interpessoais; nível de atividade; necessidade de estimulação; e capacidade de se alegrar	Reservado, sóbrio, contraído, indiferente, orientado para tarefas, desinteressado, quieto.
Curioso, interesses amplos, criativo, original, imaginativo, não-tradicional.	ABERTURA Avalia a atividade proativa e a apreciação da experiência por si só; tolerância e exploração do que não é familiar.	Convencional, sensato, interesses limitados, não-artísticos, não-analítico.
Generoso, bondoso, confiante, prestativo, clemente, crédulo, honesto.	AMABILIDADE Avalia a qualidade da orientação interpessoal do indivíduo ao longo de um contínuo da compaixão ao antagonismo em pensamentos, sentimentos e ações.	Cínico, rude, desconfiado, não-cooperador, vingativo, inescrupuloso, irritável, manipulador.
Organizado, confiável, trabalhador, autodisciplinado, pontual, escrupuloso, asseado, ambicioso, perseverante.	CONSCIENCIOSIDADE Avalia o grau de organização, persistência e motivação do indivíduo no comportamento dirigido para os objetivos. Compara pessoas confiáveis e obstinadas com aquelas que são apáticas e descuidadas.	Sem objetivo, não-confiável, preguiçoso, descuidado, negligente, relaxado, fraco, hedonístico.

Fonte: Pervin e John (2009)

O manual de Pervin e Jonh (2009) possui uma descrição mais clara sobre as características de cada um dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade e contribui trazendo as escalas de traços de cada fator, apontado suas médias mais altas e baixas.

De acordo cm o estudo de Passos e Laros (2015), as médias encontradas para cada fator também se constituem como aspecto relevante. Extroversão, amabilidade, conscienciosidade e abertura para experiências são fatores em que se observam médias mais altas e denotam a capacidade de adaptação do indivíduo ao meio social. Já o neuroticismo

apresenta média mais baixa por ser o único fator que evidencia as experiências negativas, a instabilidade emocional e a dificuldade de ajuste do indivíduo ao meio social.

Em uma pesquisa avaliativa dos níveis de satisfação geral da vida, a ocorrência dos eventos ‘problemas financeiros’ e ‘novo emprego’ também constituíram preditores negativos (WOYCIEKOSKI; NATIVIDADE; HUTZ, 2014). Os autores sugerem que os recursos e enfrentamento para a satisfação geral da vida diferem de acordo com os fatores de personalidade, sugerindo que pessoas de fator conscienciosidade possuem médias mais altas e pessoas de fator neuroticismo, médias mais baixas de enfrentamento.

Há também outros estudos que ligam os Cinco Grandes Fatores a pontos de vista diversos. No caso em questão, Zeidner (2009) estabeleceu que a conscienciosidade, o neuroticismo e, em até certo grau, a abertura à experiência, eram indicadores de educação e realização. Da mesma forma, investigou a associação do desempenho profissional com os Cinco Grandes Fatores em uma variedade de grupos profissionais e determinou que o indicador mais forte era a conscienciosidade.

Em seu estudo, Roberts *et al.* (2007) avaliaram a função dos traços de personalidade como indicadores de resultados críticos da vida e descobriram que o neuroticismo, a conscienciosidade e a extroversão refletiam a resistência, e o neuroticismo é um indicador decisivo e robusto da frustração e separação das relações conjugais. Watson *et al.* (2008), por outro lado, examinaram desvios mal adaptados das cinco dimensões (sem abertura à experiência) e encontraram uma correlação com o desenvolvimento da personalidade incluída no sistema categórico do *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders-IV* (DSM-IV).

Arterberry *et al.* (2014) também realizaram um estudo no qual determinaram que a confiabilidade dos escores do BFI era amplamente satisfatória. Essas análises foram reconhecidas como instrumentos essenciais para os investigadores, uma vez que facilitam o exame da fidedignidade da pontuação, identificando simultaneamente várias bases de erros de medição metódicos e não metódicos. Assim, os investigadores podem fornecer uma análise mais abrangente do erro de medição.

O referencial proposto pelo CGF possui expressiva relevância que serve de base para o desenvolvimento de outras escalas psicométricas de personalidade. No Brasil, por exemplo, devido aos esforços de grupos de pesquisa em avaliação psicológica, vinculados a instituições de ensino superior e editoras, diversos instrumentos foram validados a partir da universalidade do CGF (PASSOS; LAROS, 2015). Desse modo, menciona-se o Inventário de Personalidade NEO Revisado – NEO-PI-R e NEO-FFI (FLORES-MENDOZA, 2006), a Bateria Fatorial de

Personalidade – BFP (NUNES; HUTZ, 2006) e as escalas de construtos específicos, como a Escala Fatorial de Neuroticismo – EFN (NUNES; HUTZ, 2006), Escala Fatorial de Extroversão – EEx (NUNES; HUTZ, 2006) e Escala Fatorial de Socialização – EFS (NUNES; HUTZ, 2006).

Ainda assim, em pesquisa realizada por Nakano e Silva (2011), foram encontradas muitas questões e muitas lacunas ainda pertencentes à avaliação da personalidade no modelo dos CGF no Brasil. A hipótese para esse dado é devida à constatação de que esse é um modelo que começou a ser investigado recentemente no país, sendo sua primeira publicação datada 1998.

Essa hipótese possui um reforço. Apesar da busca em diversas bases de dados, Farina, Fernandes Lopes e Lima Argimon (2016) acusam que há número baixo de artigos nos últimos cinco anos. A revisão sistemática de literatura, com descritores consultados em um banco de terminologias latino-americano, parecia ser deficitária.

2.4 Educação financeira e fatores de personalidade

A utilização de conceitos de psicologia humana nas finanças culminou no desenvolvimento do campo das finanças comportamentais. As finanças comportamentais propõem que as pessoas demonstrem comportamento cognitivo e efetivo, o que contribui para o desenvolvimento de comportamentos financeiros racionais (KIYILIAR; ACAR, 2013; MEHLA; GHALAWAT, 2014). A possibilidade de os Cinco Grandes Fatores poderem prever resultados financeiros tem sido examinado por muitos investigadores com resultados variáveis. A maioria destes estudos examina geralmente como os Cinco Grandes Fatores servem de preditores de vários comportamentos na gestão financeira como reflexo do nível de educação financeira dos indivíduos.

O estudo conduzido por Lounsbury *et al.* (2009), que correlaciona a educação financeira aos Cinco Grandes Fatores, teve seu foco em estudantes que se especializaram em negócios. De acordo com os resultados, estudantes com fatores de personalidade abertura para experiências, conscienciosidade e extroversão obtiveram escores mais elevados em termos de especialização em negócios. Já os que obtiveram escores mais baixos estavam relacionados com os fatores de neuroticismo e amabilidade. O estudo prova que os traços de personalidade influenciam no comportamento empresarial e na educação financeira dos estudantes.

Em contrapartida, o estudo de Letkiewicz (2012) concluiu que, embora a educação financeira tenha impactos positivos nos resultados econômicos, não é um preditor relevante

em comparação com a conscienciosidade. Além disso, o estudo mostrou que a educação financeira moderou a riqueza, embora em menor grau, nos casos em que o impacto da conscienciosidade sobre o patrimônio total é diminuído à medida que a proficiência monetária aumenta. O estudo também mostrou que o conhecimento fiscal amplifica a influência da consciência nos recursos ilíquidos. O recurso ilíquido ajusta o incremento em cada fase da proficiência econômica e da consciência durante a interação dos dois. Essa investigação demonstra que a educação financeira é mais valiosa quando concentrada em poupanças e investimentos mais alargados do que na gestão diária de dinheiro e planos financeiros.

Brown e Taylor (2014) realizaram um estudo para analisar a ligação entre vários ativos financeiros e traços de personalidade. De acordo com os resultados, a possibilidade de ter uma dívida de cartão de crédito estava positivamente ligada com a extroversão, enquanto a conscienciosidade estava inversamente relacionada. Não foi encontrada qualquer relação entre as características de personalidade e os vários tipos de ativos financeiros que os indivíduos possuem, exceto no que diz respeito à relação entre a probabilidade de ter ações e características de personalidade. Nesse caso, foi determinado que a extroversão está inversamente ligada à possibilidade de deter este tipo de recurso financeiro, especialmente para casais. Verificou-se, igualmente, que a extroversão está inversamente relacionada com a possibilidade deste tipo de ativo, especialmente para uma única pessoa. Esse estudo também apoia que, naqueles que foram anteriormente examinados, os traços de personalidade influenciam o comportamento financeiro das pessoas e as atividades empreendedoras.

Outro estudo examinou como os Cinco Grandes Fatores previam a possibilidade de indivíduos se envolverem como autônomos e sobreviverem (CALIENDO; FOSSEN; KRITIKOS, 2014). As conclusões mostraram que os indivíduos que tinham valores elevados em termos de extroversão e abertura à experiência tinham uma maior probabilidade de entrar no mercado como trabalhadores autônomos e outras empresas em geral. Ele se aplicava a indivíduos que tinham uma elevada estabilidade emocional. De forma correspondente, os empresários mostraram uma maior possibilidade de atingir altas pontuações na abertura à experiência e à extroversão. Por outro lado, o estudo não encontrou qualquer impacto do neurótico em ambos os grupos. Talvez isso se deva ao efeito de duas variáveis opostas, nomeadamente que os indivíduos neuróticos têm uma probabilidade mais baixa e que tendem a trabalhar de forma autônoma.

Entre as amostras individuais, os pesquisadores Caliendo, Fossen e Kritikos (2014) determinaram que uma maior capacidade de comunicação entre os empresários (um aspecto da extroversão) estava ligada à sua maior possibilidade de exercerem atividades autônomo.

Por outro lado, verificou-se que indivíduos fracos em barganha tinham poucas chances de sobreviver no mercado da autonomia, o que estava ligado a um alto nível de concordância. Assim, esta pesquisa mostra que alguns traços de personalidade moldam o entendimento financeiro dos indivíduos (CALIENDO; FOSSEN; KRITIKOS, 2014).

Estas conclusões não são semelhantes às de Antonic *et al.* (2015), que relataram que os indivíduos com baixos índices de extroversão não têm qualquer intenção de estabelecer as suas empresas, ou seja, são mais propensos a não serem autônomos. O resultado também mostrou que a conscienciosidade não foi afetada pela educação financeira e encontrou um efeito consideravelmente negativo da abertura a experiências e do neurótico nas decisões de investimento. Os resultados revelaram um efeito insignificante da extroversão e conscienciosidade nas decisões de investimento. Com base nisso, parece que a educação financeira e os cinco grandes traços de personalidade ajudam os empresários a tomarem decisões de investimento conscientes ou não.

Potrich e Vieira (2018) também associaram atitudes financeiras positivas à conscienciosidade, o que melhora a gestão do dinheiro. Os modelos de mediação apresentados no estudo são também consistentes com resultados de outros estudos. Por exemplo, Ksendzova, Donnelly e Howell (2017) mostraram uma orientação para o futuro com a gestão de dinheiro, enfatizando abertamente que a consciência das pessoas melhora a gestão financeira devido às suas atitudes financeiras otimistas e à sua orientação para o futuro.

O estudo de Sadiq e Khan (2019) buscava compreender relações entre a intenção de um indivíduo em realizar um investimento e aos Cinco Grandes Fatores. Os investigadores encontraram, entre as pessoas com intenções de investimento de curto prazo, traços de amabilidade, extroversão e conscienciosidade. Em contrapartida, constatou-se que as pessoas com esses mesmos atributos de personalidade também apresentam objetivos financeiros temporários. Com base nesses resultados, pessoas ativas, determinadas e organizadas tinham objetivos financeiros duradouros, mas também intenções de investimento de curto prazo. Esses resultados são semelhantes aos de outros estudos que indicam que certos traços de personalidade moldam os níveis de consciência financeira dos indivíduos (NANDAN; SAURABH, 2016).

Também é possível encontrar outras possíveis relações diretas entre comportamento financeiro com alguns dos cinco traços de personalidade. Por exemplo, há uma correspondência positiva e impactante entre a educação financeira e a extroversão, a amabilidade e a abertura com as decisões de investimento, ao mesmo tempo que a educação financeira tem um efeito negativo e significativo no neuroticismo (HAMZA; ARIF, 2019).

Tharp *et al.* (2020) também reproduziram o estudo acima, através do qual integram os Cinco Grandes Fatores em um modelo proeminente de satisfação financeira. Os investigadores encontraram uma correlação negativa entre a satisfação econômica, o neurótico e a amabilidade. O estudo implica que os traços de personalidade dos Cinco Grandes têm uma correlação direta com a satisfação financeira dos indivíduos.

A ligação entre a gestão financeira e as características de personalidade dos Cinco Grandes Fatores sugere uma relação positiva entre a consciência e a gestão do dinheiro. Esse argumento baseia-se na ideia de que os indivíduos conscienciosos aumentam o autocontrole financeiro (DONNELLY; IYER; HOWELL, 2012). A conscienciosidade era um preditor chave da gestão de dinheiro utilizado, daí o traço mais significativo dos Cinco Grandes Fatores. Os investigadores apoiam essa conclusão argumentando que atitudes e orientações financeiras para o futuro medeiam a consciência.

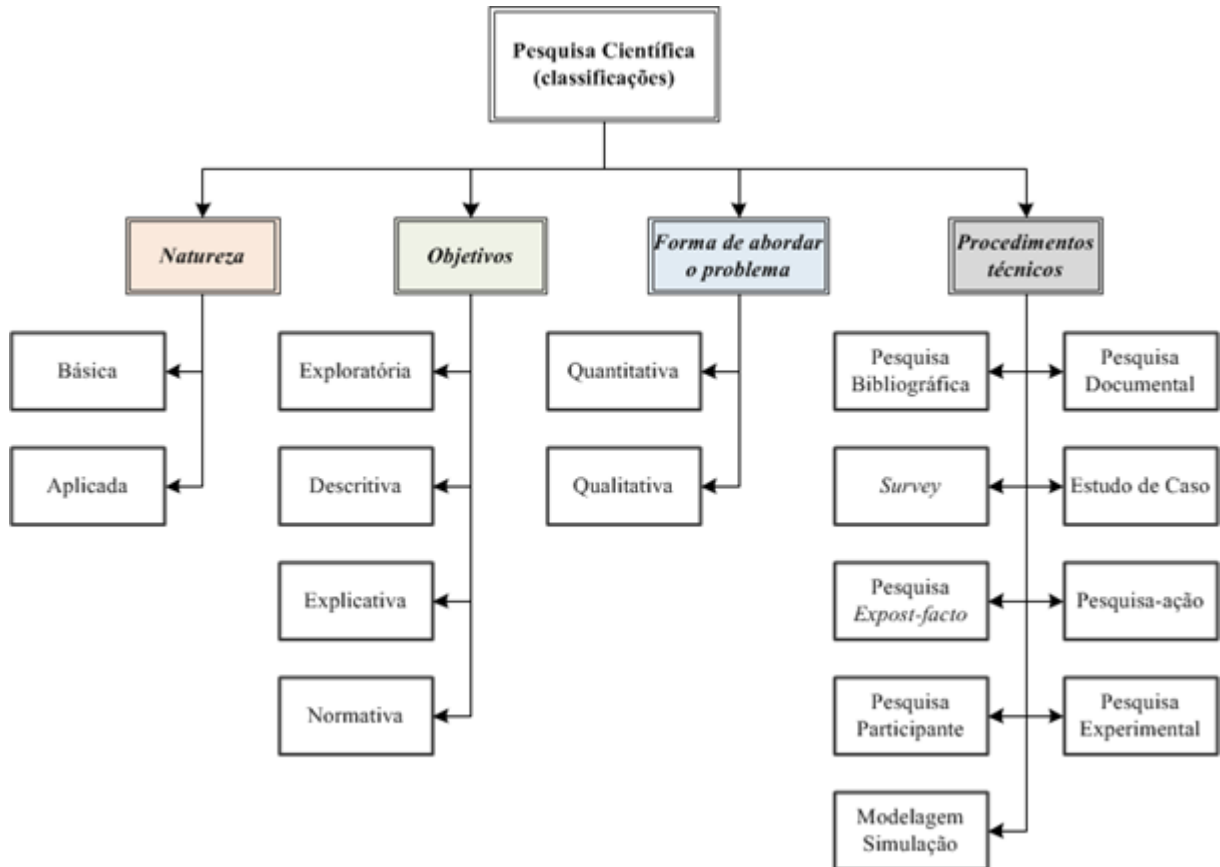
Os estudos acima mostram que os traços de personalidade dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade são determinantes essenciais da consciência financeira de um indivíduo. Essas informações podem ser importantes para instituições financeiras como bancos, que dependem da coleta de dados (por exemplo, históricos de crédito, atitudes de risco etc.) sobre seus consumidores e utilizam essas informações para adaptar suas ofertas. Fica evidente a necessidade de as instituições financeiras incluírem aspectos da psicologia humana na gestão dos consumidores.

Esses dados denotam que a educação financeira afeta o comportamento e os resultados financeiros pessoais. Assim, a maioria dos estudos aqui considerados mostram um viés em direção à educação financeira geral e ao comportamento e fatores preditivos de personalidade. Como resultado, experiências pessoais podem moldar certos traços em um indivíduo, o que subsequentemente pode levar ao desenvolvimento de um comportamento econômico específico e melhoria do bem-estar financeiro do indivíduo.

3 METODOLOGIA

No que se refere à metodologia, a Figura 1 apresenta as diferentes formas de classificação de uma pesquisa científica.

Figura 1 - Formas de classificação de uma pesquisa científica.



Fonte: Organizado por Medeiros (2013) a partir de Bertrand e Frasoo (2002) e Silva e Menezes (2005).

Esta pesquisa é caracterizada como aplicada, descritiva e quantitativa. Para os procedimentos técnicos, passou pelas etapas de seleção da amostra, coleta de dados através de *survey* e aplicação de questionários, com avaliação de itens pela escala *Likert* e posterior análise estatística dos dados. Acredita-se que o método nos permitiu criar o Índice de Educação Financeira do Instituto Federal de Minas Gerais - *Campus* Bambuí, sendo os objetos de pesquisa os níveis de educação financeira dos alunos residentes da Moradia Estudantil do campus e seus comportamentos financeiros, confrontando com os fatores de personalidade deles.

3.1 Tipo de pesquisa

A proposta desta pesquisa caracteriza-se por sua natureza como aplicada. Segundo Gil (2008), uma pesquisa aplicada gera conhecimentos para aplicação prática dirigidos à solução de problemas específicos, envolvendo verdades e interesses locais. Segundo Oliveira (1999), a pesquisa aplicada “requer determinadas teorias ou leis mais amplas como ponto de partida e tem por objetivo pesquisar, comprovar ou rejeitar hipóteses sugeridas pelos modelos teóricos e fazer a sua aplicação às diferentes necessidades humanas”. Ressalta-se que o índice de Educação Financeira do IFMG - *Campus* Bambuí, visa atender a proposta epistêmica dos Mestrados Profissionais no que tange à exigência de entrega de um produto final à comunidade, proveniente da aplicação concreta dos resultados com resolução de problemas para transformação da realidade estudada.

Por isso, o objetivo metodológico é caracterizado como descritivo, já que contempla os aspectos gerais e amplos do contexto social estudado, permitindo identificar, ordenar e classificar as diferentes formas dos fenômenos apresentados. No caso desta pesquisa, o contexto estudado é o nível de educação financeira e a maneira como o jovem universitário residente no instituto lida com suas finanças pessoais. O objetivo descritivo é bastante recorrente nas ciências sociais já que se dedica à relação de causa e efeito entre grande número de variáveis até o aparecimento do fenômeno esperado (OLIVEIRA, 1999). Mas, de acordo com GIL (2008), algumas pesquisas descritivas podem ir além da mera identificação da existência de relações entre variáveis, intencionando determinar a natureza dessa relação e proporcionando uma nova visão do problema. Assim, os métodos descritivos

têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis. São inúmeros os estudos que podem ser classificados sob este título e uma de suas características mais significativas está na utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados (GIL, 2008, p. 28).

Os autores Cervo, Bervian e Da Silva (2007) ainda acrescentam sobre a pesquisa descritiva que

trata-se do estudo e da descrição das características, propriedades ou relações existentes na comunidade, grupo ou realidade pesquisada. Os estudos descritivos, assim como os exploratórios, favorecem, na pesquisa mais ampla e completa, as tarefas de formulação clara do problema e da hipótese como tentativa de solução. Comumente se incluem nesta modalidade os estudos que visam a identificar as representações sociais e o perfil de indivíduos e grupos, como também os que visam identificar estruturas, formas, funções e conteúdos (CERVO; BERVIAN; DA SILVA, 2007, p. 62).

A abordagem quantitativa desta pesquisa, que é amplamente agregada no desenvolvimento da pesquisa descritiva, favorece a descoberta e classificação das relações de causa e efeitos das variáveis estudadas. Para Gerhardt e Silveira (2009), a pesquisa quantitativa, enraizada no pensamento positivista lógico, tende a enfatizar o raciocínio dedutivo, as regras da lógica e os atributos mensuráveis da experiência humana. De acordo com Oliveira (1999), é uma abordagem utilizada no âmbito social já que representa resultados precisos, evitando a distorção de análises e interpretações carregadas de subjetividades. A abordagem quantitativa é pertinente para este estudo, uma vez que considera compreensão da realidade com base na análise estatística de dados brutos recolhidos por instrumentos padronizados e neutros, e permitirá com que os resultados sejam tomados como se constituíssem um retrato real de toda a população alvo da pesquisa.

Entretanto, essa pesquisa quantitativa, em especial, pode apresentar limitações que precisam ser levadas em conta. Segundo Hung, Parker e Yoong (2009), os conhecimentos acerca do sistema financeiro norteiam as habilidades financeiras, mas, por vezes, podem excluir outras habilidades e os comportamentos, denunciando um conflito entre conhecimento, conhecimento percebido e comportamento.

Para suprir lacunas desse tipo de pesquisa, Gil (2008) explica que as pesquisas desse tipo se constituem pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer, ao proceder-se à solicitação de informações a um grupo significativo de integrantes acerca do problema estudados. Os dados coletados devem ser analisados quantitativamente, obtendo-se um censo com informações de todos os integrantes do universo pesquisado. O procedimento possui como principais vantagens apresentadas:

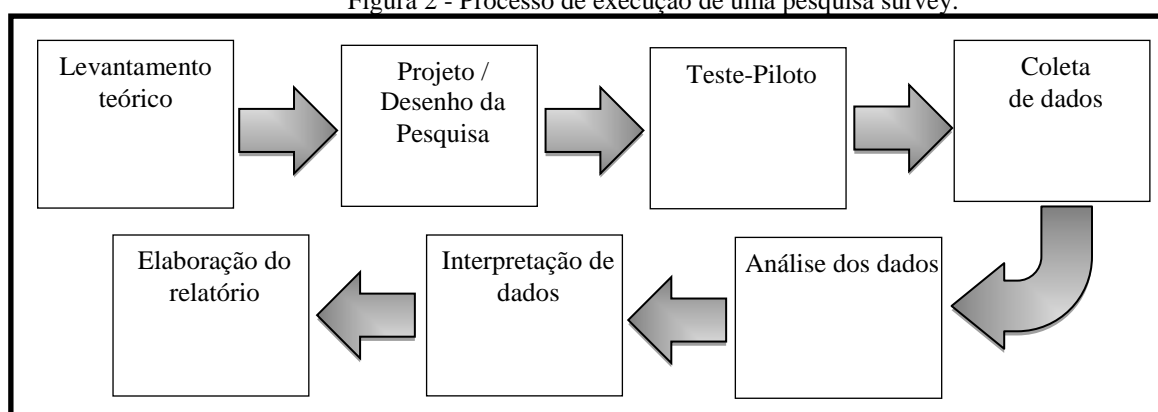
a) Conhecimento direto da realidade. À medida que as próprias pessoas informam acerca de seu comportamento, crenças e opiniões, a investigação torna-se mais livre de interpretações calcadas no subjetivismo dos pesquisadores. b) Economia e rapidez. (...) torna-se possível a obtenção de grande quantidade de dados em curto espaço de tempo. Por outro lado, quando os dados são obtidos mediante questionários, os custos tornam-se relativamente baixos. c) Quantificação. Os dados obtidos mediante levantamentos podem ser agrupados em tabelas, possibilitando a sua análise estatística. (...) (GIL, 2008, p. 56).

3.2 O processo de coleta de dados em uma *survey*

Segundo Forza (2002), uma pesquisa *survey* pode ser descritiva ou explicativa. Neste estudo, a *survey* teve o objetivo de exploração na fase inicial, ao buscar os conceitos teóricos que auxiliaram nas construções das definições operacionais e de descrever, quando retrata as

características da população estudada. Uma pesquisa explicativa possui caráter exploratório, pois visa “obter uma visão preliminar sobre um tópico e fornece a base para uma pesquisa mais aprofundada” (FORZA, 2002). Para o autor, a condução de uma pesquisa *survey*, deve-se seguir as 5 etapas: levantamento teórico, projeto/ desenho de pesquisa, teste-piloto, coleta de dados e procedimentos de análise. Para melhor entendimento, elas estão esquematizadas na Figura 2.

Figura 2 - Processo de execução de uma pesquisa *survey*.



Fonte: Elaborada pela autora com base em Forza (2002).

A seguir, serão explanadas as etapas da execução da *survey*, pelas quais passou esta pesquisa.

3.2.1 *Levantamento teórico*

O levantamento teórico deste estudo está descrito no capítulo 2, a partir do qual foram formuladas as seguintes hipóteses de pesquisa:

- H1: Cursar disciplina na área de economia e finanças diminui a parte da renda que é destinada a pagar contas a prazo;
- H2: Maior escolaridade dos pais influencia na conversa de assuntos relacionados ao dinheiro com as crianças;
- H3: Pessoas do sexo masculino apresentam maior nível de educação financeira;
- H4: Pessoas com mais idade apresentam maior nível de educação financeira;
- H5: Pessoas com maior renda média mensal familiar apresentam maior nível de educação financeira;

- H6: O nível de educação financeira está correlacionado a um fator de personalidade predominante.

3.2.2 *Projeto / Desenho da Pesquisa*

Na seção de definição do desenho da pesquisa, foram observadas as necessidades de informação e suas restrições, uma vez que este estudo será limitado a uma população (alunos de cursos superiores beneficiados pelo programa de Moradia estudantil do *Campus Bambuí*) e, por isso, não pode haver generalizações.

Assim, foram definidos o público-alvo, o método de coleta de dados e o instrumento de pesquisa. Esta *survey* possui desenho interseccional (transversal). Isso significa que a coleta dos dados (onde a recepção das respostas) é realizada em um intervalo de tempo considerado como único (BABBIE, 2003).

Esta pesquisa foi realizada no Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas Gerais (IFMG) – *Campus Bambuí*, que é uma autarquia federal, localizada na Fazenda Varginha, no Município de Bambuí, região Centro-Oeste do estado de Minas Gerais, no Km 5 da Rodovia Bambuí/Medeiros.

Ao longo de 52 anos de sua trajetória, a tradicional Escola de Bambuí foi elevada à posição de *campus* do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Minas Gerais – IFMG, através da Lei nº 11.892, sancionada em 29 de dezembro de 2008. Atualmente, o *campus* Bambuí possui uma área total de 328,76 hectares e cerca de 40 mil metros quadrados de construções, onde são oferecidos 5 cursos profissionalizantes de Ensino Médio integrado (Administração, Agropecuária, Informática, Mecânica e Manutenção Automotiva e Meio Ambiente); 10 cursos de graduação (Bacharelado em Administração, Bacharelado em Agronomia, Bacharelado em Engenharia de Alimentos, Bacharelado em Engenharia da Computação, Bacharelado em Engenharia de Produção, Bacharelado em Zootecnia, Bacharelado em Medicina Veterinária, Licenciatura em Ciências Biológicas, Licenciatura em Física e Licenciatura em Educação Física); além do curso técnico subsequente em Agropecuária e do curso de pós-graduação (*Stricto Sensu*) Mestrado Profissional em Sustentabilidade e Tecnologia Ambiental. A instituição possui mais de 2 mil alunos e de 370 trabalhadores entre docentes, técnicos-administrativos e terceirizados.

A população estudada são os alunos dos cursos superiores do IFMG - *campus* Bambuí, residentes da Moradia Estudantil, matriculados em cursos superiores, estimados em 65 alunos

(IFMG, 2019). Trata-se de uma população heterogênea, já que apresenta faixa etária, sexo, estado de origem variados, porém nível de vulnerabilidade socioeconômica considerado alto e homogêneo, pois são beneficiados pelo Programa de Moradia Estudantil do IFMG-BambuÍ. A maioria está inserida em um contexto de saída de seus lares e assumindo, pela primeira vez, a responsabilidade de gestão pessoal das finanças. A seleção da amostragem foi por *convicence*.

Ressalta-se que essa seleção de amostra por *convicence* é não probabilística, pois há a presença da pesquisadora na instituição estudada. Segundo Gil (2008), esse tipo é aquela escolhida pelo critério do pesquisador sem fundamentação matemática ou estatística. Acredita-se que, por isso, o resultado deste estudo identificou possíveis lacunas que careciam de esclarecimentos e soluções e conseguiu propor intervenções, o que justifica um dos objetivos do mestrado profissional.

Segundo Freitas *et al.* (2020), a elaboração do questionário para coleta de dados consiste em responder questões essenciais como quem são os sujeitos de pesquisa, onde estão inseridos, o que fazem em relação ao tema pesquisado, quando e como fazem, e principalmente, por que fazem. Os autores defendem a premissa de que em uma *survey* envolve aspectos de identidade, comportamento, motivações, opiniões e valores de acordo com a pesquisa realizada.

Após definida a população, buscou-se um instrumento de coleta de dados que alcançasse o objetivo desta pesquisa. Como este estudo analisou a educação financeira e os fatores de personalidade, foi escolhido o questionário desenvolvido pelo Núcleo de Pesquisa e Desenvolvimento em Educação Financeira (DENARIUS) da Universidade Federal de Itajubá (UNIFEI) e o questionário do BFI. As questões de ambos os questionários podem ser vistas no Anexo B.

O referido questionário possui 90 questões fechadas, sendo que há, também, o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) – Anexo A, sinalizando o aceite para a participação na pesquisa. A primeira parte é composta por 46 questões sobre educação financeira agrupadas em 7 temáticas, sendo elas: 1) caracterização pessoal e acadêmica, 2) faixa e característica da renda do indivíduo, 3) crédito, 4) poupança, 5) seguros, 6) previdência complementar e 7) investimentos. Com exceção das perguntas descritivas sobre a caracterização dos respondentes, as demais questões são de múltiplas escolhas com apenas uma única alternativa correta. Esta parte contém também perguntas de múltiplas escolhas sobre o comportamento financeiro e para avaliação dessas respostas, foi utilizada a escala do tipo *Likert* com cinco pontos, onde 1 é discordo totalmente e 5 é concordo totalmente.

Por fim, têm-se as indagações que buscam compreender os fatores de personalidade do entrevistado. Este segundo questionário trata-se do *Big Five Inventory* que é um modelo descritivo baseado em teoria explicativa e preditiva da personalidade humana e de suas relações com a conduta. Os fatores investigados são: 1) neuroticismo, 2) abertura para a experiência, 3) conscienciosidade, 4) extroversão e 5) amabilidade. O BFI consolida-se no campo científico das ciências sociais e aplicadas por traduzir de forma simples, estatística, elegante e econômica, experiências subjetivas da conduta humana (NAKANO; SILVA, 2011). Neste questionário apresenta-se múltiplas escolhas e, para avaliação dessas respostas, foi utilizada a escala do tipo *Likert* com cinco pontos, onde 1 é discordo totalmente e 5 é concordo totalmente.

3.2.3 Teste-Piloto

O pré-teste, também chamado de teste-piloto, possui o objetivo de refinar o instrumento, ou seja, garantir que ele realmente conseguirá mensurar aquilo que se propõe. Para isso, as questões não podem indicar dificuldade de entendimento. É necessária a introdução, clareza e precisão dos termos, a quantidades de perguntas, as formas de respostas e a lógica na ordenação das perguntas (FREITAS *et al.*, 2020). O teste-piloto e a avaliação da qualidade da medida nesta pesquisa foram dispensados pelo fato do DENARIUS já tê-lo feito com sucesso no trabalho de Marciano (2019). Portanto, trata-se de instrumentos já validados.

3.2.4 Coleta de dados

Concluídas as etapas supramencionadas, passou-se para coleta de dados propriamente dita. Para a divulgação desta etapa da pesquisa, recorreu-se às seguintes estratégias: divulgação em site, redes sociais e e-mails institucionais, além de ligações telefônicas.

Foram aplicados os questionários disponibilizados no primeiro semestre de 2021 através de ambiente eletrônico utilizando a ferramenta do *Google Forms*, ferramenta na qual os respondentes puderam acessar de forma *online* e enviar suas respostas. A natureza impessoal do questionário tende a assegurar a uniformidade na avaliação, já que anonimato faz com que o respondente se sinta mais confortável e respeitado em sua intimidade, levando a respostas mais coniventes com a realidade (CERVO; BERVIAN; DA SILVA, 2007).

Ressalta-se que o estudo aqui apresentado teve, como público-alvo, somente os estudantes de cursos superiores beneficiados pelo programa de moradia estudantil do *campus*;

portanto, estão sendo usadas neste estudo somente as questões inerentes a esse público. Atualmente, o *campus* possui cerca de 65 estudantes nesta condição, sendo que, destes, 57 responderam ao questionário.

3.2.5 *Procedimentos de análise de dados*

O processo se deu, inicialmente, por uma análise preliminar dos dados coletados, verificando-se aspectos centrais, dispersões, distribuições de frequência e correlações das características da socioeconômicas e demográficas da população estudada e demais características. Para as outras variáveis, dependente (educação financeira) e independentes (fatores de personalidade), foram calculados outros parâmetros como a frequência, a média, o desvio-padrão, o percentual válido, a mediana, o erro padrão de média, dentre outros

Tendo em vista o objetivo deste estudo, realizou-se a mensuração do nível de educação financeira e fatores de personalidade cujos resultados foram apresentados por meio de gráficos, tabelas e figuras, principalmente

Ao analisar os dados para testar as hipóteses e entender a relação entre o conhecimento financeiro e os fatores de personalidade, e as outras variáveis estudadas, foram empregados mais de um teste e/ou correlação para maior fidedignidade dos resultados encontrados.

Após coletados, os dados foram tabulados em planilha de Excel. A análise de dados foi feita por meio de avaliação estatística. O tratamento dos dados foi conduzido através do uso de softwares *SPSS* versão 27 (IBM Corp. Released, 2020) escolhido por serem mais factíveis e por apresentarem as ferramentas mais adequadas. O *SPSS* é um software popular utilizado por pesquisadores em diferentes áreas, geralmente dispensando o uso de um software adicional (SHEK; MA, 2011).

Algumas técnicas foram utilizadas de acordo com os objetivos da pesquisa: mensurar o nível de educação financeira dos discentes e os fatores de personalidades dos discentes, e avaliar a correlação entre ambos. São elas: estatística descritiva (média, a mediana, o desvio-padrão e erro padrão), distribuição de frequência, coeficiente de correlação de Pearson, criação da variável índice e regressão múltipla, teste de diferença de média (Test T) e Análise de variância (ANOVA). Também foram utilizados outros testes e correlações como: Shapiro-Wilk, Kruskal Wallis H, Tau_b Kendall, Kolmogorov-Smirnova e Spearman.

4 ANÁLISE DE DADOS E RESULTADOS

Este capítulo tem, como objetivo, apresentar dados encontrados e discutir os resultados desta pesquisa. Ele está didaticamente organizado da seguinte maneira:

1. Perfil socioeconômico, demográfico e acadêmico;
2. Comportamento financeiro;
3. Associação: Perfil socioeconômico, demográfico e acadêmico x Comportamento Financeiro
4. Medindo a Educação Financeira;
5. Associação: Comportamento Financeiro x Nível de Educação Financeira (ICF)
6. Fatores de personalidade (FP);
7. Associação: Nível de Educação Financeira (ICF) x Fatores de personalidade (FP);
8. Proposta de produto (intervenção).

Na análise preliminar dos dados, foram obtidas 57 respostas de um total de 65 e estudantes de cursos superiores do IFMG - Campus Bambuí beneficiários do programa de residência estudantil do *campus*.

4.1 Perfil socioeconômico, demográfico e acadêmico

A primeira sessão analisada trata-se do perfil sociodemográfico dos discentes separado em três categorias: faixa etária, sexo, raça/cor/etnia.

A Tabela 1 apresenta a idade dos respondentes. Como se pode observar, a maioria possui idade entre 20 e 21 anos, cuja porcentagem representa 19,3% e 17,5%, respectivamente. Apenas 13 respondentes possuem 24 anos ou mais. Um aluno respondeu ao questionário de maneira inapropriada invalidando sua resposta.

Já na Tabela 2, foi feita a análise descritiva do sexo dos respondentes. Os dados apontam que a maioria são do sexo masculino, representando 61,4% da amostra (n=35), e os respondentes do sexo feminino correspondem a 36,8% (n=21); sendo que 1 respondente preferiu não informar seu sexo.

Tabela 1 - Idade dos respondentes.

Pergunta 3	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
17	1	1,8	1,8	1,8
19	5	8,8	8,8	10,5
20	11	19,3	19,3	29,8
21	10	17,5	17,5	47,4
22	7	12,3	12,3	59,6
23	8	14,0	14,0	73,7
24	7	12,3	12,3	86,0
25	2	3,5	3,5	89,5
26	4	7,0	7,0	96,5
27	1	1,8	1,8	98,2
30	1	1,8	1,8	100,0
Total	57	100,0	100,0	

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Tabela 2 - Sexo dos respondentes

Pergunta 4	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Feminino	21	36,8	36,8	36,8
Masculino	35	61,4	61,4	98,2
Prefiro não informar	1	1,8	1,8	100,0
Total	57	100,0	100,0	

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Na Tabela 3, observa-se o levantamento de dados sobre a cor/raça/etnia, nos quais os indivíduos, maioritariamente, se autodeclararam da cor branca (n=23), seguidos pelos que se autodeclararam pardos (n=14), representando 40,4% e 24,6% dos respondentes, respectivamente. Apenas 1 indivíduo se autodeclarou amarelo e outro indígena. No total, 6 indivíduos preferiram não fazerem autodeclaração a respeito de cor/raça/etnia.

Tabela 3 - Cor/ Raça/ Etnia dos respondentes

Pergunta 5	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Amarela	1	1,8	1,8	1,8
Branca	23	40,4	40,4	42,1
Indígena	1	1,8	1,8	43,9
Parda	14	24,6	24,6	68,4
Prefiro não informar	6	10,5	10,5	78,9
Preta	12	21,1	21,1	100,0
Total	57	100,0	100,0	

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Em relação ao perfil escolar (Tabela 4), a pergunta 6 se refere a origem dos estudantes em relação ao ensino fundamental. Observou-se que majoritariamente (94,73%) são oriundos de escolas públicas integralmente, sendo que apenas 1 aluno afirmou ter estudado seu ensino fundamental integralmente em escola particular. Já na pergunta 7, que se refere ao ensino médio, os respondentes os resultados apontam que 84,2% dos respondentes (ou seja, 48 alunos) cursaram o ensino médio integralmente em escolas públicas. Apenas, um aluno afirmou ter estudado integralmente em escola particular sem bolsa. Esse resultado já era, de certo modo, esperado, considerando-se que esse é um requisito importante e necessário para participação no processo de seleção do programa de ingresso na moradia estudantil, embora não seja determinante.

Tabela 4 - Perfil escolar dos respondentes

Pergunta 6	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
integralmente em escola pública	54	94,73	94,73	94,73
integralmente em escola particular	1	1,75	1,75	96,48
integralmente em escola particular com bolsa				
maior parte em pública	2	3,50	3,50	100
maior parte em escola particular				
Total	57	100,0	100,0	

Pergunta 7	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
integralmente em escola particular com bolsa.	4	7,0	7,0	7,0
integralmente em escola particular.	1	1,8	1,8	8,8
integralmente em escola pública.	48	84,2	84,2	93,0
maior parte em escola pública.	4	7,0	7,0	100,0
Total	57	100,0	100,0	

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Seguindo com as perguntas a respeito de dados socioeconômicos e demográfico, as perguntas 8 (oito) e 9 (nove) (concentradas na Tabela 5), estão relacionadas ao nível de escolaridade dos pais dos alunos participantes da pesquisa.

Tabela 5 - Perfil escolar dos pais respondentes

Perguntas 8 e 9	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
doutorado.	2	3,5	3,5	3,5
ensino fundamental (1º grau) completo.	13	22,8	22,8	26,3
ensino fundamental (1º grau) incompleto.	7	12,3	12,3	38,6
ensino médio (2º grau) completo.	21	36,8	36,8	75,4
ensino médio (2º grau) incompleto.	2	3,5	3,5	78,9
especialização (lato sensu).	1	1,8	1,8	80,7
mestrado.	3	5,3	5,3	86,0
sem escolaridade.	1	1,8	1,8	87,7
superior completo.	5	8,8	8,8	96,5
superior incompleto.	2	3,5	3,5	100,0
Total	57	100,0	100,0	

Fonte: Elaborada pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Na análise foi considerado o maior nível de escolaridade entre os pais. A maioria das respostas apontam que a escolaridade máxima dos pais é de ensino médio completo, ou seja, 2º grau (n=21). Apenas 2 (dois) respondentes afirmam que a escolaridade máxima de pelo menos um dos pais é “doutorado”.

Ao analisar a representatividade da amostra em relação ao curso em que estão matriculados os alunos, percebeu-se uma diversificação nas respostas. A Tabela 6 apresenta que a maioria está concentrada nos cursos de Engenharia de Computação e Engenharia de Alimentos, correspondendo a 10 (dez) e 9 (nove) estudantes, respectivamente, seguido pelos alunos dos cursos de Zootecnia e Engenharia de Produção, ambos com 8 alunos. Apenas 1 (um) resposta de aluno matriculado em curso de Medicina Veterinária. Em relação às licenciaturas, são 6 (seis) e 3 (três), em Biológicas e Física, respectivamente.

Tabela 6 - Quantidade de respondentes matriculados por curso

Pergunta 10	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Bacharelado em Administração	5	8,8	8,8	8,8
Bacharelado em Agronomia	7	12,3	12,3	21,1
Bacharelado em Engenharia da Computação	10	17,5	17,5	38,6
Bacharelado em Engenharia de Alimentos	9	15,8	15,8	54,4
Bacharelado em Engenharia de Produção	8	14,0	14,0	68,4
Bacharelado em Medicina Veterinária	1	1,8	1,8	70,2
Bacharelado em Zootecnia	8	14,0	14,0	84,2
Licenciatura em Ciências Biológicas	6	10,5	10,5	94,7
Licenciatura em Física	3	5,3	5,3	100,0
Total	57	100,0	100,0	

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Por fim, seguiu-se à análise dos períodos em que estão matriculados os alunos. A partir da Tabela 7, a maioria dos respondentes estão matriculados no quarto período (n=15). Enquanto a minoria, no segundo período (n=2). Esses totalizam aproximadamente 30% da amostra. Observa-se que 3 alunos estão cursando o 9º e 3 cursando 10º período, além de 11(onze) alunos estarem cursando o 8º período indicando que a conclusão de curso se dará em breve, conforme consta na Tabela 7.

Já na pergunta 24, dos 57 respondentes, 29 declararam que a renda máxima familiar é de até 2 salários-mínimos, isso corresponde a mais de 50% dos resultados. Como pode ser observado, 3,5% dos respondentes declararam que a renda mensal familiar é menor que um salário-mínimo. Pelo apresentado, fica patente que a renda familiar da maioria dos respondentes não supera o equivalente a dois salários-mínimos, sendo considerado grupo economicamente vulnerável conforme denota a Tabela 8.

Tabela 7 - Quantidade de respondentes matriculados por períodos

Pergunta 11	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
10º período	3	5,3	5,3	5,3
2º período	2	3,5	3,5	8,8
3º período	4	7,0	7,0	15,8
4º período	15	26,3	26,3	42,1
5º período	8	14,0	14,0	56,1
6º período	8	14,0	14,0	70,2
7º período	3	5,3	5,3	75,4
8º período	11	19,3	19,3	94,7
9º período	3	5,3	5,3	100,0
Total	57	100,0	100,0	

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Tabela 8 - Renda média mensal familiar dos respondentes

Pergunta 24	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Até R\$ 2.090,00 (Até 2 SM – salários-mínimos)	29	50,9	50,9	50,9
De R\$ 2.090,01 a R\$ 4.180,00 (2 a 4 SM)	20	35,1	35,1	86,0
De R\$ 4.180,01 a R\$ 8.360,00 (4 a 8 SM)	6	10,5	10,5	96,5
Menor do que R\$ 1.045,00 (menos de 1 SM)	2	3,5	3,5	100,0
Total	57	100,0	100,0	

Fonte: Elaborada pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Quando perguntados sobre a renda média mensal individual, na pergunta 25, cujos dados constam na Tabela 9, verifica-se que somente 3,5% dos respondentes possuem renda relativamente significativa para o perfil de um estudante – de 2 a 4 salários-mínimos. Parcela expressiva sequer sabe sua própria renda (11 respondentes) e 70% declaram receber mensalmente menos que um salário-mínimo.

Tabela 9 - Renda média individual dos respondentes

Pergunta 25	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
Até R\$ 2.090,00 (Até 2 SM – salários-mínimos)	3	5,3	5,3	5,3
De R\$ 2.090,01 a R\$ 4.180,00 (2 a 4 SM)	2	3,5	3,5	8,8
Menor do que R\$ 1.045,00 (menos de 1 SM - salário-mínimo)	40	70,2	70,2	79,0
Não sei qual é a minha renda média mensal	11	19,3	19,3	98,3
Não tenho interesse em responder	1	1,8	1,8	100,0
Total	57	100,0	100,0	

Fonte: Elaborada pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Após as observações obtidas, em síntese, os resultados apontam o seguinte perfil dos respondentes: são do sexo masculino (n=35), possuem 20 anos de idade (n=11), se autodeclararam como indivíduos da cor branca (40,4%) e estão maioritariamente com 20 e 21 anos de idade; maioria dos que colaboraram com a pesquisa estão matriculadas nos cursos de engenharias e estão nos períodos finais de seus cursos; sobre a origem de suas escolas, 94,73% e 84,2%, estudaram no ensino fundamental e médio integralmente em escolas públicas (respectivamente); afirmam que a escolaridade máxima dos pais é de ensino médio completo, ou seja, 2º grau (n=21) - vale ressaltar que aqui, foi considerada a maior escolaridade entre os pais) e por fim, dos 57 respondentes, 29 declararam que a renda máxima familiar declarada de

até 2 salários-mínimos e individual de menos de 1 salário mínimo, sendo essa renda um importante indicador de que as famílias são economicamente vulneráveis.

4.2 Comportamento financeiro

Dando sequência ao cumprimento dos objetivos da pesquisa, este subitem se propôs a avaliar o conhecimento financeiro dos respondentes. Para tal o primeiro passo, foi analisar as questões que utilizavam respostas de escala do tipo *Likert*, como forma de mensurar a concordância ou discordância a afirmações específicas. A Tabela 10 apresenta os resultados obtidos sobre questões relacionadas ao “assunto dinheiro”.

Analisando os resultados apresentados na Tabela 10, pode-se afirmar que, em relação à Pergunta 27, que questionava se o sujeito tratava com os pais assuntos relacionados ao dinheiro durante a infância, a maioria discorda totalmente ou parcialmente (66,4%) da afirmação, ao passo que 17,6% dos respondentes declararam concordar parcial ou totalmente com a afirmação.

Situação bem distinta ocorreu quando questionado se, no ensino médio, o respondente teve algum conteúdo que o ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro (Pergunta 28). Nesse caso, poucos (5,3%) discordaram parcial ou totalmente da questão. E, por outro lado, 93,9% dos respondentes declararam concordar parcial ou totalmente com a afirmação - situação que já era esperada, considerando-se que foi apenas em 2018 que a educação financeira foi incluída como tema transversal na Base Nacional Comum Curricular (BNCC).

Já ao ser avaliar a afirmação “no Ensino Superior cursei pelo menos uma disciplina da área de economia e finanças”, mais uma vez o resultado mostrou-se distribuído entre as respostas possíveis. Menos de 60% dos respondentes declararam discordar parcial ou totalmente da afirmação, ao passo que apenas 24,5% declararam concordar em parte ou totalmente com a afirmação. Esse resultado, de modo geral, mostra-se condizente com os cursos nos quais os respondentes estão matriculados, pois muitos não contemplam, em sua matriz de disciplinas, conteúdos relacionados a economia e finanças. Mesmo assim, alguns respondentes não discordaram e nem concordaram com a afirmação (15,5%).

Tabela 10 - Concordância dos respondentes em relação ao assunto dinheiro ao longo da formação.

Assunto dinheiro	Discordo					Concordo					
	(n=57)	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Pergunta 27. Quando criança, meus pais e eu tratávamos de assuntos relacionados ao dinheiro		24	14	9	5	5					
	%	42,1	24,6	15,8	8,8	8,8					
Pergunta 28. No Ensino Médio, eu tive algum conteúdo (disciplina ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro.		48	8	1	2	1					
	%	78,9	14	1,8	3,5	1,8					
Pergunta 29. No Ensino Superior, cursei pelo menos uma disciplina da área de economia e finanças (tais como: Economia, Engenharia Econômica, Matemática Financeira, Finanças etc.).		24	9	10	8	6					
	%	42,1	15,8	15,5	14	10,5					
Pergunta 30. Controlo meu dinheiro periodicamente. Ou seja, pelo menos uma vez por semana, vejo o quanto recebi, quanto e com o que estou gastando.		4	10	21	10	12					
	%	7	17,5	36,8	17,5	21,5					
Pergunta 32. Realizo compras a prazo com frequência (ou seja, compro a prazo pelo menos uma vez por mês).		18	11	1	13	14,24					
	%	31,6	19,03	1,8	22,8	6					
Pergunta 36. Sempre que compro à vista, peço desconto		33	7	8	2	7					
	%	57,9	12,3	14	3,5	2,3					
Pergunta 38. Mensalmente, guardo uma parte da minha renda média mensal (individual) para eventualidades.		51	3	3	0	0					
	%	89,5	5,3	5,3	0	0					
Pergunta 41. Parte da minha renda média mensal (individual) eu uso para contratar seguro de bens que possuo (como por exemplo: carro, vida, aluguel etc.).		51	3	3	0	0					
	%	89,5	5,3	5,3	0	0					
Pergunta 43. Uso parte da minha renda média mensal (individual) para contribuir com um plano de previdência complementar.		52	3	1	1	0					
	%	91,2	5,3	1,8	1,8	0					
Pergunta 45. Eu faço investimentos com parte da minha renda média mensal (individual).		41	9	10	2	2					
	%	71,9	3,5	17,5	3,5	3,5					

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022).

Em resumo, a maioria afirmou não ter tratado de assuntos relacionados a dinheiro com os pais e nem no ensino médio, enquanto, no ensino superior, uma parcela menor dos respondentes declarou, de alguma forma, ter cursado pelo menos uma disciplina na área de economia e finanças.

Ainda analisando os dados apresentados na Tabela 10, 39% dos entrevistados declararam concordar parcial ou totalmente com a afirmação apresentada na questão Pergunta 30 (Controlo meu dinheiro periodicamente), ao passo que apenas 18,2% discordaram em parte

ou totalmente. Essa pode ser uma das explicações por que a maioria dos respondentes declarou gastar o mesmo que ganha.

Avaliando o comportamento dos respondentes em relação às compras a prazo (Pergunta 32 da Tabela 10, 28,8% declararam concordar parcial ou totalmente com a afirmação, e 50,63%, discordaram em parte ou totalmente. Vale destacar que somente 1 respondente não concorda e nem discorda da afirmação.

Dando sequência, foi questionado aos respondentes se ao comprarem à vista eles pedem desconto. Analisando os resultados (Pergunta 36 da Tabela 10), somente 5,8% concordaram parcial ou totalmente com a afirmação, indicando que a maioria não pede desconto ao realizar compras à vista. Por outro lado, 70,3% dos respondentes não concordaram parcial ou totalmente com a questão, denotando que eles não pedem descontos nas compras à vista. Vale destacar também que 14% dos sujeitos pesquisados não concordaram e nem discordaram da afirmação, o que pode denotar que eles não têm o domínio do conceito de juros.

Quanto ao questionamento se parte da renda mensal é guardada para eventualidades (Pergunta 38 da Tabela 10), 51 respondentes discordaram totalmente da afirmação, 3 discordaram e 3 não discordaram e nem concordaram da afirmação. Assim, percebe-se que nenhum dos respondentes guarda dinheiro para eventualidades.

Em relação à contratação de seguros (Pergunta 41 da Tabela 10), nenhum respondente concorda totalmente ou concorda com a afirmação; (5,3%) são indiferentes e 54 (94,8%) ou discordaram ou discordaram totalmente. Esse resultado também chama a atenção, considerando que a maioria dos respondentes possui orçamento muito apertado para passar o mês e que esse produto financeiro é destinado à proteção de patrimônio.

Outro ponto que merece destaque ao se analisar a Tabela 10 é que a maioria dos respondentes (5,3% e 91,2) discordou ou discordou totalmente da afirmação (respectivamente) de que contribuem mensalmente para previdência complementar. Por outro lado, somente 1 (1,8%) concordou parcial. Esse é um resultado importante pois indica que os alunos também possuem dificuldades de planejamento de longo prazo.

A última questão analisada na Tabela 10 foi em relação ao investimento. A maioria dos respondentes (75,4%) discordou parcial ou totalmente com a afirmação sobre fazer investimento com parte da renda média individual mensal (P45). Por outro lado, 7% declararam concordar em parte ou totalmente com a afirmação. Esse resultado chama a atenção, por ter mais respondentes que fazem investimento (maior risco) do que contratam previdência complementar (menor risco).

No ponto que segue abaixo, apresenta-se a continuidade da análise do comportamento financeiro dos respondentes avaliado pela forma como eles gastam a renda. Os resultados são apresentados na Tabela 11.

Tabela 11 - Gasto do dinheiro por parte dos respondentes.

Pergunta 26. Em relação a minha renda, posso afirmar que:	(n=57)	%
... gasto mais do que eu ganho, ou seja, falta dinheiro no final do mês.	15	26,3
... gasto menos do que eu ganho, ou seja, sobra dinheiro no final do mês.	6	10,5
... gasto o mesmo do que eu ganho, ou seja, falta dinheiro no final do mês.	29	50,9
Não sei.	6	10,5
Não tenho interesse em responder.	1	1,8

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Considerando o apresentado na Tabela 11, pode-se afirmar que 50,9% dos respondentes gastam o mesmo que ganham, não sobrando, portanto, dinheiro no final do mês. Entretanto, essa não é a realidade de 26,3% dos respondentes que declararam gastar mais do que ganham, e, por isso, falta dinheiro no final do mês. Essa situação é preocupante, pois força os respondentes a obterem, de alguma forma, recursos extras para pagar o que compram. Caso contrário, poderão se endividar e até mesmo ficar inadimplentes. Parte dos sujeitos pesquisados (10,5%) também afirmou gastar menos do que ganha e, por isso, sobra algum dinheiro no final do mês. No entanto, chama a atenção o fato de que 10,5% dos respondentes não sabem se gastam mais do que ganham, demonstrando, portanto, falta de controle do orçamento pessoal.

Em relação às compras a prazo, foi solicitado para que eles informassem o percentual da renda destinado a pagar as compras a prazo, cujas respostas são apresentadas na Tabela 12.

Tabela 12 - Comportamento financeiro: comprometimento do orçamento para pagar compras a prazo.

Pergunta 33. Qual o percentual da sua renda média mensal (individual) é destinada para pagar suas compras a prazo?	(n=57)	%
Até 10%	7	12,28
De 10,01% a 20%	6	10,53
De 20,01% a 30%	7	12,28
De 30,01% a 40%	1	1,75
De 40,01% a 50%	1	1,75
Mais de 50%	2	3,31
Não compro a prazo	19	33,33
Não sei	13	22,81
Não tenho interesse em responder	1	1,75

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Avaliando os resultados apresentados (Tabela 12), apenas 19 respondentes (33,33%) afirmaram não comprar a prazo – esse valor difere das respostas da Pergunta 32 da Tabela 10 (Realizo compras a prazo com frequência - ou seja, compro a prazo pelo menos uma vez por mês). Em que 18 respondentes discordaram totalmente e 11 discordaram da sentença. Além disso, pode-se afirmar que, de modo geral, a maioria dos respondentes (41,9%) compromete uma parte da renda para pagar compras a prazo.

Quando questionados sobre as formas de pagamento das compras a prazo (Tabela 13), 40,35% dos respondentes utilizam como forma de pagamento o cartão de crédito na modalidade parcelado. Destaca-se, mais uma vez, que o percentual de respondentes que declararam não comprar a prazo é diferente do apresentado nas duas análises anteriores.

Tabela 13 - Comportamento financeiro: forma de pagamento das compras a prazo.

Pergunta 34. Quando compro a prazo, uso como principal forma de pagamento...	(n=57)	%
... caderneta (em padaria, mercearia, açougue etc.).	0	0
... crediário de lojas (carnê ou promissória).	5	8,77
... o cartão de crédito (parcelado).	23	40,35
... o cartão de crédito (sem parcelar).	15	26,31
Não compro a prazo	13	28,80
Não tenho interesse em responder	1	1,75

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Em relação às contas com pagamento em atraso, somente 8% dos respondentes declararam que não possuem contas em atraso (Tabela 14). Entretanto, 16 respondes declararam estar com, entre, 30,01 a 40% de suas comprar a prazo em atraso e vale destacar que a maior parte dos respondentes informaram baixa renda, o que pode, em parte, comprometer o futuro financeiro.

Tabela 14 - Comportamento financeiro: inadimplência declarada pelos respondentes.

Pergunta 35. De modo geral, qual percentual das suas compras a prazo está com pagamento atrasado?	(n=57)	%
Até 10%	2	3,5
De 10,01% a 20%	4	7,0
De 20,01% a 30%	9	15,7
De 30,01% a 40%	16	28,0
De 40,01% a 50%	5	8,7
Mais de 50%	4	7,0
Não sei.	6	10,5
Não tenho contas em atraso.	8	14,0
Não tenho interesse em responder.	3	5,2

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Uma das questões que compõem o questionário utilizado neste estudo refere-se à contribuição para a previdência social oficial e previdência complementar. Atualmente, contribuir para esse regime significa estar assegurado contra possíveis infortúnios, como morte, desemprego involuntário, invalidez, maternidade, ou mesmo possuir condições de subsistência na velhice, ou seja, tal contribuição pode ser considerada uma forma de poupança planejada que visa à utilização em médio e longo prazo, segundo Matta (2007). Apenas 54,4% dos entrevistados afirmam contribuir ou ter intenção de contribuir com pelo menos um dos regimes de previdência (Tabela 15), sendo este um percentual baixo, considerando-se as discussões recentes sobre a reforma do sistema previdenciário brasileiro.

Tabela 15 - Comportamento financeiro: contribuição para plano de previdência.

Pergunta 44. Considerando que a previdência oficial brasileira (INSS) é obrigatória para todos os trabalhadores eu...	(n=57)	%
... contribuo (ou contribuirei) apenas com a previdência oficial (o RGPS ou o RPPS)	16	28,1
... contribuo (ou contribuirei) e também com a complementar	15	26,3
... não contribuo (ou não contribuirei) com nenhuma forma de previdência	16	28,1
Não sei	7	12,3
Não tenho interesse em responder	3	5,3

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

De modo geral, pode-se afirmar que os respondentes apresentam consistência no comportamento financeiro. Entretanto, em alguns casos, pode-se notar certa divergência nas respostas, situação que, de certa forma, é esperada, considerando-se o perfil dos pesquisados. Entretanto, vale destacar que o cartão de crédito é um instrumento financeiro consolidado entre os respondentes (motivo pelo qual é fundamental a disseminação de conceitos de educação financeira entre eles, pois esse é um dos meios de pagamento que pratica as maiores taxas de juros).

4.3 Associação: Perfil socioeconômico, demográfico e acadêmico x Comportamento Financeiro

Nesta sessão, as hipóteses H1 e H2, apresentadas no tópico levantamento teórico (item 3.2.1) serão analisadas, avaliando a associação entre as variáveis, conforme itens abaixo mencionados.

Associação: Pagar compras a prazo x Ter cursado pelo menos uma disciplina da área de economia e finanças

Em uma primeira análise, o teste de normalidade indicou que a variável de escala não é normalmente distribuída. Dessa forma, um teste não paramétrico deve ser usado avaliar a associação entre as duas variáveis do curso.

A Tabela 16 apresenta os resultados da associação entre o percentual da renda média mensal (individual) que é destinada para pagar suas compras a prazo (Pergunta 33 - Tabela 12) e o fato de os respondentes terem cursado pelo menos uma disciplina na área de economia e finanças (Pergunta 29 - Tabela 10). O objetivo dessa análise é testar a hipótese H1.

Para avaliar a associação entre as variáveis, foram aplicados dois testes não paramétricos, o teste de classificação de Spearman e o tau_b de Kendall. Analisando os resultados apresentados na Tabela 16, pode-se afirmar que, pelo teste de Spearman, há uma associação positiva fraca entre as variáveis, sendo $r_s(57) = 0,202$, $p = 0,133$. Situação semelhante ao encontrado na estatística do tau_b de Kendall, correlação positiva fraca entre as variáveis, sendo $r_b(57) = 0,147$, $p = 0,176$.

Tabela 16 - Associação entre pagar compras a prazo e ter cursado pelo menos uma disciplina da área de economia e finanças

		No Ensino Superior, frequentei pelo menos uma disciplina na área de economia e finanças (tais como: Economia, Engenharia Económica, Matemática Financeira, Finanças, etc.):		
u_b de Kendall	No Ensino Superior, frequentei pelo menos uma disciplina na área de economia e finanças (tais como: Economia, Engenharia Económica, Matemática Financeira, Finanças, etc.):	Coefficiente de correlação	1,000	0,147
		Sig. (Bicaudal)	.	0,176
		N	57	57
		Coefficiente de correlação	0,147	1,000
		Sig. (Bicaudal)	0,176	.
		N	57	57
Rho de Spearman	No Ensino Superior, frequentei pelo menos uma disciplina na área de economia e finanças (tais como: Economia, Engenharia Económica, Matemática Financeira, Finanças, etc.):	Coefficiente de correlação	1,000	0,202
		Sig. (Bicaudal)	.	0,133
		N	57	57
		Coefficiente de correlação	0,202	1,000
		Sig. (Bicaudal)	0,133	.
		N	57	57

Fonte: Elaborada pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

A H1 foi refutada, pois considerando os dados encontrados não se pode afirmar que cursar disciplina na área de economia e finanças diminui a parte da renda que é destinada a pagar contas a prazo, o que contrasta com o achado de outros autores, como Soejono e Mendari (2020), por exemplo. De acordo com os autores, a educação, principalmente a relacionadas à finanças, afetam no comportamento financeiro.

Associação: Escolaridade dos pais x Ter tratado de assuntos relacionados ao dinheiro com os pais quando criança

A Tabela 17 apresenta os resultados da associação entre escolaridade dos pais (Perguntas 8 e 9 - Tabela 5) e ter tratado de assuntos relacionados ao dinheiro com os pais quando criança (Pergunta 27 - Tabela 10). O objetivo dessa análise é testar a hipótese H2.

Tabela 17 - Associação entre escolaridade dos pais e ter tratado de assuntos relacionados ao dinheiro com os pais quando criança

		Quando criança, meus pais e eu tratávamos de assuntos relacionados ao dinheiro	Escolaridade dos pais
Tau_b de Kendall	Quando criança, meus pais e eu lidávamos com questões financeiras.	Coefficiente de correlação	1,000
		Sig. (Bicaudal)	.
		N	57
Rho de Spearman	Nível de escolaridade dos pais.	Coefficiente de correlação	-0,103
		Sig. (Bicaudal)	0,344
		N	57
Tau_b de Kendall	Quando criança, meus pais e eu lidávamos com questões financeiras.	Coefficiente de correlação	1,000
		Sig. (Bicaudal)	.
		N	57
Rho de Spearman	Nível de escolaridade dos pais.	Coefficiente de correlação	-0,125
		Sig. (Bicaudal)	0,353
		N	57

Fonte: Elaborada pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Analisado os resultados apresentados na Tabela 17, pode-se afirmar que, de acordo com o teste de Spearman, há uma relação negativa e fraca entre as variáveis, considerando o seguinte resultado: $r_s(57) = -0,125$, $p = 0,353$. Resultado semelhante foi encontrada por meio do teste tau_b de Kendall sendo: $r_b(57) = -0,103$, $p = 0,344$. Sendo assim, a H2 foi refutada não podendo afirmar que quanto maior escolaridade dos pais maior a influência no comportamento de conversa de assuntos relacionados ao dinheiro com as crianças.

4.4 Medindo a Educação Financeira

Este subitem apresenta estatística descritiva das questões sobre conhecimento financeiro, bem como a mensuração do nível de educação financeira dos respondentes, como proposto no objetivo deste trabalho.

4.4.1 Conhecimento financeiro

Para mensurar o conhecimento financeiro dos respondentes, foram utilizadas seis questões de múltipla escolha, com apenas uma resposta correta. A Tabela 18 apresenta as questões (Pergunta 31, Pergunta 37, Pergunta 39, Pergunta 40, Pergunta 42 e Pergunta 46) e o resumo com a quantidade de respondentes que assinalaram as respostas corretas, com seus respectivos percentuais.

Cada pergunta da Tabela 18 tinha objetivo de mensurar determinado conceito. As perguntas 31 e 40 avaliaram o conhecimento dos respondentes em relação ao conceito de inflação. Já As perguntas 37 e 39 avaliaram o conhecimento sobre juros. A pergunta 42 avaliou o conceito de seguro e por fim, a pergunta 46 avaliou o conceito de risco em investimento.

Analisando o conhecimento dos respondentes em relação ao conceito de inflação, pode-se afirmar que os respondentes não dominam totalmente o conceito. Enquanto na Pergunta 31 a maioria dos respondentes (23 de 57, ou seja, 40,4%) assinalou a resposta correta para a afirmativa, apenas 15 respondentes (26,3%) assinalaram a respostas correta na Pergunta 40. Considerando que ambas tratam do mesmo conceito, pode-se afirmar que quase mais de 70% dos respondentes não possuem conhecimento consolidado sobre inflação.

Assim como o conceito de inflação, o conceito de juros também foi mensurado por duas perguntas a 37 e 39 (Tabela 18). Analisando as respostas obtidas na Pergunta 37, pode-se afirmar que a maioria dos respondentes (43,9%) assinalou a resposta correta. Resultado semelhante foi também encontrado na análise da Pergunta 39, em que 42,1% também assinalaram a resposta correta. Isso demonstra, portanto, que pouco mais de 40% dos pesquisados dominam o conceito de juros e, conseqüentemente, quase 60% não possuem esse conhecimento.

Tabela 18 - Conhecimento financeiro: quantidade de respondentes que acertaram as questões, com seus respectivos percentuais.

Questões	(n=57)	%
Pergunta 31. Suponha que nos próximos 10 anos os preços dos itens que você compra regularmente dobrem de preço. Se o seu rendimento também dobrar, você comprará...		
... menos do que você pode comprar hoje.	9	15.8
... o mesmo do que você pode comprar hoje. (resposta correta)	23	40.4
... mais que você pode comprar hoje.	5	40.4
Não sei.	17	29.8
Não tenho interesse em responder.	3	5.3
Pergunta 37. Você precisa tomar emprestado R\$ 100.00. Qual a MENOR quantia que você deve ao credor?		
Os mesmos R\$ 100.00.	7	12.3
Os R\$ 100.00 mais os juros contratados. (resposta correta)	25	43.9
Entre R\$ 100.00 e R\$ 120.00, dependendo do credor.	5	8.8
Não sei	15	26.3
Não tenho interesse em responder	5	8.8
Pergunta 39. Considere que você tem R\$ 100.00 em uma conta poupança e o banco paga juros de 10% ao ano. Se você não movimentar essa conta, quanto você terá na mesma conta de poupança após cinco anos?		
Menos de R\$ 150.00.	5	8.8
Exatamente	7	12.3
Mais de R\$ 150.00. (resposta correta)	24	42.1
Não sei	16	28.1
Não tenho interesse em responder	5	8.8
Pergunta 40. Um banco pagou juros de 10% ao ano para sua conta de poupança e, no mesmo ano, a inflação foi de 15%. Após deixar o seu dinheiro naquela poupança por um ano, pode-se afirmar que você seria capaz de comprar...		
... menos que compro hoje. (resposta correta)	15	26.3
... o mesmo que compro hoje.	10	17.5
... mais que compro hoje.	8	14.0
Não sei	18	31.6
Não tenho interesse em responder	6	10.5
Pergunta 42. Quando você contrata um seguro, você está procurando...		
... evitar o risco de um eventual imprevisto (sinistro).	10	17.5
... reduzir o risco de um eventual imprevisto (sinistro).	18	31.6
... transferir para terceiros o risco de um eventual imprevisto (sinistro). (resposta correta)	8	14.0
Não sei	15	26.3
Não tenho interesse em responder	6	10.5
Pergunta 46. Considere que você possui algum dinheiro, é mais seguro investir em...		
... título de capitalização.	4	7.0
... um único ativo (aplicação, negócio, empresa, imóvel ou ação).	14	24.6
... vários ativos (em mais de um tipo de aplicação, negócio, empresa, imóvel ou ação). (resposta correta)	18	31.6
Não sei	19	33.3
Não tenho interesse em responder	2	3.5

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

A Pergunta 42 avaliou o conhecimento dos respondentes em relação ao conceito de seguro. Os resultados obtidos (Tabela 18) apontaram que apenas 14% (8) assinalaram a resposta correta. Os que não dominam o conceito mensurado representa 86,0% dos respondentes.

Por fim, a Pergunta 46 avaliou o conhecimento de risco em investimento (Tabela 18). Destaca-se que apenas 18 respondentes (31,6%) marcou a resposta correta para a questão. Esses resultados revelam que a maior parte dos entrevistados não domina o conceito de risco de investimento.

A pesquisa de Lemos (2021) aplicou o mesmo questionário deste estudo em 123 universitários e encontrou resultados semelhantes aos desta pesquisa. No estudo de Lemos (2021) também foram encontrados alto índices de respostas errôneas: para a P31 referente à inflação foram 87% do total de 123 respondentes; nas perguntas referentes aos juros (P37 e P39) foram menos de 40% dos respondentes que acertam a resposta; sobre seguro (P42) 90,2% assinalaram a resposta incorreta e mais da metade erraram a questão sobre risco de investimento (P46).

A partir das respostas obtidas nas questões apresentadas na Tabela 18, foi construído um indicador para mensurar o nível de educação financeira dos respondentes. A construção do índice e sua análise será detalhada no subitem a seguir.

4.4.2 Nível de educação financeira (ICF)

Este subitem tem o objetivo de descrever como foi realizado o cálculo do Nível de Educação Financeira dos respondentes. Para isso, foram utilizadas as seis questões de múltipla escolha apresentadas na Tabela 18, analisadas no subitem anterior.

As questões da Tabela 18 apresentavam cinco alternativas de resposta, sendo que, destas, havia apenas uma alternativa correta. Para se determinar o nível de educação financeira, as alternativas de respostas foram recodificadas da seguinte forma:

- a. a alternativa correta recebeu o código 1, e
- b. as demais alternativas receberam o código 0.

A partir da recodificação das alternativas, criou-se a variável “**Índice de Conhecimento Financeiro (ICF)**”. Esse índice é o resultado da soma das alternativas recodificadas de cada uma das seis questões, por respondente. Dessa forma, cada respondente pôde obter uma pontuação no ICF que variou de 0 (respondente que não assinalou a alternativa correta em

nenhuma das seis questões) a 6 (respondente que assinalou a alternativa correta nas seis questões). A Tabela 19 apresenta o número de respondentes por ICF.

Tabela 19 - Número de respondentes por ICF

ICF	Frequência	Porcentagem	Porcentagem válida	Porcentagem acumulativa
0	16	28,1	28,1	28,1
1	8	14,0	14,0	42,1
2	8	14,0	14,0	56,1
3	13	22,8	22,8	78,9
4	10	17,5	17,5	96,5
5	2	3,5	3,5	100,0
6	0	0	0	100,0
Total	57	100,0	100,0	

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Analisando os dados apresentados na Tabela 19, observa-se que nenhum respondente apresentou ICF igual a 6, ou seja, ninguém acertou todas as questões. Por outro lado, 16 entrevistados (28,1%) obtiveram ICF igual a 0 (erraram todas as questões). Do total, 8 obtiveram ICF igual a 1 e também 8 obtiveram IFC igual a 2; 13 obtiveram ICF igual a 3; 10 obtiveram ICF igual a 4; e 2 respondentes obtiveram ICF igual a 5.

O percentual de respondentes considerados educados financeiramente (com ICF igual ou maior a 4) neste trabalho foi de apenas 21%. Com isso, pode-se afirmar que esse resultado é menor do que a média dos brasileiros identificados como alfabetizados financeiramente pois de acordo com a Pesquisa Global de Alfabetização Financeira da *Standard & Poor's Services* - Pesquisa Global FinLit da S&P (KLAPPER; LUSARDI; VAN OUDHEUSDEN, 2015) 35% dos brasileiros poderiam ser considerados como alfabetizados financeiramente. Vale destacar-se que 5 das 6 questões sobre o conhecimento financeiro utilizadas nesta pesquisa também estão presentes no trabalho de Klapper, Lusardi e Van Oudheusde (2015).

4.5 Associação: Perfil socioeconômico, demográfico e acadêmico x Nível de Educação Financeira (ICF)

Nesta sessão, as hipóteses H3, H4 e H5, apresentadas no tópico levantamento teórico (item 3.2.1) serão analisadas, considerando a associação entre as variáveis, conforme itens abaixo mencionados.

Associação: Sexo x Nível de Educação Financeira (ICF)

Considerando o levantamento teórico (item 3.2.1), despreendeu-se a hipótese de que pessoas do sexo masculino apresentam maior nível de educação financeira. Assim, o objetivo deste tópico é testar a hipótese H3. A Tabela 20 apresenta o ICF dos respondentes associado a variável. A Tabela 21 apresenta a estatística descritiva da associação entre as variáveis sexo e o nível de educação financeira dos respondentes.

Tabela 20 - ICF dos respondentes associado a variável sexo de acordo com número

ICF	Masculino	Porcentagem	Feminino	Porcentagem	Prefiro não informar	Porcentagem	Porcentagem acumulativa
0	6	28,6	10	47,6	0	0	28,1
1	4	19,0	4	19,0	0	0	42,1
2	4	19,0	4	19,0	0	0	56,1
3	12	57,1	0	0,0	1	0	78,9
4	7	33,3	3	14,3	0	0	96,5
5	2	9,5	0	0,0	0	0	100,0
6	0	0,0	0	0,0	0	0	100,0
Total	35	100,0	21	100,0	1	100,0	

Fonte: Elaborada pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Tabela 21 -Estatística descritiva da associação entre as variáveis sexo e o nível de educação financeira dos respondentes.

Índice de Conhecimento Financeiro								
Sexo	N	Média	Padrão Desvio	Erro Padrão	Intervalo de confiança de 95% para a média		Mínimo	Máximo
					Limite Inferior	Limite superior		
Feminino	21	1,14	1.424	0,311	0,49	1,79	0	4
Masculino	35	2,46	1.521	0,257	1,93	2,98	0	5
Prefiro não informar	1	3	-	-	-	-	3	3
Total	57	1,96	1.606	0,215	1,53	2,39		

Fonte: Elaborada pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Analisando os dados, pode-se afirmar que o respondente que preferiu não declarar o sexo possui ICF igual a 3. Os respondentes que se declararam do sexo feminino atingiram ICF máximo = 4. Por outro lado, analisando os respondentes que se declararam do sexo masculino, pode-se afirmar que atingiu o ICF máximo = 5. Assim, conclui-se que os respondentes do sexo feminino possuem IFC menor do que os respondentes do sexo masculino.

Para confirmar a significância estatística da diferença nos dois grupos, foi realizado o teste ANOVA de uma via. Esse teste é recomendado quando: i) o sujeito em um grupo não pode estar no outro grupo (um participante não pode ser do sexo feminino e masculino ao

mesmo tempo); ii) nenhum participante de nenhum dos grupos pode influenciar os participantes do outro grupo; e iii) nenhum grupo pode influenciar o outro grupo. O resultado do teste ANOVA é apresentado na Tabela 22.

Tabela 22 - Teste ANOVA da associação entre as variáveis sexo e o nível de educação financeira dos respondentes.

Índice de Conhecimento Financeiro					
	Soma dos quadrados	Df	Quadrado Médio	F	Sig.
Entre Grupos	22.671	1	22.671	10,266	0,002
Dentro de grupos	119,257	54	2,208		
Total	141.929	55			

Fonte: Elaborada pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Analisando os resultados apresentados na Tabela 22, pode-se afirmar que há diferença estatisticamente significativa do ICF dos respondentes do sexo feminino e do sexo masculino. Assim, pode-se afirmar que os respondentes do sexo feminino apresentam ICF menor ($M = 1,14$, $DP = 1,424$) do que os respondentes do sexo masculino ($M = 2,46$, $DP = 1,521$).

Esse resultado valida a hipótese H3, que afirma que pessoas do sexo masculino apresentam maior nível de educação financeira. O que vai ao encontro com resultados encontrados por Preston e Wright (2019), que exploraram as diferenças de sexo na alfabetização financeira em um grupo homogêneo. Além desses, Adam, Boadu e Frimpong (2018), também postularam que as mulheres tendem a apresentar um nível mais baixo de alfabetização financeira do que os homens. No trabalho de Adam, Boadu e Frimpong (2017), os autores também encontraram resultados semelhantes, em que homens têm maior alfabetização financeira do que mulheres, embora seus resultados tenham sido estatisticamente insignificantes.

Associação: Idade x Nível de Educação Financeira (ICF)

O objetivo deste tópico é testar a hipótese H4 apresentada no levantamento teórico (item 3.2.1). Esta hipótese parte do princípio de que pessoas com mais idade apresentam maior nível de educação financeira.

O primeiro passo dessa análise foi testar a normalidade da variável ICF conforme demonstrado na Tabela 23.

Tabela 23 - Teste de normalidade para correlação entre conhecimento financeiro.

	Shapiro-Wilk			
	Estatística	Estatística	Df	Sig.
Índice de Conhecimento Financeiro	0,176	0,884	57	0,001

Fonte: Elaborada pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Analisando os resultados apresentados na Tabela 23, não se pode afirmar que, estatisticamente, os dados relativos à variável ICF são normalmente distribuídos [$W(57) = 0,884$; $p < 0,001$]. O que inviabiliza, portanto, o uso de métricas convencionais de correlação. Assim, o recomendado é usar testes não paramétricos que avaliam a associação entre as variáveis. Dentre os testes não paramétricos, o mais indicado pela característica das variáveis é o teste de Spearman, cujos resultados são apresentados na Tabela 24.

Tabela 24 - Associação: idade e o nível de educação financeira.

			Índice de Conhecimento Financeiro	Idade
Tau_b de Kendall	Índice de Conhecimento Financeiro	Coeficiente de correlação	1,000	0,024
		Sig. (Bicaudal)	.	0,814
		N	57	57
	Idade	Coeficiente de correlação	0,024	1,000
		Sig. (Bicaudal)	0,814	.
		N	57	57
Rho de Spearman	Índice de Conhecimento Financeiro	Coeficiente de correlação	1,000	0,036
		Sig. (Bicaudal)	.	0,789
		N	57	57
	Idade	Coeficiente de correlação	0,036	1,000
		Sig. (Bicaudal)	0,789	.
		N	57	57

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Os resultados da Tabela 24 apresentam uma relação positiva fraca entre idade e conhecimento financeiro. Entretanto, essa relação não pode ser considerada estatisticamente significativa, pois: $r_s(57) = 0,024$, $p = 0,814$. Resultado que é reforçado pela estatística de tau-b de Kenda'l [$r_b(57) = 0,36$, $p = 0,789$]. Assim, não se pode afirmar que há uma associação positiva ou negativa entre a idade dos respondentes e o ICF, refutando, portanto a hipótese H4. Ou seja, não se pode afirmar que pessoas com mais idade apresentam maior nível de educação financeira.

Esse resultado é contrário ao trabalho de Takhtaei (2014), que comparou a idade e a educação financeira. O autor descobriu que mulheres com pouca experiência de trabalho e aquelas com menos de 30 anos, registraram alfabetização financeira mais baixa em comparação com as mulheres mais velhas. Por outro lado, o trabalho de Adam, Boadu e Frimpong (2017), também não encontrou relação significativa entre idade e educação financeira. Mas o trabalho de Velte (2017), no entanto, confirmou relação estaticamente significativa entre conhecimento financeiro e idade.

Apesar da divergência encontrada na literatura, vale destacar que a análise deste trabalho está sendo conduzida em um público com idade média relativamente baixo, com pouca dispersão entre a maior e a menor idade. Situação que pode, a princípio, comprometer a significância da associação entre idade e ICF.

Associação: Renda média mensal familiar x Nível de Educação Financeira (ICF)

Neste tópico, será testado a hipótese H5 apresentada no levantamento teórico (item 3.2.1). Esta hipótese parte do princípio de que pessoas com maior renda média mensal familiar apresentam maior nível de educação financeira.

De acordo com os dados apresentados na Tabela 8, 29 dos 57 respondentes (ou seja, mais de 50%), declararam que a renda máxima familiar é de até 2 salários-mínimos. Destaca-se ainda, que 3,5% dos respondentes declararam que a renda mensal familiar é menor que um salário-mínimo.

Partindo do princípio de que o ICF não é normalmente distribuído (Tabela 23), usou-se os testes de Spearman e Tau_b de Kendall teste para analisar a associação entre as variáveis Renda média mensal familiar x Nível de Educação Financeira (ICF), que é apresentado na Tabela 25.

Tabela 25 - Associação: renda média mensal familiar e o nível de educação financeira.

			Índice de Conhecimento Financeiro	Nível
Tau_b de Kendall	Índice de Conhecimento Financeiro	Coeficiente de correlação	1,000	-,111
		Sig. (Bicaudal)	.	0,330
		N	57	57
Rho de Spearman	Nível	Coeficiente de correlação	-,111	1,000
		Sig. (Bicaudal)	0,330	.
		N	57	57
Tau_b de Kendall	Índice de Conhecimento Financeiro	Coeficiente de correlação	1,000	-,131
		Sig. (Bicaudal)	.	0,332
		N	57	57
Rho de Spearman	Nível	Coeficiente de correlação	-,131	1,000
		Sig. (Bicaudal)	0,332	.
		N	57	57

Fonte: Elaborada pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Analisando os dados da Tabela 25, pode-se afirmar que há uma associação negativa entre a renda mensal e o índice de conhecimento financeiro. Entretanto, como aconteceu com outras variáveis, essa associação não pode ser considerada estatisticamente significativa para nem para o teste tau_b de Kendall e nem para a classificação de Spearman, sendo:

$r_s(57) = -0,132$, $p = 0,332$; $r_b(57) = -0,111$, $p = 0,334$. Ou seja, não se pode afirmar que há uma associação positiva ou negativa entre a renda média mensal familiar dos respondentes e o ICF, refutando, portanto a hipótese H5.

Os resultados encontrados vão contra a maioria alguns estudos, que incluem French e McKillop (2016), Pramedi e Haryono (2021). Nesses, os indivíduos que apresentam maior renda têm maior alfabetização financeira. Mais uma vez destaca-se que da divergência encontrada pode ser justificada característica dos respondentes, cuja renda das famílias é baixa e com pouca dispersão. Situação que pode, a princípio, comprometer a significância da associação entre a variável e o ICF.

4.6 Fatores de Personalidade (FP)

Este subitem apresenta estatística descritiva das questões que avaliaram os fatores de personalidade dos respondentes, como proposto no objetivo deste trabalho. Ressalta-se que foi utilizado neste trabalho o modelo *Big Five Inventory*, cujos fatores investigados foram: 1)

neuroticismo, 2) abertura para a experiência, 3) conscienciosidade, 4) extroversão e 5) amabilidade.

O questionário que avaliou os fatores de personalidade continha 45 questões, respondidas em escala de *Likert* de 5 pontos, em que 1 (um) significa discordo totalmente e 5 (cinco) concordo totalmente. Ressalta-se que as perguntas seguiram o modelo *Big Five Inventory*, como apresentado no trabalho de Pervin e Jonh (2009). Este mesmo trabalho foi usado como referência no processo de análise dos fatores de personalidade.

Antes de iniciar a análise, verificou-se que o percentual de respostas omissas foi igual a zero, ou seja, nenhum dos respondentes deixou perguntas sem respostas. Não foi observado também respondentes que sistematicamente assinalaram apenas uma categoria de resposta. Situação que reforça a confiabilidade dos dados coletados.

Abaixo seguem os dados das análises dos fatores de personalidade (extroversão, neuroticismo, conscienciosidade, amabilidade e abertura à experiência; respectivamente), cujas tabelas – Tabela 26, Tabela 27, Tabela 28, Tabela 29 e Tabela 30 - apresentam suas afirmativas e a distribuição de frequência das respostas obtidas em cada uma delas.

Tabela 26 - Afirmativas que avaliam o fator de personalidade extroversão, com as respectivas distribuições de frequência das respostas obtidas.

Fator de Personalidade: Extroversão <i>Eu me vejo como alguém que...</i>		Discordo totalmente				Concordo totalmente
		1	2	3	4	5
Pergunta 01. ... é conversador, comunicativo.	(n=57)	6	9	17	15	10
	%	10,5	15,8	29,8	26,3	17,5
Pergunta 12. ... é reservado.	(n=57)	8	8	14	14	13
	%	14,0	14,0	24,6	24,6	22,8
Pergunta 16. ... é. às vezes, tímido, inibido.	(n=57)	4	12	16	12	13
	%	7,0	21,1	28,1	21,1	22,8
Pergunta 26. ... é sociável, extrovertido.	(n=57)	8	14	9	15	11
	%	14,0	24,6	15,8	26,3	19,3
Pergunta 29. ... é cheio de energia.	(n=57)	5	10	18	17	7
	%	8,8	17,5	31,6	29,8	12,3
Pergunta 37. ... gera muito entusiasmo.	(n=57)	4	17	11	19	6
	%	7,0	29,8	19,3	33,3	10,5
Pergunta 40. ... capacidade de perdoar, perdoa fácil.	(n=57)	13	14	18	10	2
	%	22,8	24,6	31,6	17,5	3,5
Pergunta 42. ... tende a ser quieto, calado.	(n=57)	9	14	13	11	10
	%	15,8	24,6	22,8	19,3	17,5

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Tabela 27 - Afirmativas que avaliam o fator de personalidade neuroticismo, com as respectivas distribuições de frequência das respostas obtidas.

Fator de Personalidade: Neuroticismo <i>Eu me vejo como alguém que...</i>	Discordo totalmente				Concordo totalmente
	1	2	3	4	5
Pergunta 02. ... às vezes, é frio e distante.	(n=57) 6 10,5	15 26,3	18 31,6	11 19,3	7 12,3
Pergunta 03. ...tende a ser crítico com os outros.	(n=57) 1 1,8	5 8,8	21 36,8	25 43,9	5 8,8
Pergunta 07. ...é depressivo, triste.	(n=57) 9 15,8	17 29,8	20 35,1	7 12,3	4 7,0
Pergunta 10. ...é temperamental, muda de humor facilmente.	(n=57) 3 5,3	11 19,3	29 50,9	8 14,0	6 10,5
Pergunta 14. ...emocionalmente estável, não se altera facilmente.	(n=57) 10 17,5	8 14,0	28 49,1	8 14,0	3 5,3
Pergunta 21. ...é relaxado, controla bem o estresse.	(n=57) 10 17,5	11 19,3	29 50,9	5 8,8	2 3,5
Pergunta 23. ...mantém-se calmo nas situações tensas.	(n=57) 8 14,0	10 17,5	28 49,1	10 17,5	1 1,8
Pergunta 34. ...fica tenso com frequência.	(n=57) 1 1,8	9 15,8	30 52,6	11 19,3	6 10,5
Pergunta 36. ...fica nervoso facilmente.	(n=57) 3 5,3	11 19,3	25 43,9	13 22,8	5 8,8
Pergunta 41. ... preocupa-se muito com tudo.	(n=57) 0 0	3 5,3	17 29,8	20 35,1	17 29,8

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Tabela 28 - Afirmativas que avaliam o fator de personalidade conscienciosidade, com as respectivas distribuições de frequência das respostas obtidas.

Fator de Personalidade: Conscienciosidade <i>Eu me vejo como alguém que...</i>	Discordo totalmente				Concordo Totalmente	
	1	2	3	4	5	
Pergunta 04. ...é minucioso. detalhista no trabalho ...	(n=57) %	2 3,5	17 29,8	15 26,3	11 19,3	12 21,1
Pergunta 05. ...é assertivo. expressa o que sente.	(n=57) %	6 10,5	16 28,1	20 35,1	10 17,5	5 8,8
Pergunta 06. ...insiste até concluir a tarefa...	(n=57) %	2 3,5	9 15,8	18 31,6	15 26,3	13 22,8
Pergunta 17. ...pode ser um tanto descuidado.	(n=57) %	4 7,0	11 19,3	16 28,1	19 33,3	7 12,3
Pergunta 19. ...tende a ser preguiçoso.	(n=57) %	6 10,5	11 19,3	18 31,6	14 24,6	8 14,0
Pergunta 20. ...faz as coisas com eficiência.	(n=57) %	3 5,3	10 17,5	20 35,1	21 36,8	3 5,3
Pergunta 22. ...é facilmente distraído.	(n=57) %	3 5,3	9 15,8	15 26,3	21 36,8	9 15,8
Pergunta 32. ...faz planos e os segue a risca	(n=57) %	4 7,0	19 33,3	16 28,1	10 17,5	8 14,0
Pergunta 35. ...é engenhoso. analisa profundamente as coisas.	(n=57) %	1 1,8	14 24,6	16 28,1	14 24,6	12 21,1
Pergunta 38. ...tende a ser desorganizado.	(n=57) %	8 14,0	8 14,0	15 26,3	18 31,6	8 14,0

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Tabela 29 - Afirmativas que avaliam o fator de personalidade amabilidade, com as respectivas distribuições de frequência das respostas obtidas.

Fator de Personalidade: Amabilidade <i>Eu me vejo como alguém que...</i>	Discordo totalmente				Concordo totalmente	
	1	2	3	4	5	
Pergunta 08. ... gosta de cooperar com os outros.						
	(n=57)	2	4	25	18	8
	%	3,5	7,0	43,9	31,6	14,0
Pergunta 15. ...é prestativo e ajuda os outros.						
	(n=57)	2	4	22	20	9
	%	3,5	7,0	38,6	35,1	15,8
Pergunta 18. ...é amável, tem consideração pelos outros.						
	(n=57)	1	4	21	22	9
	%	1,8	7,0	36,8	38,6	15,8
Pergunta 27. ...é geralmente confiável.						
	(n=57)	0	1	14	30	12
	%	0	1,8	24,6	52,6	21,1
Pergunta 28. ... é. às vezes, rude, com os outros.						
	(n=57)	2	14	24	12	5
	%	3,5	24,6	42,1	21,1	8,8
Pergunta 30. ... começa discussões ... com os outros.						
	(n=57)	14	11	24	7	1
	%	24,6	19,3	42,1	12,3	1,8
Pergunta 31. ... é um trabalhador (colega) de confiança.						
	(n=57)	1	3	17	26	10
	%	1,8	5,3	29,8	45,6	17,5

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Tabela 30 - Afirmativas que avaliam o fator de personalidade abertura à experiência, com as respectivas distribuições de frequência das respostas obtidas.

Fator de Personalidade: Abertura à experiência <i>Eu me vejo como alguém que...</i>	Discordo totalmente				Concordo totalmente	
	1	2	3	4	5	
Pergunta 09. ... é original, que tem sempre novas ideias.	(n=57) %	10 17,5	11 19,3	20 35,1	9 15,8	7 12,3
Pergunta 11. ... é inventivo. criativo.	(n=57) %	8 14,0	15 26,3	17 29,8	11 19,3	6 10,5
Pergunta 13. ... valoriza o artístico. o estético.	(n=57) %	12 21,1	11 19,3	10 17,5	13 22,8	11 19,3
Pergunta 24. ... prefere trabalho rotineiro.	(n=57) %	8 14,0	11 19,3	13 22,8	12 21,1	13 22,8
Pergunta 25. ... é curioso sobre coisas diferentes.	(n=57) %	3 5,3	9 15,8	19 33,3	15 26,3	11 19,3
Pergunta 33. ... tem uma imaginação fértil.	(n=57) %	6 10,5	8 14,0	20 35,1	11 19,3	12 21,1
Pergunta 39. ... gosta de refletir. brincar com as ideias.	(n=57) %	6 10,5	10 17,5	25 43,9	10 17,5	6 10,5
Pergunta 43. ... tem poucos interesses artísticos.	(n=57) %	11 19,3	9 15,8	14 24,6	9 15,8	14 24,6
Pergunta 44. ... é sofisticado em artes. música ou literatura.	(n=57) %	15 26,3	14 24,6	15 26,3	9 15,8	4 7,0

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Após avaliar os dados relativos a cada fator de personalidade, como apresentados da Tabelas 26 até a Tabela 30, foi caracterizado o fator de personalidade referente a cada questão e obtidas as médias das respostas de cada grupo. Assim, conforme proposto por Pervin e Jonh (2009) o traço de personalidade predominante é aquele que obteve a maior média. A Tabela 31 apresenta a quantidade de respondente por fator de personalidade predominante.

Como se pode observar na Tabela 31, o fator de personalidade predominante entre os respondentes é amabilidade (45,61%). Na sequência aparecem os fatores neuroticismo e conscienciosidade com 10 respondentes (17,54%) cada, seguidos pelos fatores abertura à experiências (10,53%) e extroversão (8,77%).

Tabela 31 - Quantidade de respondentes por fator de personalidade predominante.

Fator de personalidade predominante	Quantidade de respondentes	Porcentagem
Extroversão	5	8.77%
Neuroticismo	10	17.54%
Amabilidade	26	45.61%
Conscienciosidade	10	17.54%
Abertura a experiências	6	10.53%
TOTAL	57	100%

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

De posse dos dados relativos aos fatores de personalidade dos respondentes, passou-se à análise da associação desses com o nível de educação financeira (ICF), apresentados no item 4.4.2.

4.7 Associação: Fatores de Personalidade x Nível de Educação Financeira (ICF)

Nesta sessão, a hipótese H6, apresentadas no tópico levantamento teórico (item 3.2.1) será analisada, considerando a associação entre os fatores de personalidade e o nível de Educação Financeira (ICF). Analisar a existência dessa associação, é fundamental para compreender o a influência que a personalidade pode exercer no nível de educação financeira dos respondentes.

A amostra utilizada para essa análise consistiu em considerar o fator de personalidade predominante dos 57 sujeitos, sendo 5 traços, e o índice de conhecimento obtido, que variam de 0 a 5.

Os dados encontrados estão exibidos na Tabela 32. Observa-se que os alunos com traços de personalidade extroversão e conscienciosidade apresentam o conhecimento financeiro mais elevados, enquanto os alunos com personalidade neuroticismo denotam ter menor conhecimento financeiro (media=1,67) em comparação com os outros traços de personalidade. E a Tabela 33 apresenta a distribuição de frequência da quantidade de respondentes com ICF de 0 a 6, por fator de personalidade.

Tabela 32 - Estatística descritiva do fator de personalidade predominante

Personalidade	N	Média	Desv. P.	Mín.	Max.
Conscienciosidade	10	2,10	1,729	0	5
Extroversão	5	2,80	1,789	0	5
Neuroticismo	10	1,90	1,287	0	3
Abertura à experiência	6	1,67	1,506	0	4
Amabilidade	26	1,88	1,705	0	4
Total	57	1,98	1,598	0	5

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Tabela 33 - Distribuição de frequência da quantidade de respondentes com ICF de 0 a 6, por fator de personalidade.

Índice de conhecimento financeiro															
Fator de personalidade	0	1	2	3	4	5	6	TOTAL							
Extroversão	1	1.75%	0	0.00%	0	0.00%	3	5.26%	0	0.00%	1	1.75%	0	0.00%	5
Neuroticismo	2	3.51%	2	3.51%	1	1.75%	5	8.77%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	10
Amabilidade	9	15.79%	3	5.26%	4	7.02%	2	3.51%	8	14.04%	0	0.00%	0	0.00%	26
Conscienciosidade	3	5.26%	0	0.00%	3	5.26%	2	3.51%	1	1.75%	1	1.75%	0	0.00%	10
Abertura a experiências	1	1.75%	3	5.26%	0	0.00%	1	1.75%	1	1.75%	0	0.00%	0	0.00%	6
Total	16	28.07%	8	14.04%	8	14.04%	13	22.81%	10	17.54%	2	3.51%	0	0.00%	57

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Para determinar se as diferenças entre o conhecimento financeiro entre os traços de personalidade são estatisticamente significativas utilizou-se o teste Kruskal-Wallis H em que os dados são normalmente distribuídos e as observações são independentes, ou seja, cada participante está associado a apenas um fator de personalidade onde a variável dependente é medida a um nível contínuo ou ordinal e a variável independente tem duas ou mais categorias.

Os resultados do teste Kruskal-Wallis H, $\chi^2(4) = 1,273$, $p = 0,866$, exibidos na Tabela 34 indicam que não existem diferenças estatisticamente significativas no índice de conhecimento financeiro entre os diferentes fatores de personalidade

Tabela 34 - Estatística de Kruskal-Wallis para associação de índice de conhecimento financeiro e fatores de personalidade.

Personalidade	N	Classificação
Conscienciosidade	10	29,60
Extroversão	5	36,40
Neuroticismo	10	28,15
Abertura à experiência	6	26,58
Amabilidade	26	28,23
Total	57	

$\chi^2(4) = 1,273$, $p = 0,866$

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022)

Do mesmo modo, os resultados da ANOVA de sentido único não mostram diferenças significativas nos traços de personalidade entre os traços de personalidade ($F(4,52) = 0,412$, $p = 0,799$), conforme dados da Tabela 35.

Tabela 35 - Teste ANOVA da associação entre as variáveis índice de conhecimentos financeiro e fator de personalidade predominante dos respondentes.

Índice de Conhecimentos Financeiros	Soma dos Quadrados	Df	Média dos Quadrados	F	Sig.
Entre os Grupos	4,395	4	1,099	0,412	0,799
Dentro dos grupos	138,587	52	2,665		
Total	142,982	56			

Fonte: Elaborado pela autora com base nos dados da pesquisa (2022).

Assim, não se pode afirmar que há associação estatisticamente significativa entre o índice de conhecimento financeiro e o fator de personalidade dos respondentes, refutando, portanto, a hipótese H6. Essa descoberta não confirma os resultados de autores citados anteriormente, como Pinjisakikool (2017), que afirmou que os traços de personalidade denotam têm uma tendência a alfabetização financeira. Descobertas contraditórias também foram feitas por Goldfayn (2016).

Considerando os resultados encontrados e apresentados neste capítulo, o próximo capítulo apresenta uma proposta de um produto que pode minimizar o baixo nível de educação financeira (ICF) dos respondentes e seus efeitos no comportamento financeiro.

5 O PRODUTO

Proposta de minicurso de capacitação em Educação Financeira para discentes do IFMG – *Campus* Bambuí

Este produto apresenta uma proposta de minicurso de capacitação adequada à realidade do perfil de educação financeira dos discentes do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia (IFMG) – *Campus* Bambuí. Tem-se, assim, uma proposta pautada nas políticas públicas atuais sobre educação financeira nas escolas, fundamentada nos resultados encontrados na pesquisa da dissertação intitulada como: Educação Financeira - Correlação entre o índice de conhecimento financeiro e fatores de personalidade dos alunos residentes em um instituto federal.

O objetivo geral desta proposta é despertar, na comunidade discente, o interesse pela educação financeira, possibilitando aos participantes maior conscientização sobre gestão de finanças, comportamento financeiro e outros temas pertinentes as questões econômicas, apresentando conhecimentos e formas para alcançar melhores decisões em relação ao uso do dinheiro e mais eficiência na gestão do mesmo.

Serão apresentados os aspectos da formulação e a proposta de minicurso de capacitação em educação financeira dos discentes do IFMG – *Campus* Bambuí, bem como os aspectos de aceitação do PRODUTO.

Os resultados relacionados à educação financeira de acordo com a pesquisa realizada na Dissertação intitulada como: “Educação Financeira: Correlação entre o índice de conhecimentos financeiros e fatores de personalidade dos alunos residentes em um instituto federal”, apontaram o baixo nível de educação financeira dos respondentes, o que justifica a presente proposição de um minicurso de capacitação da população estudada na pesquisa: discentes residentes do IFMG - *Campus* Bambuí.

A pesquisa parte do conceito amplo de educação financeira, que consiste em práticas que visam oferecer informação, formação e orientação financeira à população com o objetivo de trazer qualidade de vida a curto e longo prazo. Ela ensina a construir planejamento financeiro, tomar decisões financeiras mais conscientes e estabelecer relacionamento saudável com as finanças pessoais (OCDE, 2017).

A análise de dados e resultados da pesquisa possibilitou a construção da proposta supracitada que é ajustada à realidade do perfil em questão. A proposta é sustentada na conhecida política pública da educação Base Nacional Comum Curricular – BNCC, que desde

dezembro do ano passado incluiu a Educação financeira entre os temas transversais que deverão constar nos currículos de todo o Brasil.

Desde 2010, pode-se observar, no cenário brasileiro, uma postura de criação de políticas de Estado para a promoção de ações de educação financeira no Brasil. Por meio do Decreto nº. 7.397/2010, publicado no Diário Oficial da União (DOU) de 22 de dezembro de 2010, a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF) foi instituída com base nas recomendações da OCDE (2005), para adoção de políticas para melhorar a qualidade de vida e apoiar o papel do governo na promoção de uma educação financeira.

A ENEF visa o desenvolvimento da educação financeira e previdenciária, contribuindo para o fortalecimento da cidadania, da eficiência e do sistema financeiro nacional e para a tomada de decisões conscientes por parte dos consumidores. Foi justamente a ENEF uma das grandes catalizadoras para a inclusão da educação financeira na Base Nacional Comum Curricular – BNCC (BRASIL, 2010).

A Semana ENEF é uma iniciativa do Comitê Nacional de Educação Financeira (CONEF) que visa promover a ENEF por meio de ações educacionais gratuitas, com o objetivo de disseminar a educação financeira, previdenciária e de seguros, além de contribuir para o fortalecimento da cidadania e autonomia.

Dessa forma, a ação proposta é uma iniciativa que poderá ser registrada na ENEF, contribuindo para o fortalecimento da cidadania por meio da ação que propiciará aos discentes IFMG *Campus* Bambuí alcançarem conhecimentos relacionados à temática financeira e tomarem decisões financeiras saudáveis e conscientes, enquadrando-se aos preceitos da ENEF.

Apesar de a importância da educação financeira ter crescido nos últimos anos como um resultado, tanto do desenvolvimento do mercado financeiro, quanto das mudanças demográficas, econômicas e políticas, os conhecimentos efetivos sobre finanças parecem ser deficitários, como apontam estudos em diversos países, caracterizando um fenômeno global (LUSARDI, 2015; OCDE, 2013).

Pensando no contexto atual da educação financeira no Brasil, podemos dizer que, para os jovens, ela é um verdadeiro desafio. De acordo com a SPC Brasil, 47% dos mesmos entre 18 a 25 anos não faz controle de seus gastos. São 8,6 milhões de jovens inadimplentes no país (2020). Por isso, a educação financeira ainda está se tornando cada vez mais uma competência vital para a vida e a sua política é vista como um elemento crítico da estabilidade financeira e do crescimento econômico do nosso país (OCDE, 2009).

A adoção de ações voltadas para a educação financeira só traz benefícios para modificação do cenário apresentado. Os indivíduos capacitados poderão melhor gerir seus recursos financeiros e terem maior consciência de seus comportamentos em relação ao uso do dinheiro. Futuramente, serão sujeitos que contribuirão para melhor desenvolvimento econômico por se mostrarem menos propensos à dependência do apoio público e por se tornarem população economicamente ativa recente, podendo, assim gerar maior estabilidade macroeconômica e em diversos setores trabalhistas (KLAPPER; LUSARDI; PANOS, 2013; VAN ROOIJ; LUSARDI; ALESSIE, 2012).

Nesse sentido, conclui-se que a capacitação em educação financeira aos discentes na busca de inserção de uma qualidade nas decisões financeiras pode alcançar um maior bem-estar financeiro, oportunidades de melhores tomadas de decisões financeiras e de uso consciente do dinheiro. Tem-se, assim, que indivíduos educados financeiramente representam relevantes aspectos econômicos e sociais que geram benefícios para toda a sociedade [...assim, podem contribuir de modo mais consistente para a formação de indivíduos e sociedades responsáveis, comprometidos com o futuro] (OCDE, 2005).

Desse modo, sugere-se a implementação de um Minicurso de Capacitação em Educação Financeira com conteúdo programático alinhado com as lacunas identificadas por meio dos resultados encontrados na pesquisa mencionada, aplicando os conhecimentos e as práticas na expectativa de cumprir os objetivos levantados nesta proposta.

5.1 Minicurso de Capacitação em Educação Financeira aos Discentes

A Proposta do Minicurso de Capacitação em Educação Financeira contempla uma carga horária total de 08 horas, englobando três encontros, e apresenta aspectos dos temas de educação financeira – conceitos, estudos e práticas – resultados da pesquisa, e outros conteúdos, conforme especificações anteriormente apresentadas.

Neste primeiro encontro, foi proposto um momento introdutório com objetivo de realizar uma apresentação do minicurso curso em geral, seus objetivos, conteúdo programático, apresentação da pesquisa e também seus resultados, justificando a demanda da proposta.

Será a oportunidade também de realizar a introdução dos conceitos básicos de finanças pessoais e uma apresentação do panorama geral da educação financeira no âmbito nacional e internacional, trazendo uma reflexão sobre a importância nas escolas.

No segundo encontro, a proposta contará com assuntos relacionados aos impactos da educação financeira tardia na vida dos sujeitos e os benefícios da educação financeira precoce. Falaremos acerca dos conhecimentos financeiro, do uso do dinheiro e de seus aspectos psicológicos (comportamentos, emoções e pensamentos).

O terceiro encontro será a finalização da proposta e é onde iremos abordar aspectos de planejamento, gestão e otimização financeira com o objetivo de promover a preparação da vida financeira dos discentes futuramente inseridos no mercado de trabalho e na população economicamente ativa.

CAPACITAÇÃO EM EDUCAÇÃO FINANCEIRA PARA DISCENTES DO IFMG – CAMPUS BAMBUÍ

JUSTIFICATIVA:

A comunidade discente da instituição, como também evidenciado mundialmente em uma significativa parte da população jovem universitária, apresentam-se com baixo nível conhecimentos financeiros. A expectativa é que a proposta beneficie os participantes, elucidando suas capacidades de tomadas de decisões financeiras e seus comportamentos em relação ao uso do dinheiro. A educação financeira proporciona melhoria na qualidade de vida dos discentes, interferindo no futuro econômico e social regional da comunidade IFMG-*Campus* Bambuí e até mesmo em âmbito nacional.

O objetivo geral desse minicurso é trazer maior conscientização do público-alvo sobre educação financeira, gestão de finanças, comportamento financeiro e outros de temas relevantes comuns ao dia a dia dos indivíduos ao longo de suas vidas.

PÚBLICO-ALVO:

Comunidade discente do IFMG – *Campus* Bambuí.

Primeiro encontro – Introdução geral

Carga horária: 03 horas
Número de participantes/turma: 50
Objetivo Geral: Introdução do minicurso de capacitação
Objetivos Específicos: <ul style="list-style-type: none"> - Apresentar a pesquisa e seus resultados; - Introduzir conceitos básicos de finanças pessoais; - Expor o panorama geral da educação financeira (nacional e internacional); - Pontuar a importância da educação financeira nas escolas.
Estratégias metodológicas: <ul style="list-style-type: none"> - Atividades expositivas e dialogadas - Proposição e resolução de exercícios individualmente; - Atividades em grupos;
Equipamentos: <ul style="list-style-type: none"> - Computador e projetor de multimídia.
Referências: SAVOIA, J. R.; SAITO, A. T.; SANTANA, F. A. Paradigmas da educação financeira no Brasil. Revista de Administração Pública - RAP , v. 41, n. 6, p. 1121-41, 2007. SILVA, A. L. P. <i>et al.</i> Finanças pessoais: análise do nível de educação financeira de jovens estudantes do IFPB. Revista Principia - Divulgação Científica e Tecnológica do IFPB , n. 41, p. 215-224, jun. 2018. ISSN 2447-9187. Disponível em: http://periodicos.ifpb.edu.br/index.php/principia/article/view/2174 . Acesso em: 18 mai. 2019. doi: http://dx.doi.org/10.18265/1517-03062015v1n41p215-224 .

Segundo encontro: Educação financeira e seus elementos

Carga horária: 4 horas
Número de participantes/turma: ilimitado
Objetivo Geral: <ul style="list-style-type: none"> - Apresentar elementos que estão presentes no tema da educação financeira e exercendo forte interferência em sua manifestação;
Objetivos específicos: <ul style="list-style-type: none"> - Discutir sobre impactos da educação financeira tardia; - Demonstrar os benefícios da educação financeira precoce; - Apresentar a relação entre o conhecimento financeiro e o uso do dinheiro; - Refletir a influência de aspectos psicológicos (comportamentos, emoções e pensamentos).
Estratégias metodológicas: <ul style="list-style-type: none"> - Resolução de exercícios sobre o tema estudado; - Leitura de textos e simulação de situações para aplicação dos conhecimentos desenvolvidos; - Computador e projetor de multimídia
Referências: FERREIRA, V. R. M. Psicologia Econômica . Pensata, 2007. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/262717583_Psicologia_economica . Acesso em: 11 set. 2020. SADIQ, M. N.; KHAN, R. A. A. Impact of Personality Traits on Investment Intention: The Mediating Role of Risk Behaviour and the Moderating Role of Financial Literacy. Journal of Finance and Economics Research , v. 4, n. 1, p. 1-18, 2019. SOEJONO, F.; MENDARI, A. S. The Relationship between Basic and Advanced Financial Literacy Index and Lecturer Financial Planning. Jurnal Dinamika Manajemen , vol. 11, no. 2, 2020, pp. 207–215.

Terceiro encontro: preparação e planejamento financeiro

Carga horária: 02 horas
Número de participantes/turma: ilimitado
Objetivo Geral: Promover a preparação e incentivar o planejamento financeiro para a vida economicamente ativa.
Objetivos Específicos: <ul style="list-style-type: none"> - Demonstrar a importância do planejamento financeiro; Capacitar os alunos sobre melhoria na tomada de decisões em relação ao dinheiro; - Demonstrar a importância da gestão recurso e incentivar a busca pela saúde financeira. - Demonstrar a importância do planejamento financeiro - Capacitar os alunos sobre melhoria na tomada de decisões em relação ao dinheiro - Demonstrar a importância da gestão recurso e incentivar a busca pela saúde financeira.
Cronograma / Conteúdo programático
<ul style="list-style-type: none"> - Estratégias metodológicas; - Atividades expositivas e dialogadas; - Atividades em grupos; - Leitura de textos e discussão; Computador e projetor de multimídia
Referências: COSTA JUNIOR, C. A.; CLARO, B. M. O. Educação financeira: um instrumento de consciência econômica. EM TEIA – Revista de Educação Matemática e Tecnológica Iberoamericana , v. 4, n. 3, 2013. DONADIO, R. Educação financeira de estudantes universitários: uma análise dos fatores de influência. 2014. 142 f. Tese (Doutorado em Administração) - Universidade Nove de Julho, São Paulo, 2014.

5.2 Aspectos de aceitação do produto pelo IFMG – *Campus* Bambuí

Apresentou-se aos dirigentes do IFMG – *Campus* Bambuí o produto do desenvolvimento da dissertação do Mestrado Profissional em Administração - Proposta de Minicurso de Capacitação em Educação Financeira aos discentes, pertencentes à referida instituição. A proposta apresenta-se fundamentada nos resultados encontrados que indicou a necessidade de se promover uma capacitação voltada à educação financeira a esse público.

A Direção Geral ressaltou a pertinência da ação, haja vista a atual conjuntura econômica nacional e os impactos percebidos inclusive na diretoria de administração do *campus*. A Coordenadora de Assuntos Estudantis mencionou que recebeu com grande satisfação a proposta e salientou “observar a demanda apresentada como realidade presente na vida discentes uma vez que sempre há aumento expressivo de buscar pelos benefícios dos programa de moradia estudantil e bolsa permanência, que demonstram a necessidade financeira dos alunos.”

Por fim, obteve-se o parecer final do Diretor Geral, Rafael Bastos Teixeira, e da Coordenadora de Assuntos Estudantis, Monícia de Paula Lemos, com a aprovação da Proposta de Capacitação e considerações, as quais foram inseridas para contemplação na proposta. Ocorrendo a aprovação da proposta de capacitação pelos dirigentes e cumprindo-se com os demais requisitos, a aplicação se torna viável no âmbito do IFMG *Campus* Bambuí.

CONSIDERAÇÕES FINAIS SOBRE O PRODUTO

A ação de capacitação com foco na necessidade levantada, materializada em um Minicurso de Capacitação em Educação Financeira e direcionada a um grupo específico de pessoas, os discentes do IFMG – *Campus* Bambuí, almeja alcançar um resultado promissor. A proposta, é apresentada em tomando, como inspiração, estudos de Donadio (2015) sobre educação financeira para universitários e ensino superior.

A disseminação da educação financeira entre vários grupos da população brasileira, segundo dados da ENEF, deixa segmentos importantes de fora do programa: jovens universitários e os adultos pertencentes às mais variadas classes sociais, pessoas economicamente ativas, que têm participação relevante nas decisões de consumo e poupança no país (DONADIO, 2014, p. 41).

Além disso:

O Brasil, além de não ter uma cultura baseada na educação financeira de qualidade, está, no momento, passando por uma experiência de crise econômica, que atinge todas as classes sociais, principalmente a classe de renda baixa. Com isso, juntando o fato da falha educação financeira à cultura de consumismo no país e o déficit econômico atual, estas classes acabam encontrando-se em situações cada vez mais críticas (SILVA *et al.*, 2018, p. 217)

Diante das considerações apresentadas, uma ação de capacitação em educação financeira aos discentes do IFMG *Campus* Bambuí, além de se enquadrar tanto nas políticas públicas quanto nas diretrizes nacionais curriculares, poderá transformar a realidade financeira da comunidade. Percebe-se que a proposta servirá como catalizador de mudança de comportamento, promovendo o estímulo à busca da saúde financeira e também proporcionando aos participantes o desenvolvimento de hábitos adequados para a gestão de suas finanças, resultando em melhorias na qualidade de vida.

REFERÊNCIAS

- COSTA JUNIOR, C. A.; CLARO, B. M. O. Educação financeira: um instrumento de consciência econômica. EM TEIA – **Revista de Educação Matemática e Tecnológica Iberoamericana**, v. 4, n. 3, 2013.
- DONADIO, R. **Educação financeira de estudantes universitários**: uma análise dos fatores de influência. 2014. 142 f. Tese (Doutorado em Administração) - Universidade Nove de Julho, São Paulo, 2014.
- FERREIRA, V. R. M. **Psicologia Econômica**. Pensata, 2007. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/262717583_Psicologia_economica. Acesso em: 11 set. 2020.
- IFMG - Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas Gerais. **Plano de Desenvolvimento Institucional (PDI) 2019-2023**. Belo Horizonte, MG: IFMG, 2019. Disponível em: <https://www.ifmg.edu.br/portal/pdi/pdi27022020.pdf>. Acesso em: 05 de mai. 2021.
- LUSARDI, A. Financial literacy: Do people know the ABCs of finance? **Public Understanding of Science**, v. 24, n. 3, p. 260–271, 2015.
- OCDE – Organization for Economic Co-operation and Development. **Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Education and Awareness**, OCDE, 2005. Disponível em: <http://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf>. Acesso em: ago. 2020.
- SADIQ, M. N.; KHAN, R. A. A. Impact of Personality Traits on Investment Intention: The Mediating Role of Risk Behaviour and the Moderating Role of Financial Literacy. **Journal of Finance and Economics Research**, v. 4, n. 1, p. 1-18, 2019.
- SAVOIA, J. R.; SAITO, A. T.; SANTANA, F. A. Paradigmas da educação financeira no Brasil. **Revista de Administração Pública - RAP**, v. 41, n. 6, p. 1121-41, 2007.
- SILVA, A. L. P. *et al.* Finanças pessoais: análise do nível de educação financeira de jovens estudantes do IFPB. **Revista Principia - Divulgação Científica e Tecnológica do IFPB**, n. 41, p. 215-224, jun. 2018. Disponível em: <http://periodicos.ifpb.edu.br/index.php/principia/article/view/2174>. Acesso em: 18 mai. 2019.
- SOEJONO, F.; MENDARI, A.S. The Relationship between Basic and Advanced Financial Literacy Index and Lecturer Financial Planning. **Jurnal Dinamika Manajemen**, vol. 11, no. 2, 2020, pp. 207–215.
- VAN ROOIJ, M. C. J.; LUSARDI, A.; ALESSIE, R. J. M. Financial Literacy, retirement planning and household wealth. **Economic Journal**, v. 122 (560), p. 449-478, may. 2012

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente dissertação se propôs a avaliar se há associação ou não entre fatores de personalidade e níveis de educação financeira dos discentes de cursos superiores residentes do Instituto Federal de Minas Gerais – *Campus* Bambuí. Para isso, cumpriu-se os objetivos específicos realizando a análise do perfil socioeconômico, demográfico e acadêmico dos estudantes; avaliando comportamento financeiro dos estudantes; verificando a associação entre educação financeira e o perfil socioeconômico, e demográfico dos estudantes; mensurando o nível de educação financeira dos estudantes; verificando a associação do nível de educação financeira dos estudantes com o perfil socioeconômico, e demográfico e o comportamento financeiro; avaliando os fatores de personalidade dos estudantes e, após verificar a associação entre os fatores de personalidade e o nível de educação financeira, propondo um programa de intervenção em educação financeira apropriado aos estudantes, considerando os resultados obtidos.

Ao findar a pesquisa, conclui-se, que os discentes residentes podem ser considerados não educados financeiramente, uma vez apenas 21% dos discentes possuem ICF maior ou igual a 4. Eles demonstraram não dominar conceitos sobre juros e inflação, apresentam dificuldades de planejamento a longo prazo e realizar investimento de menor risco. O déficit de conhecimento percebido revela que eles não estão preparados para gerir suas finanças pessoais.

Com intuito de responder ao objetivo principal desta pesquisa, observou-se que os fatores de personalidade extroversão e conscienciosidade apresentam maior índice de o conhecimento financeiro e os alunos de fator de personalidade neuroticismo os menores índices. Entretanto, ao analisar a associação das variáveis fatores de personalidade e índice de conhecimentos financeiro observou-se que não há diferenças estatisticamente significativas, por isso, afirma-se que não há influência dos fatores de personalidade que expliquem os comportamentos dos discentes em relação ao uso do dinheiro, o que indica necessidade de investigação de outras variáveis que possam interferir em dito uso ineficiente do dinheiro.

Como toda pesquisa científica, esta também apresentou algumas limitações. A primeira que podemos citar está relacionada à amostra. Apesar de significativa e de se aproximar a 90% do público-alvo, os respondentes estão limitados à população de discentes beneficiários do Programa de Residência Estudantil do IFMG - *Campus* Bambuí. Assim, os resultados não podem ser universalizados aos discentes e nem aos alunos dos demais *campi* do IFMG.

Por esse motivo, pensando-se na ampliação do arcabouço científico, considera-se como necessário para possíveis futuros estudos a avaliação da possibilidade de ampliação do público pesquisado. Isso significa abranger o público-alvo pesquisado, atingindo os demais *campi* do IFMG e/ou discentes de instituições de ensino.

A presente pesquisa explora tema relevante para o campo acadêmico e pode-se afirmar que este trabalho colabora com a discussão acadêmica ao expandir o debate acerca da educação financeira de estudantes de instituições federais de ensino, assunto em ascensão, inovador e relevante. No que tange aos fatores de personalidade, a Psicologia o explica ao longo de toda a sua existência, entretanto, aliados aos fatores econômicos e financeiros em âmbitos científicos, trata-se de campo que merece constante amadurecimento.

Ressalta-se também que a execução da pesquisa permitiu o apontamento de potencialidades e limitações da realidade pesquisada e, assim, tornou possível o encaminhamento para a Direção-geral atual do IFMG-*Campus* Bambuí de uma proposta de intervenção em formato de minicurso (capacitação) a ser ministrado a toda a comunidade acadêmica do IFMG-Campus Bambuí no sentido de trazer melhorias na qualidade financeira atual e futura da população, nas tomadas de decisão de suas finanças, contribuindo para mudanças em seus contextos escolar, pessoal e profissional.

REFERÊNCIAS

- ADAM, A.M.; BOADU, M.O; FRIMPONG, S. Does Gender Disparity in Financial Literacy Still Persist After Retirement? Evidence from Ghana. **International Journal of Social Economics**, vol. 45, no. 1, 2018, pp. 18–28.
- ADAM, A.M.; BOADU, M.O; FRIMPONG, S. Financial Literacy and Financial Planning: Implication for Financial Well-Being Of Retirees. **Business and Economic Horizons**, vol. 13, no. 2, 2017, pp. 224–236,
- ADELSTEIN, J.S. et al. Personality is Reflected in the Brain's Intrinsic Functional Architecture. **PloS one**, v. 6, n. 11, 2011, e27633.
- AGARWAL, S. et al. The Age of Reason: Financial Decisions over the Life-Cycle and Implications for Regulation. **Brookings Papers on Economic Activity**, v. 2009, n. 2, p. 51–117, 2009. doi: [10.1353/eca.0.0067](https://doi.org/10.1353/eca.0.0067).
- AMROMIN, G.; HUANG, J.; SIALM, C. The tradeoff between mortgage prepayments and tax-deferred retirement savings. **Journal of Public Economics**, v. 91, n. 10, p. 2014-2040, 2007.
- ANAGOL, S.; COLE, S.; SHAYAK, S. **Understanding the Incentives of Commissions Motivated Agents: Theory and Evidence from the Indian Life Insurance Market**. Cambridge: Harvard Business School, 2012.
- ANGRISANI, M.; KAPTEYN, A. LUSARDI, A. The National Financial Capability Study: Empirical Findings from the American Life Panel Survey. **FINRA Report**, 2016.
- ANTONIC, B. et al. The Big Five Personality–Entrepreneurship Relationship: Evidence from Slovenia. **Journal of Small Business Management**, v. 53, n. 3, p. 819-841, 2015. doi: [10.1111/jsbm.12089](https://doi.org/10.1111/jsbm.12089).
- ARAÚJO, F.C.; CALIFE, F.E. A história não contada da Educação Financeira no Brasil. **ROQUE, JRR Otimização na recuperação de ativos financeiros**, p. 1-11, 2014.
- ARAÚJO. M.J; BARBOSA, S.G.; LUNA, O.M.J. Educação financeira: crenças de estudantes de um curso de licenciatura em Matemática. **TANGRAM-Revista de Educação Matemática**, v. 1, n. 4, p. 128-146, 2018.
- ARTERBERRY, B. J. et al. Application of Generalizability Theory to the Big Five Inventory. **Personality and Individual Differences**, v. 69, p. 98-103, 2014.
- BABBIE, E. Métodos de pesquisas de survey. Tradução de Guilherme Cezarino. 2ª reimpressão. Belo Horizonte: **Editora UFMG**, 2003.
- BANKS, J.; OLDFIELD, Z. (2007). Understanding Pensions: Cognitive Function, Numerical Ability and Retirement Saving. **Fiscal Studies**, v. 28, p. 143-170, 2007. <https://doi.org/10.1111/j.1475-5890.2007.00052.x>.

BEHRMAN, J.R. et al. Financial Literacy, Schooling, and Wealth Accumulation. NBER Working Paper No. 16452. **National Bureau of Economic Research**, SSRN Electronic Journal, 2010.

BERTRAND, J.W.M.; FRASOO, J.C. Modelling and simulation. Operations management research methodologies using quantitative modeling. **International Journal of Operations & Production Management**, v. 22. n. 2. p. 241-264. 2002.

BLANCHETT, D.M. Do Passive or Active Investors Make Better Asset Allocation Decisions? **The Journal of Index Investing**, v.1, n. 2, p. 74-80, 2010.

BRASIL. Trabalho com o propósito de propor estratégia nacional de educação financeira. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Secretaria de Previdência Complementar, Brasília, DF, 06 jul. 2008a. Seção 1, p. 60.

_____.Decreto nº 5.685, de 25 de janeiro de 2006. Institui o Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados Financeiro, de Capitais, de Seguros, de Previdência e Capitalização. COREMEC. **Presidência da República** - Casa Civil – Subchefia para assuntos jurídicos. Brasília, DF, 2010a.

_____.Decreto nº 7.397, de 22 de dezembro de 2010. Institui a Estratégia Nacional de Educação Financeira – ENEF. **Presidência da República** - Casa Civil – Subchefia para assuntos jurídicos. Brasília, DF, 2010b.

_____.Decreto nº 10.393, de 09 de junho de 2020. Institui a nova Estratégia Nacional de Educação Financeira - ENEF e o Fórum Brasileiro de Educação Financeira – FBEF. **Presidência da República** - Casa Civil – Subchefia para assuntos jurídicos. Brasília, DF, 2020.

_____. Deliberação nº 3, de 31 de maio de 2007. Dispõe sobre a constituição de Grupo de propor estratégia nacional de educação financeira. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Ministério da Previdência Social, Brasília, DF, 26 jan. 2006. Seção 1, p. 4.

_____.Deliberação nº 5, de 26 de junho de 2008. Estabelece diretrizes e objetivos para a Estabelece diretrizes e objetivos para Estratégia Nacional de Educação Financeira e prorroga o prazo para o Grupo de Trabalho, constituído pela Deliberação Coremec nº 3 de 31 de maio de 2007. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Ministério da Fazenda, Brasília, DF, 08 jul 2008b. Seção 1, p. 32.

BROWN, S.; TAYLOR, K. Household finances and the ‘Big Five’ personality traits. **Journal of Economic Psychology**, v. 45, p. 197–212, 2014.

CALIENDO, M.; FOSSEN, F.; KRITIKOS, A.S. Personality Characteristics and the Decisions to Become and Stay Self-Employed. **Small Business Economics**, v. 42, n. 4, p. 787-814, 2014.

CAMPBELL, J.Y. Household Finance. **The Journal of Finance**, v. 61, n. 4, p. 1553-1604, 2006.

CAMPOS, B.M.; SILVA, M.A. Educação Financeira Escolar: O desenvolvimento de um Produto Educacional. **EM TEIA – Revista de Educação Matemática e Tecnológica Iberoamericana**, v. 6, n. 2, 2015.

- CASTRO, F.; RODRIGUES, E. Número de endividados bate novo recorde em abril, após pandemia, diz CNC. **O Globo**, 14 abr. 2020. Disponível em: <https://valorinveste.globo.com/mercados/brasil-e-politica/noticia/2020/04/14/numero-de-endividados-bate-novo-recorde-em-abril-apos-pandemia-diz-cnc.ghtml>. Acesso em: 11 set. 2020.
- CERVO, A.L.; BERVIAN, P.A.; DA SILVA, R. **Metodologia Científica**. 6 ed. São Paulo: Pearson, 2007.
- CHOI, J.J.; LAIBSON, D.; MADRIAN, B.C. Why Does the Law of One Price Fail? An Experiment on Index Mutual Funds. **The Review of Financial Studies**, v. 23, n. 4, p. 1405-1432, 2010.
- CHRISTELIS, D.; JAPPELLI, T.; PADULA, M. Cognitive Abilities and Portfolio Choice. **European Economic Review**, v. 54, n. 1, p. 18-38, 2010.
- CHU, Z. et al. Financial Literacy, Portfolio Choice, and Financial Well-Being. **Social Indicators Research**, v. 132, n. 2, p. 799-820, 2017.
- COSTA JUNIOR, C.A.; CLARO, B.M.O. Educação financeira: um instrumento de consciência econômica. **EM TEIA – Revista de Educação Matemática e Tecnológica Iberoamericana**, v. 4, n. 3, 2013.
- DE RAAD, B.; MLAČIĆ, B. Big Five-Factor Model, Theory, and Structure. **International encyclopedia of the social & behavioral sciences**, v. 2, 2015.
- DIGMAN, J.M. Historical antecedents of the five-factor model. In P. T. Costa, Jr. & T. A. Widiger (Eds.), *Personality disorders and the five-factor model of personality* (2nd ed., pp. 17-22). Washington, DC: **American Psychological Association**. 2002.
- DONADIO, R. **Educação financeira de estudantes universitários: uma análise dos fatores de influência**. 2014. 142 f. Tese (Doutorado em Administração) - Universidade Nove de Julho, São Paulo, 2014.
- DONNELLY, G., IYER, R.; HOWELL, R. T. The Big Five personality traits, material values, and financial well-being of self-described money managers. **Journal of Economic Psychology**, v. 33, n. 6, p. 1129–1142, 2012. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2012.08.001>
- DUARTE, F.; HASTINGS, J.S. Fettered Consumers and Sophisticated Firms: Evidence from Mexico's Privatized Social Security Market. **National Bureau of Economic Research**, 2008. doi: 10.3386/w18582
- FARINA, M.; FERNANDES LOPES, R.M.; DE LIMA ARGIMON, I.I. Profile of elderly people through the five personality factors model (Big Five): a systematic review. **Diversitas: Perspectivas en Psicología**, v. 12, n. 1, p. 97-108, Jan. 2016. Disponível em: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1794-99982016000100008&lng=en&nrm=iso. Acesso em: 08 ago. 2020.
- FERNANDES, D.; LYNCH, J.G.; NETEMEYER, R.G. Financial Literacy, Financial Education, and Downstream Financial Behaviors. **Management Science**, v. 60, n. 8, p. 1861–1883, 2014.

FERREIRA, V.R.M. Psicologia Econômica. **Pensata**, 2007. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/262717583_Psicologia_economica. Acesso em: 11 set. 2020.

FINANCIAL LITERACY AND EDUCATION COMMISSION (FLEC). **Promoting Financial Success in the United States: National Strategy for Financial Literacy**, 2016 Update. ERIC Clearinghouse, 2016.

FORZA, C. Survey research in operations management: a process-based perspective. **International Journal of Operations & Production Management**, v. 22, n. 2, p. 152-194, 2002.

FOSSATI, A. *et al.* The big five inventory (BFI). **European Journal of Psychological Assessment**, v. 27, p. 50-58, 2011.

FRENCH, D.; DONAL McKillop. Financial Literacy and Over-Indebtedness in Low-Income Households. **International Review of Financial Analysis**, vol. 48, 2016, pp. 1–11.

GARCIA, L.F. Teorias psicométricas da personalidade. In: FLORES-MENDOZA, C.E. e COLOM, R. (Orgs.), **Introdução à psicologia das diferenças individuais**. Porto Alegre: Artmed., 2006. p. 219-242.

GERARDI, K. **Financial Literacy and Subprime Mortgage Delinquency: Evidence from a Survey Matched to Administrative Data**. DIANE Publishing, 2010.

GERHARDT, T.E.; SILVEIRA, D.T. **Métodos de Pesquisa**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.

GIL, A.C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 6 ed. São Paulo: Editora Atlas, 2008.

GOLDFAYN-FRANK, O. Personality Traits and Financial Decisions of the Households. **SSRN Electronic Journal**, 2016.

GRIFONI, A.C.; MESSY, F. Current Status of National Strategies for Financial Education: A Comparative Analysis and Relevant Practices. **OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions**, n. 16, OECD Publishing, Paris, 2012.
<https://doi.org/10.1787/5k9bcwct7xmn-en>.

GROSS, K.; INGHAM, J.; MATASAR, R. Strong Palliative, but not a Panacea: Results of an Experiment Teaching Students about Financial Literacy. **Journal of Student Financial Aid**. v. 35, n. 2, p. 1, 2005.

HAGUEHARA, F. Educação financeira deve chegar nos colégios particulares em 2020. **Superlogica**, 09 jan. 2020. Disponível em: <https://blog.superlogica.com/educacional/educacao-financieira-nas-escolas/>. Acesso em: 17 set. 2020.

HAMZA, N.; ARIF, I. Impact of Financial Literacy on Investment Decisions: The Mediating Effect of Big-Five Personality Traits Model. **Market Forces**, v. 14, n. 1, 2019.

HASTINGS, J.S.; MADRIAN, B.; SKIMMYHORN, W. Financial Literacy, Financial Education and Economic Outcomes. **Annual Review of Economics**, v. 5, n. 18412, p. 347-373, 2013.

HOWARD, P.J.; HOWARD, J.M. The Big Five Quickstart: An introduction to the Five-Factor model of personality for human resource professionals, 1995. Retirado de http://www.eric.ed.gov/ERICWebPortal/search/detailmini.jsp?_nfpb=true&_&ERICExtSearch_SearchValue_0 = ED384754&ERICExtSearch_SearchType_0=no&accno=ED384754.

HUNG, A.A.; PARKER, A.M.; YOONG, J. K. **Defining and Measuring Financial Literacy. RAND Labor and Population**. Working paper series. WR-708, set., 2009.

HUSTON, S. J. Measuring Financial Literacy. **Journal of Consumer Affairs**, v. 44, n. 2, p. 296-316, 2010.

IFMG - Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas Gerais. **Plano de Desenvolvimento Institucional (PDI) 2019-2023**. Belo Horizonte, MG: IFMG, 2019. Disponível em: <https://www.ifmg.edu.br/portal/pdi/pdi27022020.pdf>. Acesso em: 05 de mai. 2021

IBM Corp. Released 2020. **IBM SPSS Statistics for Windows**. Version 27.0. Armonk. NY: IBM Corp.

JOHN, O. P.; SRIVASTAVA, S. The Big Five Trait Taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. In: PERVIN, L. A.; JOHN, O. P. (Ed) **Handbook of Personality: Theory and Research**, 2nd ed New York, 1999, cap. 4, p 102-138.

JOHN, O.P.; ROBINS, R.W.; PERVIN, L.A. (Ed.). **Handbook of personality: Theory and research**. Guilford Press, 2010.

JOHN, O.P.; NAUMANN, L.P. Surviving Two Critiques by Block? The Resilient Big Five Have Emerged as the Paradigm for Personality Trait Psychology. **Psychological Inquiry**, v. 21, n. 1, p. 44-49, 2010.

KLAPPER, L.; LUSARDI, A.; OUDHEUSDEN, P.V. **Financial Literacy Around the World: insights from the standard & poor's ratings services global financial literacy survey**. p. 1-27, 2015. Disponível em: https://gflec.org/wp-content/uploads/2015/11/Finlit_paper_16_F2_singles.pdf. Acesso: 28 jun 2020.

KLAPPER, L.; LUSARDI, A.; PANOS, G.A. **Financial Literacy and the Financial Crisis**. 2013. Disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=20387658765 Acesso em: 11.set. 2020.

KIYILIAR, M.; ACAR, O. Behavioural finance and the study of the irrational financial choices of credit card users. **Annales Universitatis Apulensis series Oeconomica**, ISSN, p. 1454-9409, 2013.

KSENDZOVA, M.; DONNELLY, G.E.; HOWELL, R.T. A brief money management scale and its associations with personality, financial health, and hypothetical debt repayment. **Journal of Financial Counseling and Planning**, v. 28, n. 1, p. 62-75, 2017.

LETKIEWICZ, J.C. **Self-control, financial literacy, and the financial behaviors of young adults**. 2012. Tese de Doutorado. The Ohio State University.

LEMOS, M.P. Educação financeira e universitários: uma análise com os beneficiários do programa bolsa permanência em um instituto federal de ensino. 102 f. Dissertação (Mestrado em Administração), **Universidade Federal de Itajubá (UNIFEI)**. Minas Gerais, 2021.

LOUNSBURY, J.W. et al. Personality characteristics of business majors as defined by the big five and narrow personality traits. **Journal of Education for Business**, v. 84, n. 4, p. 200-205, 2009.

LUSARDI, A. Financial literacy: Do people know the ABCs of finance? **Public Understanding of Science**, v. 24, n. 3, p. 260–271, 2015.

LUSARDI, A.; MITCHELLI, O.S. Financial literacy and retirement preparedness: Evidence and implications for financial education. **Business economics**, v. 42, n. 1, p. 35-44, 2007. Disponível em <<http://www.mrrc.isr.umich.edu/publications/papers/pdf/wp144.pdf>> Acesso em: 23 abr. 2020

MANDELL, L. The Financial Literacy of Young American Adults. **The Jumpstart Coalition for Personal Financial Literacy**, 2008.

MARCIANO, V.G. Educação financeira: mensuração do conhecimento financeiro de alunos de uma universidade federal e sua correlação com os cinco grandes fatores de personalidade. 2019. 79 f. Dissertação (Mestrado em Administração), **Universidade Federal de Itajubá (UNIFEI)**. Minas Gerais, 2019.

MATTA, R. C. B. Oferta e demanda de informação financeira pessoal: o Programa de Educação Financeira do Banco Central do Brasil e os universitários do Distrito Federal. 2007. 214 f. Dissertação de Mestrado. Mestrado em Ciência da Informação – **Universidade de Brasília**, Brasília, 2007.

MCARDLE, J. J.; FISHER, G. G.; KADLEC, K. M. Latent variable analyses of age trends of cognition in the Health and Retirement Study, 1992-2004. **Psychology and aging**, v. 22, n. 3, p. 525, 2007.

MCCRAE, R. R.; JUNIOR COSTA, P. T. The five-factor theory of personality. In: JOHN, O. P.; ROBINS, R. W.; PERVIN, L. A. (Ed.), **Handbook of personality: Theory and research**, 3rd ed. New York: The Guilford Press, 2008, p. 159–181.

MEDEIROS, A.L. Sistema de apoio à decisão de alocação de equipes de campo na avaliação de perdas não técnicas de energia elétrica. 2013. 180 f. Tese (Doutorado em Administração) – **Universidade Federal de Lavras**, Lavras, 2013.

MEDEIROS, F. S. B.; LOPES, T. A. M. Finanças pessoais um estudo com alunos do curso de ciências contábeis de uma IES privada de Santa Maria – RS. **Revista Eletrônica de Estratégia e Negócios**, v. 7, n. 2, p. 221-251, mai./ago., 2014.

MEHLA, S.; GHALAWAT, S.. Behaviour of Individuals in Everyday Financial Decisions: A study of Demographic Variables. **Parikalpana: KIIT Journal of Management**, v. 10, n. 1, p. 95, 2014.

MOREIRA, R. C.; CARVALHO, H. L. F. S. As finanças pessoais dos professores da rede municipal de ensino de Campo Formoso-BA: um estudo na Escola José de Anchieta. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, v. 3, n. 1, p. 122-137, 2013.

NAKANO, T. C.; SILVA, I. B. Modelo dos cinco grandes fatores da personalidade: análise de pesquisas. **Avaliação Psicológica**, v. 10, n. 1, p. 51-62, 2011.

NANDAN, T.; SAURABH, K. Big-Five Personality Traits, Financial Risk Attitude, and Investment Intentions: A Study on Generation Y. **International Journal of Business Forecasting and Marketing Intelligence**, v. 2, n. 2, p. 128-150, 2016.

NUNES, C. H.; HUTZ, C. S. Bateria Fatorial de Personalidade (BFP): manual técnico. **São Paulo: Casa do Psicólogo**, 2006a.

_____. Construção e validação de uma escala de extroversão no modelo dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade. **Psico-USF**, 2006b.

_____. Escala fatorial de extroversão: manual técnico. **São Paulo: Casa do Psicólogo**, 2006c.

OCDE, Manual de Oslo. Diretrizes para coleta e interpretação de dados sobre inovação. **Organizações para cooperação e desenvolvimento econômico e gabinete estatístico das comunidades Européias: 3ª edição**, 2005.

_____. Financial education for youth and in schools. **OECD/INFE Policy Guidance - Challenges and Case Studies**. Russian Trust Fund. Jun., 2013.

_____. Financial Literacy and Consumer Protection: Overlooked Aspects of the Crisis. Paris: **OECD Publishing**, 2009.

_____. RUSSIA'S G20 PRESIDENCY, and OECD. **Advancing National Strategies for Financial Education**, 2013.

_____. National Strategies for Financial Education: **OECD/INFE Policy Handbook**, 2015.

OLIVEIRA, S. L. **Tratado de Metodologia Científica**. 2 Ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 1999.

OLIVERI, A. F. M. Educação financeira. 2013. **ENIAC Pesquisa**, v. 2, n. 1, p. 43-51, jan.-jun., 2013.

PASSOS, M. F. D.; LAROS, J. A. Construção de uma escala reduzida de Cinco Grandes Fatores de personalidade. **Avaliação Psicológica: Interamerican Journal of Psychological Assessment**, v. 14, n. 1, p. 115-123, abr. 2015. Disponível em: <http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1677-04712015000100014&lg=pt&nrm=iso>. Acesso em: 09 ago. 2020.

PELICIOLI, A.F. A relevância da educação financeira na formação de jovens. 2011. Dissertação (Mestrado em Educação em Ciências e Matemática) - **Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul**, Porto Alegre, 2011.

PEÑA-LÓPEZ, I. PISA 2015 Results (Volume IV). **Students' Financial Literacy**, 2017.

- PEREIRA, F. B. **Notas de um plano nacional de capacitação financeira**. 2015. Tese de Doutorado. Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2015.
- PERVIN, L.A.; JOHN, O.P. *Personalidade: teoria e pesquisa*. Porto Alegre: **Artmed**, 2009.
- PINJISAKIKOOL, T. "The effect of Personality Traits on Households' Financial Literacy." **Citizenship, Social and Economics Education**, vol. 16, no. 1, 2017, pp. 39–51.
- POTRICH, A. C. G.; VIEIRA, K. M. Demystifying Financial Literacy: A Behavioral Perspective Analysis. **Management Research Review**, v. 41, n. 9, p. 1047-1068, 2018.
- PRAMEDI, A. D.; HARYONO, N.A. "Pengaruh Financial Literacy, Financial Knowledge, Financial Attitude, Income dan Financial Self Efficacy terhadap Financial Management Behavior Entrepreneur Lulusan Perguruan Tinggi di Surabaya." **Jurnal Ilmu Manajemen**, vol. 9, no. 2, 2021, pp. 572.
- PRESTON, A.C.; WRIGHT, R.E. "Understanding the Gender Gap in Financial Literacy: Evidence from Australia." **Economic Record**, 2019.
- RAMMSTEDT, B.; KEMPER, C. J.; BORG, I. Correcting Big Five personality measurements for acquiescence: An 18-country cross-cultural study. **European Journal of Personality**, v. 27, n. 1, p. 71-81, 2013.
- ROBERTS, B. W. et al. The Power of Personality: The Comparative Validity of Personality Traits, Socioeconomic Status, and Cognitive Ability for Predicting Important Life Outcomes. **Perspectives on Psychological Science**, v. 2, n. 4, p. 313-345, 2007.
- SADIQ, M. N.; KHAN, R. A. A. Impact of Personality Traits on Investment Intention: The Mediating Role of Risk Behaviour and the Moderating Role of Financial Literacy. **Journal of Finance and Economics Research**, v. 4, n. 1, p. 1-18, 2019.
- SALEH, A. M.; SALEH, P. B. O. O elemento financeiro e a Educação para o Consumo Responsável. **Educação em Revista**, v. 29, n. 4, p. 189-214, dec. 2013.
- SAVOIA, J. R.; SAITO, A. T.; SANTANA, F. A. Paradigmas da educação financeira no Brasil. **Revista de Administração Pública - RAP**, v. 41, n. 6, p. 1121-41, 2007.
- SCHAGEN, S.; LINES, A. Financial Literacy in Adult Life: A Report to the Natwest Group Charitable Trust. **NFER**, p. 36-45. 1996.
- SHEK, D. T. L.; MA, C. M. S. Longitudinal Data Analyses Using Linear Mixed Models in SPSS: Concepts, Procedures and Illustrations. **The Scientific World JOURNAL**, v. 11, p. 42–76, 2011.
- SILVA, A. L. P. et al. Finanças pessoais: análise do nível de educação financeira de jovens estudantes do IFPB. **Revista Principia - Divulgação Científica e Tecnológica do IFPB**, n. 41, p. 215-224, jun. 2018a. ISSN 2447-9187. Disponível em: <<http://periodicos.ifpb.edu.br/index.php/principia/article/view/2174>>. Acesso em: 18 mai. 2019. doi:<http://dx.doi.org/10.18265/1517-03062015v1n41p215-224>.
- SILVA, D. F. Educação financeira como prática pedagógica na educação infantil. **Revista Eventos Pedagógicos**, v. 7, n. 3, p. 1056-1067, ago./dez., 2016.

SILVA, G. O. et al. Alfabetização financeira versus educação financeira um estudo do comportamento de variáveis. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, v. 7, n. 3, p. 279-298, set./dez., 2018b.

SILVA, E. L.; MENEZES, E. M. Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação. 4. ed. rev. atual. **Florianópolis: UFSC**, 2005.

SOEJONO, F.; MENDARI; A.S. The Relationship between Basic and Advanced Financial Literacy Index and Lecturer Financial Planning." **Jurnal Dinamika Manajemen**, vol. 11, no. 2, 2020, pp. 207–215.

SRIVASTAVA, S. The Five-Factor Model Describes the Structure of Social Perceptions. **Psychological Inquiry**, v. 21, n. 1, p. 69-75, 2010.

STONE, D. N.; WIER, B. BRYANT, S. M. Reducing Materialism through Financial Literacy. **The CPA Journal**, v. 78, n. 2, p. 12-14, 2008.

TAKHTAEI, N. Relationship between Firm Age and Financial Leverage with Dividend Policy." **Asian Journal of Finance & Accounting**, vol. 6, no. 2, 2014, pp. 53.

TEIXEIRA, P. J. M. Uma experiência didática em Educação Financeira Crítica. **REMAT, Caxias do Sul, RS**, v. 2, n. 2, p. 51-71, 2016.

THARP, D. T. et al. Big Five Personality Traits, Dispositional Affect, and Financial Satisfaction among Older Adults. **Personality and Individual Differences**, v. 166, p. 110211, 2020.

VAN ROOIJ, M. C. J; LUSARDI, A.; ALESSIE, R. J. M. Financial literacy, retirement planning and household wealth. **The Economic Journal**, v. 122, n. 560, p. 449-478, 2012.

VASCONCELOS, T. C. et al. Condutas desviantes e traços de personalidade: testagem de um modelo causal. **Estudos de Psicologia**, v. 25, n. 1, p. 55-65, 2008 Disponível em: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=395335887006>> ISSN 0103-166X. Acesso em: 19 mai. 2019.

VELTE, Patrick. "What do we Know About Empirical Joint Audit Research? A Literature Review." **Accounting and Financial Control**, vol. 1, no. 1, 2017, pp. 4–14.

WATSON, D.; LEE A. C.; CHMIELEWSKI, M. Structures of Personality and Their Relevance to Psychopathology: II. Further Articulation of a Comprehensive, Unified Trait Structure. **Journal of Personality**, v. 76, n. 6, p. 1545-1586, 2008.

WOYCIEKOSKI, C.; NATIVIDADE, J. C.; HUTZ, C. S. As contribuições da personalidade e dos eventos de vida para o bem-estar subjetivo. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, v. 30, n. 4, p. 401-409, dec. 2014. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0102-37722014000400005&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 09 aug. 2020.

ZEIDNER, M. 42 Personality in Educational Psychology. **The Cambridge handbook of personality psychology**, p. 733, 2009.

APÊNDICES

APÊNDICE A – Questões do questionário original, utilizadas neste estudo

Quadro 1 - Questões do questionário original, utilizadas nesta pesquisa.

Continua

Variáveis	Possíveis respostas	Referência	Tema no questionário do <i>DENARIUS</i>
1. Você concorda com o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) apresentado e deseja, voluntariamente, participar da pesquisa?	... Sim ... Não	DENARIUS UNIFEI	Aceite de participação na Pesquisa
2. Qual o seu vínculo	... Discente ... Servidor docente ... Servidor técnico administrativo em educação ... Outro_____	DENARIUS UNIFEI	Identificação
PERFIL SOCIOECONÔMICO E DEMOGRÁFICO			
3. Hoje tenho a seguinte idade:	Informe quantos anos você tem. ATENÇÃO! Informe apenas números. Ou seja, se você possui 18 anos, RESPONDA APENAS 18. _____	DENARIUS UNIFEI	Perfil sociodemográfico
4. Sou do sexo: Informe o seu sexo	... Feminino ... Masculino ... Prefiro não informar	DENARIUS UNIFEI	Perfil sociodemográfico
5. Me considero da seguinte cor/raça/etnia:*	... Branca ... Preta ... Parda ... Amarela ... Indígena ... Prefiro não informar ... Outro: _____	DENARIUS UNIFEI	Perfil sociodemográfico
6. Cursei o ensino fundamental: Informe em qual tipo de escola você cursou o ensino fundamental, ou seja, o 1º grau.	... Integralmente em escola pública; ... Integralmente em escola particular; ... Integralmente em escola particular com bolsa; ... Maior parte em escola pública; ... Maior parte em escola particular.	DENARIUS UNIFEI	Perfil sociodemográfico
7. Cursei o ensino médio: Informe em qual tipo de escola você cursou o ensino fundamental, ou seja, o 2º grau.	... Integralmente em escola pública; ... Integralmente em escola particular; ... Integralmente em escola particular com bolsa; ... Maior parte em escola pública; ... Maior parte em escola particular.	DENARIUS UNIFEI	Perfil sociodemográfico

Continuação

Questões propostas	Possíveis respostas	Referência	Tema no questionário do <i>DENARIUS</i>
PERFIL SOCIOECONÔMICO E DEMOGRÁFICO			
<p>8. Minha mãe possui o seguinte nível de escolaridade:</p> <p>Informe qual o MAIOR nível de escolaridade da sua mãe.</p>	<p>... Sem escolaridade; ... Ensino Fundamental (1º grau) incompleto; ... Ensino Fundamental (1º grau) completo; ... Ensino médio (2º grau) incompleto; ... Ensino médio (2º grau) completo; ... Superior incompleto; ... Superior completo; ... Especialização (lato sensu); ... Mestrado; ... Doutorado; ... Não sei; ... Prefiro não informar; ... Outro:</p>	<p>DENARIUS UNIFEI</p>	<p>Perfil sociodemográfico</p>
<p>9. Meu pai possui o seguinte nível de escolaridade:</p> <p>Informe qual o MAIOR nível de escolaridade do seu pai.</p>	<p>... Sem escolaridade; ... Ensino Fundamental (1º grau) incompleto; ... Ensino Fundamental (1º grau) completo; ... Ensino médio (2º grau) incompleto; ... Ensino médio (2º grau) completo; ... Superior incompleto; ... Superior completo; ... Especialização (lato sensu); ... Mestrado; ... Doutorado; ... Não sei; ... Prefiro não informar; ... Outro:</p>	<p>DENARIUS UNIFEI</p>	<p>Perfil sociodemográfico</p>
<p>10. Estou regularmente matriculado(a) na IFMG-Campus Bambuí no curso de:</p> <p>Informe em qual curso você está regularmente matriculado.</p>	<p>... Bacharelado em Administração ... Bacharelado em Agronomia ... Bacharelado em Engenharia de Computação ... Bacharelado em Engenharia de Alimentos ... Bacharelado em Engenharia de Produção ... Bacharelado em Medicina Veterinária ... Bacharelado em Zootecnia ... Licenciatura em Ciências Biológicas ... Licenciatura em Física</p>	<p>DENARIUS UNIFEI</p>	<p>Vínculo com o IFMG</p>

Continuação			
Questões propostas	Possíveis respostas	Referência	Tema no questionário do <i>DENARIUS</i>
PERFIL SOCIOECONÔMICO E DEMOGRÁFICO			
<p>11. Estou cursando o seguinte período:</p> <p>Informe qual o período que você está cursando (selecione a opção que consta em seu histórico atualmente).</p>	<p>1º período 2º período 3º período 4º período 5º período 6º período 7º período 8º período 9º período 10º período Outro:</p>	DENARIUS UNIFEI	Vínculo com o IFMG
<p>12. Para me manter no curso de graduação, recebo a seguinte bolsa de assistência estudantil:</p> <p>Informe se você recebe bolsa de assistência estudantil do IF, e qual a modalidade.</p>	<p>... não recebo nenhum tipo de bolsa de assistência estudantil. ... não recebo bolsa, mas sou residente na Moradia Estudantil do campus. ... recebo bolsa do Programa Bolsa Permanência. ... Outro:</p>	DENARIUS UNIFEI	Perfil sociodemográfico
<p>13. Minha família é beneficiária de algum dos seguintes Programas Governamentais:</p> <p>Informe se a sua família recebe algum dos programas abaixo.</p>	<p>... ela não é beneficiária de nenhum tipo de programa. ... Bolsa Família. ... Benefício de Prestação Continuada (BPC) ... Auxílio Emergencial Pandemia Covid - 19 ... Outro:</p>	DENARIUS UNIFEI	Perfil sociodemográfico
<p>24. A renda média mensal da minha família é:</p> <p>Nesta resposta, pedimos o favor de incluir todos os membros da família que possuem renda (companheiro(a), filhos etc.)</p>	<p>... Menor do que R\$ 1.045,00 (menos de 1 SM - salário-mínimo) ... Até R\$ 2.090,00 (Até 2 SM - salários-mínimos); ... De R\$ 2.090,01 a R\$ 4.180,00 (2 a 4 SM); ... De R\$ 4.180,01 a R\$ 8.360,00 (4 a 8 SM); ... De R\$ 8.360,01 a R\$ 12.540,00 (8 a 12 SM); ... De R\$ 12.540,01 a R\$ 15.675,00 (12 a 15 SM); ... De R\$ 15.675,01 a R\$ 20.900,00 (16 a 20 SM); ... Acima de R\$ 20.900,01 (Acima de 20 SM); ... Não tenho interesse em responder ... Não sei a renda mensal da minha família.</p>	DENARIUS UNIFEI	Perfil de renda e controle financeiro

			Continuação
Questões propostas	Possíveis respostas	Referência	Tema no questionário do <i>DENARIUS</i>
PERFIL SOCIOECONÔMICO E DEMOGRÁFICO			
<p>25. A minha renda média mensal (individual e pessoal) é:</p> <p>Nessa resposta, pedimos o favor de considerar apenas o que você recebe.</p>	<p>... Menor que R\$ 1.045,00 (menos de 1 SM - salário-mínimo)</p> <p>... Até R\$ 2.090,00 (Até 2 SM - salários-mínimos);</p> <p>... De R\$ 2.090,01 a R\$ 4.180,00 (2 a 4 SM);</p> <p>... De R\$ 4.180,01 a R\$ 8.360,00 (4 a 8 SM);</p> <p>... De R\$ 8.360,01 a R\$ 12.540,00 (8 a 12 SM);</p> <p>... De R\$ 12.540,01 a R\$ 15.675,00 (12 a 15 SM);</p> <p>... Acima de R\$ 15.675,01 (Acima de 15 SM);</p> <p>... Não tenho interesse em responder</p> <p>... Não sei a renda mensal da minha família.</p>	<p>DENARIUS UNIFEI</p>	<p>Perfil de renda e controle financeiro</p>
CONHECIMENTO FINANCEIRO			
<p>13. Suponha que, nos próximos 10 anos, os preços dos itens que você compra regularmente dobrem de preço. Se o seu rendimento também dobrar, você comprará...</p>	<p>... menos do que você pode comprar hoje;</p> <p>... <u>o mesmo que você pode comprar hoje;</u></p> <p>... mais do que você pode comprar hoje;</p> <p>... Não sei;</p> <p>... Não tenho interesse em responder</p>	<p>Klapper, Lusardi e Van Oudheusden (2015) - Adaptada</p>	<p>Perfil de renda e controle financeiro (Inflação)</p>
<p>37. Você precisa tomar emprestado R\$ 100,00. Qual a MENOR quantia que você deve devolver ao credor?</p>	<p>... Os mesmos R\$100,00;</p> <p>... <u>Os R\$100,00 mais os juros contratados;</u></p> <p>... Entre R\$100,00 e R\$120,00 dependendo do credor;</p> <p>... Não sei;</p> <p>... Não tenho interesse em responder.</p>	<p>Klapper, Lusardi e Van Oudheusden (2015) - Adaptada</p>	<p>Crédito e Endividamento (Aritmética)</p>
<p>39. Considere que você tem R\$ 100,00 em uma conta poupança e o banco paga juros de 10% ao ano. Se você não movimentar essa conta (não fizer depósitos ou retiradas), quanto você terá na mesma conta de poupança após cinco anos? Assinale a alternativa que você julga completar adequadamente a sentença acima</p>	<p>... Menos de R\$150,00;</p> <p>... Exatamente R\$150,00;</p> <p>... <u>Mais de R\$150,00;</u></p> <p>... Não sei;</p> <p>... Não tenho interesse em responder.</p>	<p>Klapper, Lusardi e Van Oudheusden (2015)</p>	<p>Poupança (Juros compostos)</p>

Continuação			
Questões propostas	Possíveis respostas	Referência	Tema no questionário do <i>DENARIUS</i>
CONHECIMENTO FINANCEIRO			
40. Um banco pagou juros de 10% ao ano para sua conta de poupança, e, no mesmo ano, a inflação foi de 15%. Após deixar o seu dinheiro naquela poupança por um ano, pode-se afirmar que você seria capaz de comprar... Assinale a alternativa que você julga completar adequadamente a sentença acima	... menos que compro hoje; ... o mesmo que compro hoje; ... mais que compro hoje; ... Não sei; ... Não tenho interesse em responder.	Klapper, Lusardi E Van Oudheusden, (2015)	Poupança (Juros compostos)
42. Quando você contrata um seguro, você está procurando... Assinale a alternativa que você julga completar adequadamente a sentença acima	... evitar o risco de um eventual imprevisto (sinistro); ... reduzir o risco de um eventual imprevisto (sinistro); ... transferir para terceiros o risco de um eventual imprevisto (sinistro); ... Não sei; ... Não tenho interesse em responder.	DENARIUS UNIFEI	Seguro
46. Considere que você possui algum dinheiro para realizar investimento, é mais seguro investir em... Assinale a alternativa que você julga completar adequadamente a sentença acima	... Título de capitalização; ... um único ativo (aplicação, negócio, empresa, imóvel ou ação); ... vários ativos (em mais de um tipo de aplicação, negócio, empresa, imóvel ou ação); ... Não sei; ... Não tenho interesse em responder.	Klapper, Lusardi e Van Oudheusden, (2015) - Adaptada	Investimento (diversificação de riscos)
COMPORTAMENTO FINANCEIRO			
26. Em relação à minha renda, posso afirmar que: * Assinale a alternativa que você julga completar adequadamente a sentença acima	... gasto menos do que eu ganho, ou seja, sobra dinheiro no final do mês. ... gasto o mesmo que ganho, ou seja, não sobra dinheiro no final do mês. ... gasto mais do que eu ganho, ou seja, falta dinheiro no final do mês. ... Não sei. ... Não tenho interesse em responder.	Adaptado de Flores, Vieira e Coronel (2014)	Perfil de renda e controle financeiro
27. Quando criança, meus pais e eu tratávamos de assuntos relacionados ao dinheiro. * Selecione, na escala abaixo, o quanto você concorda com a afirmação acima	Escala de 1 a 5, onde 1 é discordo totalmente, e 5 é concordo totalmente	<i>DENARIUS</i> UNIFEI	Perfil de renda e controle financeiro
28. No Ensino Médio, eu tive algum conteúdo (disciplina ou projeto) que me ajudou a lidar com assuntos relacionados ao dinheiro. Selecione, na escala abaixo, o quanto você concorda com a afirmação acima	Escala de 1 a 5, onde 1 é discordo totalmente, e 5 é concordo totalmente	<i>DENARIUS</i> UNIFEI	Perfil de renda e controle financeiro

			Continuação
Questões propostas	Possíveis respostas	Referência	Tema no questionário do <i>DENARIUS</i>
COMPORTAMENTO FINANCEIRO			
<p>29. No Ensino Superior, cursei pelo menos uma disciplina da área de economia e finanças (tais como: Economia, Engenharia Econômica, Matemática Financeira, Finanças etc.)</p> <p>Selecione, na escala abaixo, o quanto você concorda com a afirmação acima</p>	<p>Escala de 1 a 5, onde 1 é discordo totalmente, e 5 é concordo totalmente</p>	<p><i>DENARIUS</i> <i>UNIFEI</i></p>	<p>Perfil de renda e controle financeiro</p>
<p>30. Controlo meu dinheiro periodicamente. Ou seja, pelo menos uma vez por semana, vejo o quanto recebi, quanto e com o que estou gastando</p> <p>Selecione, na escala abaixo, o quanto você concorda com a afirmação acima</p>	<p>Escala de 1 a 5 onde 1 é discordo totalmente e 5 é concordo totalmente</p>	<p><i>DENARIUS</i> <i>UNIFEI</i></p>	<p>Perfil de renda e controle financeiro</p>
<p>32. Realizo compras a prazo com frequência (ou seja, compro a prazo pelo menos uma vez por mês).</p> <p>Selecione, na escala abaixo, o quanto você concorda com a afirmação acima</p>	<p>Escala de 1 a 5 onde 1 é discordo totalmente e 5 é concordo totalmente</p>	<p><i>DENARIUS</i> <i>UNIFEI</i></p>	<p>Crédito e Endividamento</p>
<p>33. Qual o percentual da sua renda média mensal (individual) é destinada para pagar suas compras a prazo?</p>	<p>... Até 10%; ... De 10,01% até 20%; ... De 20,01% até 30%; ... De 30,01% até 40%; ... De 40,01% até 50%; ... Mais de 50%; ... Não sei; ... Não tenho interesse em responder; ... Não compro a prazo.</p>	<p><i>DENARIUS</i> <i>UNIFEI</i></p>	<p>Crédito e Endividamento</p>
<p>34. Quando compro a prazo, uso como principal forma de pagamento...</p> <p>Assinale a alternativa que você julga completar adequadamente a sentença acima</p>	<p>... o cartão de crédito (sem parcelar); ... o cartão de crédito (parcelado); ... cheques pré-datados; crediário de loja (carne ou promissória); ... caderneta (em padaria, mercearia, açougue etc.); ... Não tenho interesse em responder; ... Não compro a prazo</p>	<p><i>DENARIUS</i> <i>UNIFEI</i></p>	<p>Crédito e Endividamento</p>
<p>35. De modo geral, qual percentual das suas compras a prazo está com pagamento atrasado? *</p> <p>Assinale a alternativa que melhor representa o quanto das suas contas a pagar estão inadimplentes.</p>	<p>... Até 10% ... De 10,01% a 20% ... De 20,01% a 30% ... De 30,01% a 40% ... De 40,01% a 50% ... Mais de 50% ... Não sei. ... Não tenho interesse em responder. ... Não tenho contas em atraso</p>	<p><i>DENARIUS</i> <i>UNIFEI</i></p>	<p>Crédito e Endividamento</p>

Conclusão

Questões propostas	Possíveis respostas	Referência	Tema no questionário do <i>DENARIUS</i>
COMPORTAMENTO FINANCEIRO			
<p>36. Sempre que compro à vista, peço desconto</p> <p>Selecione, na escala abaixo, o quanto você concorda com a afirmação acima</p>	<p>Escala de 1 a 5, onde 1 é discordo totalmente, e 5 é concordo totalmente</p>	<p><i>DENARIUS UNIFEI</i></p>	<p>Crédito e Endividamento</p>
<p>38. Mensalmente, guardo uma parte da minha renda média mensal (individual) para eventualidades.</p>	<p>Escala de 1 a 5, onde 1 é discordo totalmente, e 5 é concordo totalmente</p>	<p><i>DENARIUS UNIFEI</i></p>	<p>Poupança</p>
<p>41. Parte da minha renda média mensal (individual) eu uso para contratar seguro de bens que possuo (como por exemplo: carro, vida, aluguel etc.).</p>	<p>Escala de 1 a 5 onde 1 é discordo totalmente e 5 é concordo totalmente</p>	<p><i>DENARIUS UNIFEI</i></p>	<p>Seguro</p>
<p>43. Uso parte da minha renda média mensal (individual) para contribuir com um plano de previdência complementar.</p> <p>Selecione na escala abaixo, o quanto você concorda com a afirmação acima</p>	<p>Escala de 1 a 5 onde 1 é discordo totalmente e 5 é concordo totalmente</p>	<p><i>DENARIUS UNIFEI</i></p>	<p>Previdência</p>
<p>44. Considerando que a previdência oficial brasileira (INSS) é obrigatória para todos os trabalhadores eu...</p> <p>Assinale a alternativa que você julga completar adequadamente a sentença acima</p>	<p>... não contribuo (ou não contribuirei) com nenhuma forma de previdência (oficial e ou complementar) porque tenho (ou terei) um trabalho informal.</p> <p>... contribuo (ou contribuirei) apenas com a previdência oficial por ser obrigatória a todos os trabalhadores/ servidores.</p> <p>... contribuo (ou contribuirei) com a previdência oficial e com a complementar.</p> <p>... Não sei</p> <p>... Não tenho interesse em responder</p>	<p><i>DENARIUS UNIFEI</i></p>	<p>Previdência</p>
<p>45. Eu faço investimentos com parte da minha renda média mensal (individual). *</p> <p>Selecione na escala abaixo, o quanto você concorda com a afirmação acima</p>	<p>Escala de 1 a 5 onde 1 é discordo totalmente e 5 é concordo totalmente</p>	<p><i>DENARIUS UNIFEI</i></p>	<p>Investimentos</p>

Fonte: Elaborado pela autora com base no questionário desenvolvido pelo *DENARIUS* (2021)

APÊNDICE B – Questionário que mensura os Fatores de Personalidade

Quadro 2 - Questões do questionário de fatores de personalidade utilizado na pesquisa.

Fator de Personalidade	Pergunta	Afirmiação: Eu me vejo como alguém que...	Resposta*:
Extroversão	01	... é conversador, comunicativo.	Escala de 1 a 5
Neuroticismo	02	... às vezes é frio e distante.	Escala de 1 a 5
Neuroticismo	03	... tende a ser crítico com os outros.	Escala de 1 a 5
Concienciosidade	04	... é minucioso, detalhista no trabalho (escola ou em outras atividades).	Escala de 1 a 5
Concienciosidade	05	... é assertivo, não teme expressar o que sente.	Escala de 1 a 5
Concienciosidade	06	... insiste até concluir a tarefa ou o trabalho (atividade).	Escala de 1 a 5
Neuroticismo	07	... é depressivo, triste.	Escala de 1 a 5
Amabilidade	08	... gosta de cooperar com os outros.	Escala de 1 a 5
Abertura à experiência	09	... é original, tem sempre novas ideias.	Escala de 1 a 5
Neuroticismo	10	... é temperamental, muda de humor facilmente.	Escala de 1 a 5
Abertura à experiência	11	... é inventivo, criativo.	Escala de 1 a 5
Extroversão	12	... é reservado.	Escala de 1 a 5
Abertura à experiência	13	... valoriza o artístico, o estético.	Escala de 1 a 5
Neuroticismo	14	... é emocionalmente estável, não se altera facilmente.	Escala de 1 a 5
Amabilidade	15	... é prestativo e ajuda os outros.	Escala de 1 a 5
Extroversão	16	... é, às vezes, tímido, inibido.	Escala de 1 a 5
Concienciosidade	17	... pode ser um tanto descuidado.	Escala de 1 a 5
Amabilidade	18	... é amável, tem consideração pelos outros.	Escala de 1 a 5
Concienciosidade	19	... tende a ser preguiçoso.	Escala de 1 a 5
Concienciosidade	20	... faz as coisas com eficiência.	Escala de 1 a 5
Neuroticismo	21	... é relaxado, controla bem o estresse.	Escala de 1 a 5
Concienciosidade	22	... é facilmente distraído.	Escala de 1 a 5
Neuroticismo	23	... mantém-se calmo nas situações tensas.	Escala de 1 a 5
Abertura à experiência	24	... prefere trabalho rotineiro.	Escala de 1 a 5
Abertura à experiência	25	... é curioso sobre coisas diferentes.	Escala de 1 a 5
Extroversão	26	... é sociável, extrovertido.	Escala de 1 a 5
Amabilidade	27	... é geralmente confiável.	Escala de 1 a 5
Amabilidade	28	... é, às vezes, rude (grosseiro) com os outros.	Escala de 1 a 5
Extroversão	29	... é cheio de energia.	Escala de 1 a 5
Amabilidade	30	... começa discussões, disputa com os outros.	Escala de 1 a 5
Amabilidade	31	... é um trabalhador (estudante, colega) de confiança.	Escala de 1 a 5
Concienciosidade	32	... faz planos e os segue a risca.	Escala de 1 a 5
Abertura à experiência	33	... tem uma imaginação fértil.	Escala de 1 a 5
Neuroticismo	34	... fica tenso com frequência.	Escala de 1 a 5
Concienciosidade	35	... é engenhoso, alguém que gosta de analisar profundamente as coisas.	Escala de 1 a 5
Neuroticismo	36	... fica nervoso facilmente.	Escala de 1 a 5
Extroversão	37	... gera muito entusiasmo.	Escala de 1 a 5
Concienciosidade	38	... tende a ser desorganizado.	Escala de 1 a 5
Abertura à experiência	39	... gosta de refletir, brincar com as ideias.	Escala de 1 a 5
Extroversão	40	... tem capacidade de perdoar, perdoa fácil.	Escala de 1 a 5
Neuroticismo	41	... preocupa-se muito com tudo.	Escala de 1 a 5
Extroversão	42	... tende a ser quieto, calado.	Escala de 1 a 5
Abertura à experiência	43	... tem poucos interesses artísticos.	Escala de 1 a 5
Abertura à experiência	44	... é sofisticado em artes, música ou literatura.	Escala de 1 a 5

* As respostas das afirmativas são baseadas na escala *Likert*, em que o entrevistado responderá 5 quando concordar completamente e 1 caso discorde completamente da afirmativa.

APÊNDICE C - Registro de Consentimento Livre e Esclarecido (RCLE)

Esclarecimentos

Prezado(a) entrevistado(a),

Este é um convite para você participar da pesquisa: Educação Financeira em um Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia: conhecimento financeiro e sua correlação com os Cinco Grandes Fatores de Personalidade da Comunidade Acadêmica, que tem como pesquisador responsável Prof. Dr. André Luiz Medeiros.

Esta pesquisa pretende analisar o nível de conhecimento sobre Educação Financeira da comunidade acadêmica do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas Gerais. A finalidade deste trabalho é: a) descrever o perfil socioeconômico e demográfico; b) mensurar o nível de educação financeira; c) avaliar a correlação entre o perfil socioeconômico e demográfico e o nível de educação financeira; d) avaliar a correlação do nível de educação financeira com o comportamento financeiro; e) avaliar os fatores de personalidade predominantes; f) correlacionar os fatores de personalidade com o nível de educação financeira; g) propor um material, adequado ao perfil da comunidade acadêmica, para que eles possam otimizar o uso do dinheiro e melhorar o seu bem-estar financeiro.

O motivo que nos leva a fazer este estudo pela originalidade, importância e viabilidade do tema, uma vez que a mensuração do nível de educação financeira dos docentes e dos técnicos administrativos em educação poderá auxiliar na busca de estratégias para suprir possíveis lacunas no conhecimento destes. Adicionalmente, ao se propor um material adequado ao nível de conhecimento desses profissionais, eles poderão ser impactados positivamente, tanto em sua gestão financeira pessoal quanto familiar. Além disso, possibilitará a implantação dessa temática na instituição, juntamente com os discentes.

Caso decida participar, você deverá responder dois questionários. O primeiro está relacionado com o tema de Educação Financeira. O segundo questionário relaciona-se aos Cinco Grandes Fatores de Personalidade. Destacamos que os questionários serão auto aplicados por meio eletrônico, utilizando a ferramenta *Google Forms*. Para responder os dois questionários, será necessário no máximo 15 minutos do seu tempo.

Durante a realização da pesquisa os riscos são mínimos e podem estar relacionados ao cansaço ou aborrecimento ao responder os questionários e em último nível a possível alteração na autoestima provocada pela evocação de memórias. Esses riscos poderão ser minimizados escolhendo um horário tranquilo para responder os questionários e ter em mente que esse os questionários, em momento algum, fará a identificação do respondente.

Durante todo o período da pesquisa você poderá tirar suas entrando em contato com O prof. Dr. André Luiz Medeiros, pelo e-mail andremedeiros@unifei.edu.br ou pelo telefone (35) 3629-1987.

Você tem o direito de se recusar a participar ou retirar seu consentimento, em qualquer fase da pesquisa, sem nenhum prejuízo para você.

Os dados que você irá nos fornecerá não possuem qualquer tipo de identificação, são confidenciais e serão divulgados apenas em congressos ou publicações científicas, sempre de forma anônima, não havendo divulgação de nenhum dado que possa lhe identificar. Esses dados serão guardados pelo pesquisador responsável por essa pesquisa em local seguro e por um período de 5 anos.

Se você sofrer qualquer dano decorrente desta pesquisa, sendo ele imediato ou tardio, previsto ou não, você será indenizado.

Qualquer dúvida sobre a ética dessa pesquisa você poderá em contato com o Comitê de Ética: 5099 - Faculdade Wenceslau Braz, telefone: (35)3622-0930, e-mail: cep@fwb.edu.br. O Comitê de ética é a instituição que avalia a ética das pesquisas antes que elas comecem e fornece proteção aos participantes delas.

Este documento é eletrônico é parte integrante da pesquisa, ficará armazenado juntamente com suas respostas, em posse do pesquisador responsável Prof. Dr. André Luiz Medeiros.

Declaração do pesquisador responsável

Como pesquisador responsável pelo estudo Educação Financeira em um Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia: conhecimento financeiro e sua correlação com os Cinco Grandes Fatores de Personalidade da Comunidade Acadêmica, declaro que assumo a inteira responsabilidade de cumprir fielmente os procedimentos metodologicamente e direitos que foram esclarecidos e assegurados ao participante desse estudo, assim como manter sigilo e confidencialidade sobre a identidade dele.

Declaro ainda estar ciente que na inobservância do compromisso ora assumido infringirei as normas e diretrizes propostas pela Resolução 466/12 do Conselho Nacional de Saúde – CNS, que regulamenta as pesquisas envolvendo o ser humano.

Itajubá/MG, 15 de abril de 2021.

Prof. Dr. André Luiz Medeiros
Pesquisador Responsável

Consentimento Livre e Esclarecido

Após ter sido esclarecido sobre os objetivos, importância e o modo como os dados serão coletados nessa pesquisa, além de conhecer os riscos, desconfortos e benefícios que ela trará para mim e ter ficado ciente de todos os meus direitos, concordo em participar da pesquisa Educação Financeira em um Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia: conhecimento financeiro e sua correlação com os Cinco Grandes Fatores de Personalidade da Comunidade Acadêmica, e autorizo a divulgação das informações por mim fornecidas em congressos e/ou publicações científicas desde que nenhum dado possa me identificar.

Li e concordo com os termos apresentados no **REGISTRO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO (RCLE)** e desejo, voluntariamente, participar da pesquisa?

Sim Não

ANEXOS

Anexo A – Parecer do Comitê de Ética em Pesquisa (CEP)

FACULDADE WENCESLAU
BRAZ.



PARECER CONSUBSTANCIADO DO CEP

DADOS DO PROJETO DE PESQUISA

Título da Pesquisa: EDUCAÇÃO FINANCEIRA EM UM INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA: CONHECIMENTO FINANCEIRO E SUA CORRELAÇÃO COM OS CINCO GRANDES FATORES DE PERSONALIDADE DA COMUNIDADE

Pesquisador: André Luiz Medeiros

Área Temática:

Versão: 2

CAAE: 44124621.7.0000.5099

Instituição Proponente: Universidade Federal de Itajubá

Patrocinador Principal: Financiamento Próprio

DADOS DO PARECER

Número do Parecer: 4.632.787

Apresentação do Projeto:

O projeto foi apresentado resumidamente no documento "Informações Básicas" contendo o seguinte resumo: "Educação financeira é um conjunto de conhecimentos e conceitos que podem auxiliar as pessoas a tomarem decisões financeiras mais acertadas, melhorando o seu bem-estar financeiro. Devido à importância e relevância do tema, pesquisas estão sendo realizadas em diferentes países para avaliar o nível de educação financeira da população. Boa parte dos resultados encontrados aponta para um baixo nível de educação financeira. No Brasil, em específico, a realidade não é diferente. Entretanto, além de conhecer sobre os conceitos de educação financeira, trabalhos indicam que um dos principais elementos que afetam o sucesso financeiro das pessoas está relacionado com o comportamento que, em grande parte, está relacionado com a personalidade das pessoas. Ou seja, de nada adianta saber sobre os conceitos básicos de educação financeira se a personalidade das pessoas as levam a tomar decisões financeiras que podem prejudicá-las. Assim, este projeto tem como objetivo analisar e correlacionar o nível do conhecimento financeiro e os fatores de personalidade com base no modelo dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade (CGF), bem como analisar as influências de cada um dos fatores sobre o nível de conhecimento junto à comunidade acadêmica de um de Educação, Ciência e Tecnologia. A justificativa para o projeto está na necessidade de aprofundar os estudos sobre a educação financeira no Brasil e também sobre como os fatores de personalidade

Endereço: Av. Cesário Alvim, 566

Bairro: VARGINHA

CEP: 37.501-059

UF: MG

Município: ITAJUBA

Telefone: (35)3622-0930

Fax: (35)3622-1043

E-mail: cep@fwb.edu.br

Continuação do Parecer: 4.632.787

interferem neste conhecimento. Estudos sobre os fatores de personalidade demonstram sua correlação com temas importantes ligados a vida das pessoas, em especial da comunidade acadêmica. Pesquisas indicam que população em geral não tem conhecimento suficiente para tomar decisões acertadas sobre suas finanças, sendo que a ineficiência nas decisões financeiras contribuem para a fragilidade do cenário econômico e social, pois indivíduos desprovidos de conhecimento financeiro apresentam dificuldades em administrar seus recursos, planejar sua aposentadoria, adquirir produtos e serviços financeiros adequados".

Objetivo da Pesquisa:

Os objetivos da pesquisa foram separados em primário e secundário, especificados pelo autor:

Objetivo Primário: Mensurar e estabelecer a relação entre o nível de conhecimento financeiro e os fatores de personalidade da comunidade acadêmica de um Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia.

Objetivo Secundário:

Especificamente, pretende-se:

- a) mensurar o nível de educação financeira da comunidade acadêmica;
- b) avaliar a personalidade daquela comunidade por meio do modelo dos Cinco Grandes Fatores da personalidade;
- c) relacionar o nível de educação financeira com a personalidade encontrada na comunidade;
- d) indicar ações para adequar o nível de educação financeira de acordo com a personalidade encontrada.

Avaliação dos Riscos e Benefícios:

Segundo consta no RCLE, "os riscos são mínimos e podem estar relacionados ao cansaço ou aborrecimento ao responder os questionários e em último nível a possível alteração na autoestima provocada pela evocação de memórias".

Comentários e Considerações sobre a Pesquisa:

Projeto de Pesquisa desenvolvida pelos mestrandos do Curso de Mestrado Profissional em Administração da Universidade Federal de Itajubá (UNIFEI) em parceria com o Núcleo de Pesquisa e Desenvolvimento em Educação Financeira (DENARIUS).

O projeto foi muito bem redigido e fundamentado.

Considerações sobre os Termos de apresentação obrigatória:

Os termos de apresentação obrigatória estão presentes e o RCLE está de acordo.

Endereço: Av. Cesário Alvim, 566
Bairro: VARGINHA CEP: 37.501-059
UF: MG Município: ITAJUBA
Telefone: (35)3622-0930 Fax: (35)3622-1043 E-mail: cep@fwb.edu.br

FACULDADE WENCESLAU
BRAZ.



Continuação do Parecer: 4.632.787

Conclusões ou Pendências e Lista de Inadequações:

Sem pendências constatadas.

Considerações Finais a critério do CEP:

Após apreciação do projeto, verifica-se a viabilidade da pesquisa.

Este parecer foi elaborado baseado nos documentos abaixo relacionados:

Tipo Documento	Arquivo	Postagem	Autor	Situação
Informações Básicas do Projeto	PB_INFORMAÇÕES_BASICAS_DO_PROJETO_1710592.pdf	06/04/2021 11:35:14		Aceito
Outros	CartaResposta.pdf	06/04/2021 11:34:31	André Luiz Medeiros	Aceito
TCLE / Termos de Assentimento / Justificativa de Ausência	RCLE.pdf	06/04/2021 11:19:20	André Luiz Medeiros	Aceito
Projeto Detalhado / Brochura Investigador	2021_MPA_ProjetoIFRevisto.pdf	06/04/2021 10:12:29	André Luiz Medeiros	Aceito
Folha de Rosto	2021_PB_FolhaDeRosto.pdf	02/03/2021 11:02:39	André Luiz Medeiros	Aceito
Outros	2021_EduFinPersonalidade_Questionario.pdf	01/03/2021 16:56:50	André Luiz Medeiros	Aceito

Situação do Parecer:

Aprovado

Necessita Apreciação da CONEP:

Não

ITAJUBA, 06 de Abril de 2021

Assinado por:
Cláudia Alessandra Pereira Paixão
(Coordenador(a))

Endereço: Av. Cesário Alvim, 566
Bairro: VARGINHA CEP: 37.501-050
UF: MG Município: ITAJUBA
Telefone: (35)3622-0930 Fax: (35)3622-1043 E-mail: cep@fwb.edu.br