

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO
RIO GRANDE DO SUL**

CAMPUS FELIZ

CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM PROCESSOS GERENCIAIS

CRISTIANE FETTER

**CADÊ A GRANA QUE EU IRIA POUPAR? UM EXPERIMENTO DE
CAMPO SOBRE O COMPORTAMENTO DE POUPANÇA**

Feliz

2018

CRISTIANE FETTER

**CADÊ A GRANA QUE EU IRIA POUPAR?
UM EXPERIMENTO DE CAMPO SOBRE O COMPORTAMENTO DE POUPANÇA**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao Curso de Tecnologia em Processos Gerenciais do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul como requisito para a obtenção do título de Tecnólogo em Processos Gerenciais.

Orientador: Prof. Dr. George dos Reis Alba

**Feliz
2018**

CRISTIANE FETTER

**CADÊ A GRANA QUE EU IRIA POUPAR?
UM EXPERIMENTO DE CAMPO SOBRE O COMPORTAMENTO DE POUPANÇA**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao Curso Superior de Tecnologia em Processos Gerenciais do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul como requisito para a obtenção do título de Tecnólogo em Processos Gerenciais.

Aprovado em Julho, 2018.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. George dos Reis Alba (orientador)

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul

Prof. Dr. Gilmar D'Agostini Oliveira Casalinho

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul

Prof. Dr. Bruno César Brito Miyamoto

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul

RESUMO

Poupar dinheiro é um objetivo de longo prazo de muitas pessoas e uma necessidade para outras, mas existem gatilhos que as influenciam a não conseguir alcançá-lo. Baseado em princípios comportamentais relacionados à tomada de decisão, como a inércia, aversão à perda e o autocontrole, verificou-se a influência de determinados períodos do mês, sendo 1) mesmo dia do recebimento do salário; 2) último dia útil do mês; e 3) período por escolha do participante, no sucesso de alcance de uma meta em dinheiro para poupança, efetuada por meio de uma transferência para uma conta bancária. Através de um experimento de campo com 83 voluntários dispostos a participar de um programa de acompanhamento financeiro, descobriu-se que as pessoas executam diferente do que planejam indiferente do período do mês. Quanto ao índice de poupança, não houve diferença dentro dos grupos experimentais. Ou seja, poupar no recebimento do salário, no final do mês ou deixar o período para poupar livre não surtiu diferença no índice de poupança dos participantes. É possível que o resultado encontrado seja justificado pelo princípio da inércia, que diz que ao se comprometer com algo no futuro as pessoas tendem a efetivá-las mais facilmente do que se tomar a decisão no estado presente, e todos os grupos efetuaram tal comprometimento com a poupança para o futuro.

Palavras-chave: comportamento de poupança, economia comportamental, inércia, autocontrole, aversão à perda.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1: Valor da meta, efetuado e diferença em cada estímulo.....	18
Figura 2: Participantes da Pesquisa.....	18
Figura 3: Índice entre Meta x Efetuado em cada estímulo.....	19

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	7
2 REFERENCIAL TEÓRICO	10
2.1 A economia comportamental	10
2.2 Princípios comportamentais.....	11
2.2.1 Autocontrole	12
2.2.2 Inércia	13
2.2.3 Aversão à perda	14
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	15
3.1 Tipo de pesquisa	15
3.2 Natureza da pesquisa	15
3.3 Técnicas de pesquisa.....	15
4 EXPERIMENTO	17
4.1 Participantes e Design.....	17
4.2 Estímulos	17
4.3 Análise dos Dados	17
5 RESULTADOS	18
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	21
7 REFERÊNCIAS.....	23

1 INTRODUÇÃO

Ricardo decidiu poupar uma parte do seu salário mensalmente. Porém, a cada dia do mês que passa mais longe ele fica da sua meta. As oportunidades de compra parecem sempre mais importantes que a poupança. Por que Ricardo não tem autocontrole e não consegue executar da mesma forma que planejou? E se Ricardo já tivesse poupado logo no início do mês, será que seria mais fácil de alcançar seu objetivo?

Na maior parte do século XX, a teoria econômica considerava que os seres humanos agem racionalmente, ou seja, tomam decisões com base no que é melhor para si mesmo (COHEN, 2017). Mas, quantas vezes as pessoas compram itens de que não precisam? Quantas pessoas tentam poupar o seu dinheiro e não conseguem, mas também não sabem por que isso acontece? De acordo com Ávila e Bianchi (2017), em contraposição a abordagem tradicional econômica, a economia comportamental sugere que as decisões ocorrem com base em hábitos, experiências pessoais e soluções rápidas, de curto prazo. Dessa forma, questões de longo prazo não são consideradas e, com isso, comprar um produto pode ser mais conveniente do que poupar o dinheiro para algo futuro.

Segundo a economia comportamental, nem sempre as pessoas são egoístas, calculam o custo-benefício de suas ações e tem preferências estáveis. Mais ainda, muitas das nossas escolhas não resultam de uma deliberação cuidadosa. Somos influenciados por informações lembradas, sentimentos gerados de modo automático e estímulos salientes no ambiente. Além disso, vivemos o momento, isto é, tendemos a resistir às mudanças, a não sermos bons para prever preferências futuras, somos sujeitos a distorções de memória e afetados por estados psicológicos. Finalmente, somos animais sociais, com preferências sociais como aquelas expressas na confiança, altruísmo, reciprocidade e justiça, e temos o desejo de ser coerentes conosco e de valorizar as normas sociais. (Samson, 2015, p. 26).

A pesquisa do birô de crédito SPC Brasil concluiu que no período de agosto de 2017 somente um a cada quatro brasileiros conseguiu economizar dinheiro. Entre os entrevistados, 13% alegou que não foi possível economizar devido à falta de controle e disciplina dos gastos.

Além disso, a pesquisa apontou que somente 33% dos brasileiros têm o hábito de poupar dinheiro (IMENES, 2017).

Um estudo feito nos Estados Unidos da América comprovou que em grande parte a população jovem do país não poupa dinheiro para o futuro, concluindo que apenas 23% dos jovens entre 20 e 30 anos reservam algum valor para investimento (ROCHA, 2016). Dados também afirmam que 76% dos americanos relatam não estar poupando o suficiente para sua aposentadoria (MANKIW, 2012). No Brasil, o cenário não muda muito: uma pesquisa do SPC Brasil (2017) concluiu que brasileiros não têm o hábito de poupar dinheiro, em que a maioria dos entrevistados - 54% - afirmou que não conseguiu guardar nada, 42% disseram que conseguiram poupar alguma quantia e 3% não souberam responder. Perante aos dados, nota-se que a tomada de decisão não aparenta ser racional. Wheelan (2014) afirma que toda decisão que tomamos envolve algum tipo de troca, uma opção entre o que ganhar e o que perder, um *trade-off*. Podemos optar por trocar utilidade agora por utilidade no futuro. Quer dizer que, você pode escolher entre o benefício de gastar seu dinheiro agora, ou economizar e usufruir algum benefício com isso no futuro.

Em 2015, uma pesquisa realizada pelo aplicativo Guia Bolso desenvolveu um índice de saúde financeira. A pesquisa foi feita com uma amostragem de 10.000 pessoas, e utilizou três categorias para montar o índice: fluxo de caixa (se o usuário gastou menos do que ganha no mês), dívidas (se houve aumento do uso do cheque especial) e investimentos (se a pessoa aplicou parte dos recursos). Como resultado, nos dois primeiros meses de pesquisa, o índice era considerado saudável, mas passou para o nível febril nos meses seguintes, em que o fluxo de caixa na média se manteve negativo. Com os gastos maiores do que os ganhos, a saída encontrada por muitos foi recorrer ao cheque especial e não sobrou nada para investir.

Visto que é importante para o consumidor ter capacidade de lidar diariamente com decisões entre gastar o seu dinheiro ou poupá-lo, este trabalho utilizou como base o método experimental para identificar e testar estímulos que estimulem a poupança. Com isso, pode haver uma qualidade de vida melhor, onde uma poupança pode auxiliar na aposentadoria, e impedir uma diminuição de renda, possibilitando ao indivíduo permanecer com os hábitos de consumo anteriormente feitos com sua renda normal. Além disso, um controle financeiro mais seguro, para diversas situações cotidianas. Por exemplo, se você ficar doente hoje e precisar pagar por consultas, exames e remédios, possui o dinheiro em mãos para arcar com os gastos? E se a conta

de água vier com um valor maior do que normalmente, impactaria no pagamento das demais contas? Uma terceira contribuição para quem poupa, é a possibilidade de realizar investimentos, o que protege da inflação e aumenta o poder de compra do consumidor. Há quem afirme que é melhor aproveitar o dinheiro enquanto pode. Mas, hoje com opções de investimentos para o futuro, poupar representa importância na vida de quem quer se aposentar e ter uma renda mensal fixa garantida, ou adquirir um apartamento à vista, por exemplo.

Thaler e Benartzi (2004) realizaram um esforço bem sucedido para ajudar as pessoas a fazer melhores escolhas: "Save More Tomorrow" (SMART). De acordo com o plano SMART, os empregadores convidam seus funcionários a aderir a um plano em que as taxas de contribuição dos funcionários para a poupança aumentam automaticamente todos os anos. Os aumentos são cronometrados para coincidir com os aumentos anuais, para que o empregado nunca veja uma redução na remuneração, evitando a sensação de perda, que é um dos vieses que influenciam o consumidor a não economizar.

Neste trabalho, será investigada a influência da data de planejamento dos depósitos na efetividade do comportamento de poupança, considerando a proximidade com o recebimento do salário. Com isso, o presente estudo tem o objetivo de verificar se o período do mês influencia no índice de economia de um valor em dinheiro (meta). Espera-se contribuir para um melhor comportamento de poupança dos consumidores, considerando índices em que nota-se uma dificuldade para segurar o dinheiro no bolso para o futuro: apenas quatro a cada cem brasileiros poupam dinheiro para a aposentadoria, um dos índices mais baixos do mundo, de acordo com o levantamento feito pelo Banco Mundial com 143 países (Redação TV, 2018). Perante estes números críticos, ter conhecimento de ações simples que possam auxiliar no controle das poupanças poderia melhorar a vida de muitas pessoas.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 A economia comportamental

As teorias econômicas clássicas trazem a ideia de que os indivíduos tomam decisões de forma racional, de forma a maximizar seus benefícios em qualquer tipo de compra (Ariely, 2008). Mas, em contraposição a essa ideia, Hoffman (2017) afirma que os indivíduos na verdade desviam seus comportamentos do desejado, sendo influenciados por atalhos que minimizam os esforços mentais necessários na tomada de decisão. Isso gera comportamentos previsíveis que independem de cultura ou classe social, pois são inerentes à nossa natureza humana.

A definição de economia comportamental se dá pelo estudo de influências cognitivas, sociais e emocionais observadas no comportamento econômico das pessoas. Para possibilitar o desenvolvimento de teorias da área, o método de experimentação é o mais empregado (SAMSON, 2015). Se trata da influência de aspectos específicos na tomada de decisão, que são capazes de tornar uma escolha inconsistente sob o ponto de vista tradicional, em que o ser humano deveria conseguir tomar boas decisões. Além disso, a economia comportamental considera que o mercado ou o processo de evolução é capaz de solucionar erros de decisão consequentes da racionalidade ilimitada (ÁVILA; INCHAUSTI, 2017). Ela evoluiu de modo a oferecer uma percepção de como os seres humanos realmente tomam decisões. Segundo ele, temos boas evidências de que a tomada de decisão por parte dos seres humanos está propensa a certos tipos de erros, como subestimar os riscos ou planejar mal o futuro (WHEELAN, 2014).

Gimeno (2017) comenta sobre o Nobel de Economia de Richard Thaler, que trata do comportamento de decisão, informando que é bastante habitual que os seres humanos possuam um defeito padrão intitulado viés do presente. Isso significa que tendemos a dar mais importância ao presente em nossas decisões e acabamos cometendo erros. Preferimos comprar algo que nos satisfaça hoje em vez de um ganho futuro, mesmo que este ganho futuro seja melhor. Essas preferências podem nos levar a decisões pouco coerentes ou irracionais.

Dentro da economia comportamental, diversos estudos procuraram encontrar fundamentos para explicar o comportamento do indivíduo perante a tomada de decisão. Thaler (2015, p. 302) estudou o comportamento da economia do dinheiro e desenvolveu uma lista com três razões comportamentais pelas quais alguém pode deixar de economizar o suficiente. Segundo ele, é uma abordagem que agora usa frequentemente ao tentar desenvolver uma

intervenção comportamental para algum problema. As três razões comportamentais que Thaler elencou estão definidas como princípios comportamentais, que devem afetar o comportamento de poupança, e serão apresentadas a seguir.

2.2 Princípios comportamentais

De acordo com Ribeiro (2012), o modelo econômico padrão do comportamento humano inclui três traços irrealistas: a racionalidade ilimitada, força de vontade ilimitada e egoísmo ilimitado. A economia comportamental age de forma a modificá-los. Segundo McRaney (2013), estudos têm mostrado como temos tendência a preferências inconsistentes com o tempo. Por exemplo, quando questionadas, normalmente as pessoas afirmam que preferem comer fruta ao invés de bolo, considerando que seja daqui a uma semana. Uma semana depois, quando a fatia do bolo de chocolate e a maçã são oferecidas, estatisticamente mais pessoas irão comer o bolo. Em comparação ao comportamento de poupança, pode-se esperar que o comportamento seja o mesmo: escolher pelo poupar, mas na prática não fazê-lo.

Thaler (2015) identificou três fatores principais que influenciam no comportamento da tomada de decisão:

- Auto Controle;
- Inércia;
- Aversão à perda.

Por meio desses fatores, comprovou-se que pela simples forma que um consumidor é estimulado, espera-se que suas decisões sejam diferentes do padrão irracional humano. Para tanto, esses estímulos são nomeados de “*nudges*”. Em outras palavras, *nudge* pode ser traduzido para o português como a expressão empurrãozinho (ÁVILA; INCHAUSTI, 2017). Thaler e Sustein (2008) definem um empurrão como qualquer aspecto do âmbito de escolha que altere o comportamento das pessoas de forma previsível, sem proibir qualquer opção ou realizar grandes incentivos econômicos. Além disso, para uma intervenção se caracterizar como *nudge*, deve ser fácil e barato de evitá-lo, pois não são imposições.

Todos os princípios comportamentais até aqui verificados influenciam na tomada de decisão do consumidor. Este trabalho busca utilizá-los para melhorar a decisão no *trade-off* entre poupar ou não poupar dinheiro. Segundo Martins (2015), economizar é deixar de gastar dinheiro,

seja reduzindo ou cancelando o valor das compras. Economizar não significa exatamente que você não irá gastar aquele dinheiro, mas somente que em algum *trade-off* escolheu assim. Mas, além de economizar, há a opção de poupar dinheiro. Isso significa que o dinheiro economizado irá ser poupado – aplicado ou investido de alguma forma. Nesta pesquisa, visa-se estimular os consumidores a poupar.

De acordo com Abreu (2016), o termo *trade-off* é muito utilizado em economia, associado à oposição de escolhas, ou, a abdicção de algo para que se possa chegar/escolher/obter outra coisa. Nós lidamos com decisões durante todo momento no nosso dia-a-dia, mesmo sem perceber. Por exemplo, se você está lendo este trabalho agora, provavelmente abriu mão de estar realizando alguma outra coisa. Neste trabalho o *trade-off* considerado no comportamento de poupança é poupar ou não poupar. Os fatores supracitados encontrados por Thaler serão caracterizados a seguir, para descrever como ocorre o entendimento dos indivíduos na tomada de decisão.

2.2.1 Autocontrole

Um dos princípios da economia clássica que é vulnerável é a premissa do autocontrole completo. Mesmo quando os seres humanos sabem o que é melhor, às vezes não tem autocontrole. O padrão de economia de vida possui racionalidade limitada e força de vontade limitada. Por isso, economizar para aposentadoria é um problema difícil e um difícil problema de autocontrole (THALER; MULLAINATHAN, 2000).

Thaler (2015, p. 303) descreve que o problema do autocontrole é quando temos que lidar com ele no presente. Por exemplo, tomar uma decisão entre realizar uma tarefa chata agora por 50 minutos (A) ou realizá-la amanhã por 60 minutos (B). Provavelmente você escolheria a opção B. Mas, e se fosse para escolher entre realizá-la durante 50 minutos daqui a 90 dias (A) ou durante 60 minutos daqui a 91 dias (B)? Muitas pessoas escolhem, neste caso, a opção A. Mas, ao passar os 90 dias, se as opções forem novamente apresentadas, é provável que escolha novamente pela B (MANKIW, 2012). Sendo assim, nosso autocontrole funciona melhor tratando-se do futuro. Considerando o princípio do autocontrole no comportamento de poupança, espera-se que os consumidores sabem que poupar é necessário e o certo a se fazer, mas permanecem gastando, pensando que em alguma próxima oportunidade irão começar a poupar.

2.2.2 Inércia

Segundo Thaler (2015), pesquisas revelam que a maioria das pessoas sempre pensa que devem estar economizando e reconhecem que precisam planejar isso em breve. Mas então eles procrastinam, e nunca chegam a mudar sua taxa de poupança. Em outras palavras, nós reconhecemos a necessidade de planejar nosso futuro financeiro, mas não queremos parar para decidir isso. Simplesmente continuamos vivendo, consumindo e gastando, mesmo com ciência de que precisaríamos resolver o assunto da poupança. Esse comportamento é definido como inércia ou *status quo*. Thaler exemplifica-os com os programas de poupança tradicionais: é necessário ir realizar o cadastro para estar participando deles. Como solução à inércia, ele propõe programas padrões em que ao invés de ter que se inscrever para participar, você esteja inscrito por padrão e tenha que realizar alguma ação somente caso queira se retirar do programa.

Um exemplo que trata da inércia é trazido por Mankiw (2012): em algumas empresas, os trabalhadores podem optar em participar de um plano de aposentadoria apenas preenchendo um formulário simples. Em outras, são inscritos automaticamente e podem optar por sair do plano preenchendo um formulário simples. O fato é que mais trabalhadores aderem ao plano no segundo caso comparado ao primeiro. No Brasil, a partir de novembro de 2015, a adesão aos planos de previdência complementar se tornaram automáticos para os servidores públicos federais. Mesmo sendo automática, a adesão ainda caracteriza-se como voluntária, pois caso o cidadão queira desistir de participar do plano têm 90 dias para solicita-lo (Associação dos servidores e funcionários do comércio do Brasil, 2015). De acordo com o relatório anual de informações da Funpresp, o ano de 2016 foi decisivo para a Funpresp com os efeitos da inscrição automática instaurada por lei no final de 2015, pois culminou em um crescimento significativo nas adesões aos planos de benefícios. O número de adesões no ano de 2014 foi de 9.345 (Relatório Anual de Informações 2014 – Funpresp), já em 2016 foram 15.050 novas adesões, o que representa um crescimento de 69,28% com relação a 2015.

Com relação à inércia e poupança, atualmente existem opções bancárias de poupança programada, que é um serviço gratuito que normalmente está disponível para quem tem conta poupança e conta corrente no mesmo banco. O serviço serve como um aliado, pois o consumidor escolhe um dia do mês para o banco tirar um valor da sua conta corrente e passar para a conta poupança, e depois disso, não precisa realizar mais nenhuma ação para continuar poupando.

2.2.3 Aversão à perda

A aversão à perda é algo natural do ser humano: detestar perder. Ao realizar qualquer tomada de decisão, estaremos analisando se isso significa uma perda ou um ganho para nós. Ao decidir economizar, logicamente para um ser racional, isso se caracteriza como uma perda, pois aquele dinheiro que será economizado significa não poder usufruí-lo no tempo presente. Para evitar este princípio, o ideal é se comprometer com uma economia no futuro e já considerar que aquele valor na realidade nem será ganho (THALER, 2015). Para muitas pessoas, os gastos representam uma forma de satisfação instantânea, e poupar exigiria um sacrifício do presente em troca de uma recompensa num futuro distante (MANKIWI, 2012).

Kahneman e Tversky (1979) propõem um problema para explicar este efeito, em que em um jogo de cara ou coroa, se der cara, você perderá 100 reais. Se resultar em coroa, ganha R\$150. Considerando que o valor esperado da aposta é positivo (ganhar mais do que perder), você toparia? A maioria das pessoas não. Mas considerando que os valores sejam perder 100 reais para cara ou ganhar 250 reais para coroa? Mesmo com um ganho ainda maior, o valor da perda ainda é considerado 2 vezes mais na hora de tomar a decisão, mesmo que no caso de ganhar o valor seja maior.

Os três vieses supracitados andam juntos. Por exemplo, se houver um comprometimento com a poupança para o futuro, evitaria-se a aversão à perda e o autocontrole funcionará racionalmente. E deixando o plano no lugar, a pessoa teria que agir para muda-lo, então a inércia iria funcionar favoravelmente (THALER, 2015).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 Tipo de pesquisa

Esta pesquisa irá utilizar os conhecimentos já existentes sobre o comportamento de decisão do consumidor para realizar uma aplicação prática no *trade-off* entre gastar ou poupar dinheiro. Portanto, caracteriza-se como pesquisa causal. Segundo Malhotra (2006, p. 108), a pesquisa causal é utilizada para obter evidências de relação entre causa e efeito. Dessa forma, pode-se compreender quais variáveis são a causa e quais são o efeito.

3.2 Natureza da pesquisa

Considerando que essa pesquisa busca verificar os efeitos de incentivos no comportamento de poupança do consumidor, pode-se caracterizá-la como aplicada. Rodrigues (2007) define que a pesquisa aplicada tem como objetivo investigar, comprovar ou rejeitar hipóteses sugeridas pelo modelo teórico. De acordo com Marconi e Lakatos (2011, p. 6), a pesquisa aplicada tem como característica principal o seu interesse prático em solucionar problemas que ocorrem na realidade.

Com o objetivo de mensurar a tendência de comportamento de poupança do consumidor durante a tomada de decisão entre poupar ou não poupar, será utilizada abordagem quantitativa. De acordo com Frankenthal (2016), a pesquisa quantitativa é conclusiva, quantificando um problema e entendendo a sua dimensão. Dessa forma, o método quantitativo fornece informações numéricas sobre o comportamento do consumidor. Segundo Rodrigues (2006, p. 89), tais informações se dão por meio da análise e interpretação dos dados obtidos na pesquisa, utilizando-se a estatística.

3.3 Técnicas de pesquisa

Foram selecionadas variáveis para testar a influência na decisão do indivíduo, controlá-las e verificar os efeitos das variáveis no objeto. De acordo com Silva e Menezes (2005), tais especificações fazem parte da pesquisa experimental. A pesquisa experimental utiliza um experimento para manipular e validar hipóteses (MALHOTRA, 2006). Por meio dela é possível chegar a resultados práticos para a sociedade. Segundo Gerhardt e Silveira (2009), o estudo experimental segue um planejamento rigoroso, em que as etapas de pesquisa iniciam pela

formulação exata do problema e das hipóteses, delimitam as variáveis precisas e controladas que atuam no fenômeno estudado.

Segundo Conti (2011), a variável dependente e independente é muito utilizada em pesquisa experimental. Ela define que a variável independente é introduzida propositalmente para verificar sua relação com outra variável, que é a dependente. Esta, por sua vez, é a variável cujo comportamento se quer verificar em função da independente. Visto isso, essa pesquisa irá manipular o período do mês (variável independente) a fim de medir o índice de poupança (variável dependente).

4 EXPERIMENTO

4.1 Participantes e Design

O experimento consistiu em 83 participantes voluntários a realizarem um acompanhamento financeiro, e foram informados que o objetivo era auxiliar na poupança do dinheiro. Inicialmente, definiram uma conta poupança para ser utilizada no estudo (poderia ser uma conta nova ou uma conta inutilizada) e um valor em dinheiro (meta) a ser poupado por mês. Feito isso, foi realizada uma aleatorização para definir o período em que teriam que realizar a transferência da sua meta para a conta. É importante ressaltar que o participante, apesar do compromisso com o pesquisador, tinha total autonomia e independência nas suas decisões, podendo inclusive diminuir, aumentar ou não realizar os depósitos combinados.

4.2 Estímulos

Os períodos para realização da transferência foram: 1) Transferência no mesmo dia do recebimento do salário; 2) Transferência no último dia útil do mês; e 3) Transferência livre, no período em que o participante quiser (controle). Para controlar a possibilidade de esquecer, os participantes que queriam ser lembrados da pesquisa recebiam uma mensagem pelo meio de comunicação de sua preferência (WhatsApp ou e-mail). Após o término dos 2 meses de experimento (abril e maio de 2018), o participante enviou o extrato bancário do período.

4.3 Análise dos Dados

Após o tratamento dos dados, foram excluídos 13 participantes para apuração dos resultados. Destes, 8 justificaram que não conseguiram abrir/organizar conta para participação do estudo, e os demais por motivos pessoais. Os dados foram analisados por meio de Testes-t e análise de variância (ANOVA) utilizando um nível de confiança de 95%, para verificar se havia diferença significativa entre os índices de poupança (valor poupado sobre o valor da meta) entre os grupos experimentais.

5 RESULTADOS

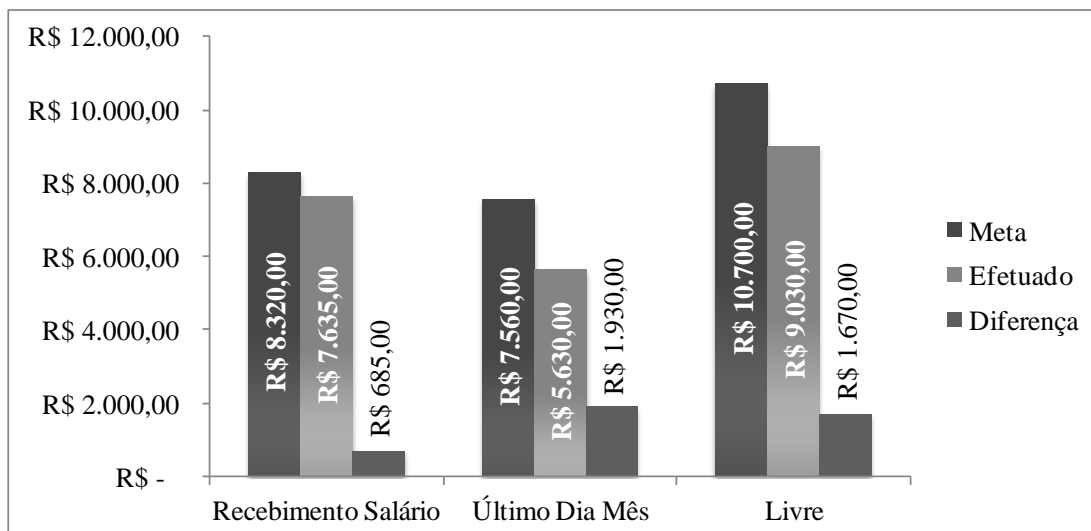
Neste experimento, houve o comprometimento de 83 pessoas para participação no programa de acompanhamento financeiro. Porém, destas, somente 70 concluíram de fato o estudo, ou seja, organizaram a conta e enviaram o extrato ao final dos dois meses. Referente aos 13 desistentes, 8 justificaram que não conseguiram organizar uma conta poupança para participação, e os demais devido a problemas pessoais. Na Figura 1, é possível visualizar a relação inicial e final dos participantes:

Figura 1: Participantes da Pesquisa

Condição	Nº participantes	Nº desistentes	Nº final	Masculino	Feminino
1) Recebimento Salário	33	6	27	15	12
2) Último Dia Mês	24	3	21	5	16
3) Livre	26	4	22	9	15

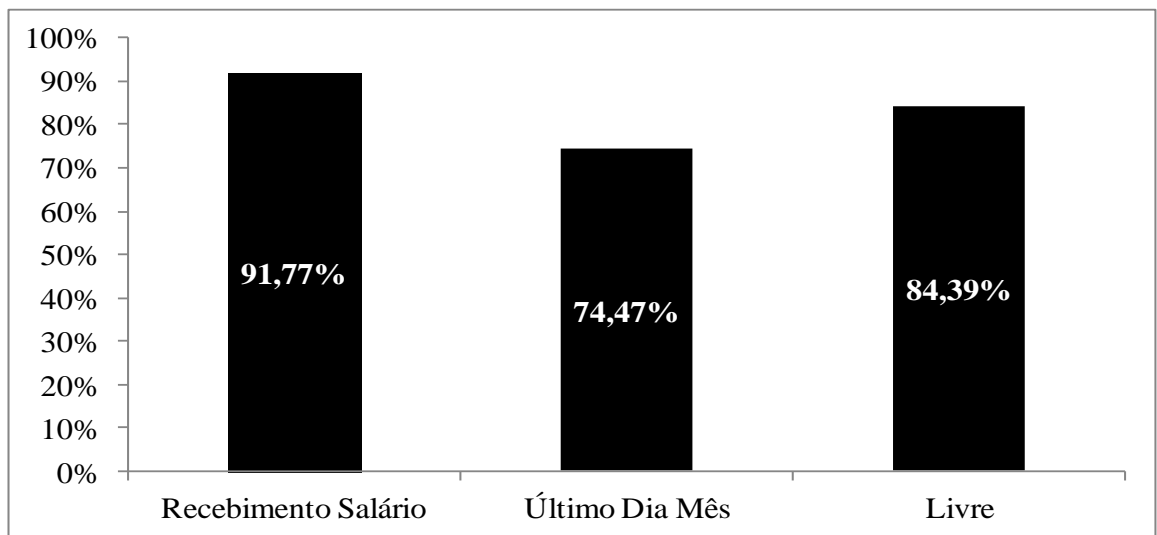
No estudo, já considerando as desistências, 27 pessoas (39%) participaram do grupo 1, em que tinham que efetuar a transferência ou depósito no mesmo dia do recebimento do seu salário, 21 (30%) no grupo 2, realizando-a no último dia útil do mês, e 22 (31%) não possuíam uma data fixa definida para realização da poupança. Deste total de participantes, 34 pessoas (49%) efetuaram todas as transferências conforme o combinado, 13 (18%) efetuaram depósitos maiores que a meta, e 23 (33%) não conseguiram cumprir com a meta estabelecida, realizando somente em um dos dois meses ou depositando um valor menor que o combinado. No gráfico a seguir, é possível ver o valor total da meta, o valor efetuado e a diferença entre ambos de cada grupo.

Figura 2: Valor da meta, efetuado e diferença em cada estímulo



Foi realizado um Teste-t de amostras pareadas para verificar se havia diferença significativa entre o planejado pelos participantes e de fato realizado. Indiferente do estímulo foi constatado que há diferença entre o que era pretendido ($M=379,71$) pelas pessoas e o que de fato foi executado ($M=318,5$; $t(69)=2,46$; $P=0,01$). Esse resultado é relevante porque mostra que mesmo se comprometendo com um objetivo, as pessoas ainda falharam e executaram de outra forma. Na Figura 3, é possível visualizar a relação entre cada estímulo e o índice de poupança efetivado:

Figura 3: Índice entre Meta x Efetuado em cada estímulo:



Para verificar se de fato havia diferença no índice de poupança (valor poupado/valor da meta) entre os períodos do mês, foram realizados Testes-t. A análise entre o grupo que realizou as poupanças no recebimento do salário ($M=25,37$) e quem efetuou as transferências no último dia do mês ($M=91,90$; $t(46)=-1,12$; $P=0,26$) não apresentou diferença significativa. Também não foi encontrada significância ao analisar o grupo de poupança no mesmo dia do salário ($M=25,37$) comparado ao grupo livre, que não tinha dia fixado para poupar ($M=75,90$; $t(47)=-1,02$; $P=0,30$), bem como ao testar entre quem realizou as transferências último dia útil do mês ($M=91,90$) e quem não tinha dia fixo definido para poupar ($M=75,90$; $t(41)=0,21$; $P=0,83$). Com estes testes, a hipótese de que o período do mês pudesse influenciar no índice de poupança das pessoas foi rejeitada. Foi efetuada uma análise de variância (ANOVA) para verificar se havia influência das variáveis independentes (período do mês) na variável dependente (índice de poupança) entre os três grupos experimentais. Não foi encontrada diferença entre os grupos ($F=(2, 67)=0,67$;

P=0,51). Perante o resultado da análise destes dados, conclui-se que o período do mês não influenciou significativamente no índice de poupança dos participantes neste estudo.

Por meio do Teste-t, não foram encontrados resultados relevantes para o estudo ao analisar os dados considerando o gênero feminino (M=332,55) e masculino M(454,81; $t(68)=-0,91$; P=0,36) com a meta planejada. Também não foi encontrado resultado quando se verificou o valor efetuado pelas mulheres (M=257,44) com o realizado pelos homens (M=415,74; $t(68)=-1,20$; P=0,23). Por último, foi verificado se as mulheres (M=75,11) pouparam mais do que os homens (M=39,07; $t(68)=0,70$; P=0,48) e também não houve relevância. Dessa forma, afirma-se que não houve diferenças entre o gênero feminino e masculino e os índices de poupança.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Essa pesquisa propôs e testou a influência de determinados períodos do mês no índice de poupança de 70 participantes em um programa de acompanhamento financeiro. Após análise dos dados, os resultados mostram que neste estudo, diferente do esperado, não houve diferença no índice de poupança dos participantes entre os grupos experimentais. Baseado no princípio do autocontrole, era esperado que o grupo 3 pudesse ter um índice menor de poupança devido à liberdade para escolher o período para poupar, pois o participante poderia procrastinar e não fazer a transferência. O grupo 2, que precisava esperar até o fim do mês, poderia acabar se descontrolando durante o período e não conseguir poupar. Porém, considerando os outros princípios comportamentais, a inércia e a aversão à perda, o fato de que todos os participantes se comprometeram em poupar nos próximos dois meses pode ter influenciado nos resultados, não havendo diferença entre os grupos. Outro ponto observado durante a aplicação do experimento foi a dificuldade para conseguir voluntários dispostos a organizar uma conta e disponibilizar o extrato para o pesquisador. As metas foram definidas pelos participantes, o que resultou em uma variabilidade maior, visto que acabaram sendo muito diferentes.

O estudo pode afirmar que independente do grupo experimental, as pessoas de fato fizeram diferente do que planejaram. Esse resultado confirma o exemplo de McRaney (2013), que fala da tendência a escolhas diferentes com o tempo. Ou seja, as pessoas se comprometeram em poupar um valor nos próximos dois meses, porém ao chegar o período para poupar, não o fazem, ou fazem de forma diferente. Seria interessante realizar novas pesquisas para trabalhar esse problema.

Para futuras pesquisas, recomenda-se replicar o experimento com uma amostra maior, homogênea e com um tempo maior de duração. O lembrete da pesquisa para os participantes deve se tornar obrigatório para descartar ruídos. Pode-se, também, manipular períodos do mês diferentes. O período do mês não parece ser muito forte, por isso seria interessante utilizar para análises dados reais de instituições financeiras, como no caso das poupanças planejadas. Além disso, é possível aplicar uma pesquisa *survey* com todos os voluntários antes do experimento, para obter dados sociodemográficos e econômicos, além de dados específicos sobre o quanto pouparam habitualmente por mês, para possibilitar comparação com os índices após experimento. A natureza desse trabalho não permite conclusões a respeito da durabilidade do

comprometimento com a meta mensal após o período experimental. Estudos futuros poderiam investigar se mesmo após o período da pesquisa, as pessoas continuam poupando ou se acabam tomando a decisão de parar. Outro ponto a ser considerado, são os problemas com dívidas que podem influenciar as pessoas a não conseguir poupar, mesmo no caso de planejar a poupança ou até deixá-la automática.

Como contribuição, o experimento comprovou que as pessoas de fato têm dificuldade em executar da mesma forma que planejam, o que acaba se tornando um problema de autocontrole dos consumidores. Organizações da área bancária podem estimular os consumidores a aderir planos de poupança fixos para não fugir das metas, como por exemplo, os programas de poupança automáticos supracitados neste trabalho, em que o consumidor só precisa decidir uma vez, e depois as transferências ocorrem automaticamente, e o participante só não conseguirá poupar se tomar uma ação.

7 REFERÊNCIAS

ABREU, Igor de. **O poder de um trade off**. Disponível em <<http://www.administradores.com.br/artigos/carreira/o-poder-de-um-trade-off/97205/>>. Acesso em 29/10/2017.

ARIELY, Dan. **Previsivelmente Irracional**. Rua Cidade de Córdoba: Editora Estrela Polar, 2008.

Associação dos servidores e funcionários do comércio do Brasil. **Previdência complementar: sancionada adesão automática aos planos de previdência complementar**. Disponível em <<http://www.previdencia.gov.br/2015/11/previdencia-complementar-sancionada-adesao-automatica-aos-planos-de-previdencia-complementar/>>. Acesso em 29/10/2017.

ÁVILA, Flávia; INCHAUSTI, Gabriel. **Economia comportamental aplicada às finanças pessoais**. CFP Professional Magazine. Ano 4, Ed. 11, Abr-Mai-Jun/2017.

COHEN, David. **A irracionalidade racional do Nobel Richard Thaler**. Disponível em <<https://exame.abril.com.br/economia/a-irracionalidade-racional-do-nobel-richard-thaler/>>. Acesso em 21/10/2017.

Economia Comportamental. **Aversão à Perda (Loss Aversion)**. Disponível em <<http://www.economiacomportamental.org/aversao-a-perda-loss-aversion/>>. Acesso em 29/10/2017.

Época Negócios. **Brasileiro se endivida, investe menos e finanças se deterioram no semestre**. Disponível em <<http://epocanegocios.globo.com/Informacao/Resultados/noticia/2015/08/brasileiro-se-endivida-investe-menos-e-financas-se-deterioram-no-semestre.html>>. Acesso em 22/11/2017.

Funpresp. **Relatório Anual FUNPRESP**. Disponível em <https://www.funpresp.com.br/portal/?page_id=3749>. Acesso em 22/11/2017.

GIMENO, Rebecca. **Damos importância demais ao presente (e isso é um erro): este Nobel explica o porquê**. Disponível em <https://brasil.elpais.com/brasil/2017/10/10/economia/1507644381_971684.html> . Acesso em 25/10/2017.

HOFFMANN, Gabriela. **Economia comportamental e um mundo de melhores decisões**. Disponível em <<https://www.aldeia.cc/marketing/o-que-e-economia-comportamental/>>. Acesso em 23/11/2017.

IMENES, Martha. **Cartilha ensina a poupar e cuidar de suas finanças**. Disponível em <<http://odia.ig.com.br/economia/2017-09-24/cartilha-ensina-a-poupar-e-cuidar-de-suas-financas.html>>. Acesso em 15/10/2017.

MALHOTRA, Naresk K. **Pesquisa de Marketing: uma orientação aplicada**. São Paulo: Artmed Editora S.A.

MANKIWI, N. Gregory. **Introdução à Economia – Tradução da 5ª edição norte-americana**. São Paulo: Cengage Learning, 2012.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de Pesquisa**. São Paulo: Editora Atlas, 2011.

MARTINS, Lavínia. **A diferença entre Poupar e Economizar**. Disponível em <<https://laviniamartins.com.br/2015/09/30/a-diferenca-entre-poupar-e-economizar/>>. Acesso em 29/10/2017.

Métodos de pesquisa / [organizado por] Tatiana Engel Gerhardt e Denise Tolfo Silveira; coordenado pela Universidade Aberta do Brasil – UAB/UFRGS e pelo Curso de Graduação Tecnológica – Planejamento e Gestão para o Desenvolvimento Rural da SEAD/UFRGS. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.

Ministério do Trabalho e Previdência Social (MTPS). **Informe da Previdência Complementar 2015**. Disponível em <<http://www.previdencia.gov.br/wp-content/uploads/2016/01/Informe-de-previdencia-complementar-FINAL-3.pdf>>. Acesso em 29/10/2017.

Redação NT. **Apenas 4% dos brasileiros poupam dinheiro para a aposentadoria**. Disponível em <<http://novotempo.com/redacaont/videos/apenas-4-dos-brasileiros-poupam-dinheiro-para-a-aposentadoria/>>. Acesso em 19/06/2018.

RIBEIRO, Paulo. **O Que é Economia Comportamental e Por Que Ela é Tão Interessante?**. Disponível em <<http://estrategistas.com/economia-comportamental/>>. Acesso em 29/10/2017.

ROCHA, David de Andrade. **Por que as pessoas não conseguem poupar? 5 dicas para poupar dinheiro**. Disponível em <<https://www.administradores.com.br/artigos/economia-e-financas/por-que-as-pessoas-nao-conseguem-poupar-5-dicas-para-poupar-dinheiro/96362/>>. Acesso em 15/10/2017.

RODRIGUES, Auro de Jesus. **Metodologia Científica: completo e essencial para a vida universitária**. São Paulo: Editora Avercamp LTDA, 2006.

SAMSON, Alain (2015). **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. São Paulo. Disponível em <<http://www.economiacomportamental.org/guia-economia-comportamental.pdf>>. Acesso em 27/10/2017.

SPC Brasil. **Brasileiro economiza pouco e quando economiza é para gastar ainda mais, diz pesquisa SPC Brasil**. Disponível em <https://www.spcbrasil.org.br/uploads/st_imprensa/release_pesquisa_ed_financeira_investimento_s_v2.pdf>. Acesso em 24/10/2017.

THALER, Richard H. **Misbehaving**. Portugal: Conjuntura Actual Editora, 2015.
THALER, Richard; MULLAINATHAN, Sendhil. **How Behavioral Economics Differs from Traditional Economics**. Disponível em
<<http://www.econlib.org/library/Enc/BehavioralEconomics.html>>. Acesso em 29/10/2017.