

GUSTAVO DE CARVALHO CHAVES

PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL

Monografia apresentada ao Departamento de Contabilidade, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal do Paraná, como requisito para obtenção do título de especialista em Gestão de Negócios 2007.

Orientador: Prof. Msc. Luiz Carlos de Souza.

CURITIBA

2008

AGRADECIMENTOS

A minha avó, Gelta Miranda de Carvalho Chaves pelo apoio incondicional e ao meu orientador, Professor Msc. Luiz Carlos de Souza, pelo profissionalismo e incentivo.

RESUMO

CHAVES, Gustavo de Carvalho. Planejamento Financeiro Pessoal. Esta monografia aborda conceitos relacionados à economia, a contabilidade e finanças sob a ótica gerencial, tendo por objetivo principal demonstrar a importância do Planejamento Financeiro na vida de qualquer pessoa. Através destes conceitos será possível demonstrar como é fácil e prático controlar as finanças pessoais de maneira simples e eficaz. Os hábitos de gestão financeira estão diretamente relacionados ao perfil econômico de uma sociedade, pois são passados de geração a geração influenciando diretamente no futuro financeiro dos indivíduos que a constituem. Basicamente, pode-se dizer que Orçamento Familiar ou Pessoal, é o conjunto de receitas (salários, juros de aplicações, aluguéis, bonificações, dividendos, etc.) e despesas (custos fixos tais como moradia, transporte, saúde, alimentação, educação, lazer, etc) apuradas em um determinado período de tempo (mensal, semestral, anual). Sua análise possibilita avaliar a situação financeira de um indivíduo ou de um grupo de pessoas e a partir daí fazer previsões. Dentre as principais vantagens deste tipo de estudo destacamos a possibilidade de diagnosticar situações adversas que demandam o emprego de medidas corretivas além da possibilidade de elaborar planos de investimento e estratégias personalizadas para maximização de receitas, com base em análises de perfil. Outro ponto que merece destaque é a proposição de uma sistemática organizacional de informações financeiras, distribuída por ordem de participação no Orçamento Pessoal, caracterizada pela adoção de procedimentos rotineiros de controle financeiro que visam contribuir para o alcance de objetivos pré-definidos. Finalmente, há que se ressaltar que o sucesso deste sistema depende da disciplina e do comprometimento dos participantes, bem como, de permanente educação financeira.

Palavras – chave: Planejamento financeiro; Planejamento familiar; Gestão financeira; Finanças pessoais; Estratégia de investimentos; Diagnóstico financeiro; Controle financeiro e Orçamento pessoal.

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS.....	II
RESUMO.....	III
1. INTRODUÇÃO.....	3
1.1 Objeto de Estudo.....	4
1.2 Contextualização.....	4
1.3 Formulação do Problema.....	4
1.4 Relevância do Estudo.....	4
1.5 Metodologia.....	4
1.6 Justificativa.....	5
1.7 Objetivos.....	5
2. DESENVOLVIMENTO DO TEMA.....	6
2.1 Considerações Iniciais.....	6
2.1.1 Da Abordagem do Tema.....	6
2.1.2 Da Convenção de “Prazo”.....	6
2.2 Definição de Planejamento Financeiro.....	6
2.3 Problemas Financeiros: Causas Comuns.....	7
2.4 Situação Paradigma: Ser Previdente ou Ser Imediatista?.....	14
2.5 Razões para Ser Previdente.....	15
2.6 Previdência: Sistemas, Diferenças, Produtos e Modelo Ideal.....	16
2.6.1 Sistemas Existentes.....	17
2.6.2 Diferenças Fundamentais.....	19
2.6.3 Produtos Disponíveis.....	20
2.6.4 Modelo Ideal de Previdência.....	23
2.7 A Importância da Alfabetização Financeira.....	25
2.7.1 Valorizar o Dinheiro.....	25
2.7.2 Maximizar os Lucros.....	27
2.7.3 Identificar Oportunidades.....	28
2.7.4 Entender o que é Risco.....	32
2.7.5 Não Repetir os Erros do Passado.....	36

2.7.6 Definir e Atingir Metas.....	37
2.7.7 Conhecer os Estágios Financeiros	38
2.8 Visão Gerencial de Ativos e Passivos	40
2.9 Tipos de Renda	43
2.9.1 Renda Ativa	44
2.9.2 Renda Passiva.....	46
2.9.3 Renda de Portofólio	47
2.10 Balanço Patrimonial Pessoal.....	48
2.11 Os Indicadores Financeiros Pessoais	49
2.11.1 Índice de Liquidez.....	49
2.11.2 Índice de Cobertura	50
2.11.3 Índice de Poupança	50
2.11.4 Índice de Endividamento.....	50
2.12 Os Parâmetros Financeiros Pessoais	51
2.12.1 Retorno sobre os Ativos Reais	51
2.12.2 Percentual da Renda Ativa destinada as Despesas com Moradia	52
2.12.3 Percentual do Patrimônio Líquido Representado por Falsos Ativos	53
2.13 Alocação de Ativos.....	54
2.14 Exemplo de Alocação de Ativos.....	57
2.14.1 Análise da Alocação Ativa para Indivíduos entre 20 e 35 anos de Idade	58
2.14.2 Análise da Alocação Ativa para Indivíduos entre 36 e 55 anos de Idade	58
2.14.3 Análise da Alocação Ativa para Indivíduos com mais de 55 anos	59
2.15 Exemplo de Planilha de Controle de Receitas e Despesas.....	59
3. CONCLUSÃO.....	61
4. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	63
5. ANEXO I	65

1. INTRODUÇÃO

Este trabalho tem como objetivo principal apresentar uma sistemática eficaz para o controle das Finanças Pessoais.

Para tanto, esta monografia irá ressaltar a importância e as vantagens do inventário contínuo de receitas e despesas, seja através do uso permanente de planilhas ou quaisquer outros meios, onde de forma clara e objetiva o indivíduo possa constantemente avaliar sua situação financeira e patrimonial.

A metodologia proposta permite o monitoramento e a visualização do desempenho financeiro, além de integrar um planejamento estratégico personalizado. O uso desta ferramenta será um diferencial na qualidade de vida do indivíduo e dos seus familiares no caminho à Independência Financeira.

A gestão financeira de uma família não é um conceito rígido e inflexível, pois cada um pode estabelecer metas individuais. Contudo, uma vez estabelecidos os objetivos comuns, fixados os prazos¹ e implantada a estratégia financeira adequada, será tarefa de todos a melhoria da conduta de consumo, com o objetivo principal de obter conforto material, qualidade de vida, bem-estar, sucesso pessoal e renda vitalícia.

Esta é a função primordial do Planejamento Financeiro Pessoal, ou seja, contribuir para a acumulação de bens e valores que irão formar o patrimônio de uma pessoa e de sua família.

Finalmente, é importante destacar que o plano de metas e a estratégia adotada, podem e devem ser revisados periodicamente.

¹ Convenção de Prazo: Curto Prazo (até 36 meses), Médio Prazo (de 37 a 120 meses) e Longo Prazo (períodos superiores a 120 meses).

1.1 Objeto de Estudo

Planejamento Financeiro Pessoal.

1.2 Contextualização

A relevância do tema em vista da importância da correta e eficiente administração do dinheiro na vida de um indivíduo ou grupo de pessoas.

1.3 Formulação do Problema

Como alcançar a Independência Financeira?

1.4 Relevância do Estudo

Demonstrar como a partir de um inventário de receitas e despesas é possível diagnosticar a situação financeira de qualquer indivíduo, bem como, fixar metas de economia e de maximização de receitas, contribuindo para o alcance da Independência Financeira.

1.5 Metodologia

O desenvolvimento deste trabalho foi precedido da imprescindível revisão bibliográfica da literatura na área de Finanças, Economia e Contabilidade; da análise de sistemas financeiros aplicáveis a este tipo de estudo e de pesquisas de modelos de controle e planejamento financeiro pessoal para indivíduos com diversos níveis de renda.

1.6 Justificativa

A relevância e a atualidade do tema e sua vital contribuição para que qualquer indivíduo possa viver com dignidade dentro de um padrão de conforto material capaz de suprir com folga suas necessidades fundamentais.

1.7 Objetivos

Geral:

Comprovar que qualquer pessoa, independente da situação econômica, pode alcançar a sua Independência Financeira.

Específicos:

Comprovar que a adoção de um instrumento de controle financeiro (Inventário de Receitas e Despesas) permite diagnosticar a situação econômica de um indivíduo ou de um grupo de pessoas, e que através da análise periódica de índices e parâmetros, é possível alcançar metas e objetivos de curto, médio e longo prazo, tanto pela redução de gastos quanto pela maximização e diversificação de receitas.

2. DESENVOLVIMENTO DO TEMA

2.1 Considerações Iniciais

2.1.1 Da Abordagem do Tema

Inicialmente, gostaríamos de informar que a abordagem do tema central desta monografia se fundamenta em definições de Planejamento Financeiro e Finanças Pessoais segundo a ótica gerencial, ou seja, aquela onde os conceitos de “Ativos” e “Passivos” não seguem a escola tradicional de Economia e Contabilidade.

2.1.2 Da Convenção de “Prazo”

Devido ao enfoque e a natureza informativo-previdenciária deste trabalho, a utilização do termo “prazo” seguirá a seguinte convenção:

- Curto Prazo: períodos iguais ou inferiores a 36 (trinta e seis) meses;
- Médio Prazo: períodos compreendidos entre 37 (trinta e sete) e 120 (cento e vinte) meses;
- Longo Prazo: períodos superiores a 120 (cento e vinte) meses.

2.2 Definição de Planejamento Financeiro

Dentre as diversas definições relativas ao objeto deste trabalho, ou seja, Planejamento Financeiro Pessoal, aquela apresentada por Louis Frankenberg na

obra "Seu Futuro Financeiro, Você é o Maior Responsável", no nosso entender, é a que melhor sintetiza a importância e complexidade do assunto.

Frankenberg (1.999 p.31) define:

"Planejamento Financeiro Pessoal significa estabelecer e seguir uma estratégia precisa, deliberada e dirigida para a acumulação de bens e valores que irão formar o patrimônio de uma pessoa e de sua família. Esta estratégia pode estar voltada para curto, médio ou longo prazos, e não é tarefa simples atingi-la."

Pode-se notar que para Frankenberg, a família está diretamente relacionada com a maneira como as pessoas administram suas finanças e o seu patrimônio, pois isto se deve a herança genética do comportamento.

O autor destaca ainda que algumas características da personalidade podem ser alteradas ou sofrer influência de terceiros, outras não; donde se conclui que o ser Humano é naturalmente dependente de fatores fisiológicos e psicológicos

2.3 Problemas Financeiros: Causas Comuns

Inúmeras são as causas que levam um indivíduo a passar por problemas financeiros. Sem dúvida que a mais previdente das pessoas está sujeita a um infortúnio, porém, a forma de lidar com a questão é que poderá ser o grande diferencial.

Em dias de crédito fácil e de massiva publicidade pró-consumo, além do surgimento de itens e serviços que a modernidade, a sociedade e a evolução tecnológica tornaram praticamente imprescindíveis para o nosso dia-a-dia, tais como, telefones celulares, serviços de internet, planos de saúde, planos de previdência, atualização profissional, etc, a tarefa de controlar as despesas pessoais se torna ainda mais complexa e exige muito mais atenção do que no passado.

A bibliografia sobre a questão é ampla, sendo muitos autores unânimes em relação aos seguintes aspectos:

- **Gastar mais do que se ganha:**

Talvez esta seja a regra ou ensinamento mais básico em se tratando de Finanças Pessoais e Planejamento Financeiro e ao mesmo tempo a principal.

Por mais improvável que pareça, muitas pessoas simplesmente não compreendem a importância desta premissa e passam à vida gastando mais do que ganham. Não existe “fórmula mágica” capaz de conduzir ao sucesso financeiro alguém que não respeite essa condição essencial.

A situação se torna ainda mais grave e desesperadora quando o indivíduo passa a viver num ciclo contínuo de contratação de novas dívidas para o pagamento das anteriores, que em função dos juros compostos e das altas taxas, nunca param de crescer.

- **A influência do meio em que vivemos:**

A sociedade nos “impõe” um padrão de consumo que muitas vezes é incompatível com a nossa realidade financeira. Muitos são os casos de pessoas que contraíram dívidas impagáveis apenas para tentar ingressar num determinado ciclo de relacionamentos (pessoal ou profissional) ou para aparentar um estilo de vida diferente das suas possibilidades.

- **O descontrole das receitas e despesas:**

O descontrole das receitas e despesas é citado por diversos autores como fato gerador de problemas financeiros.

Como exemplo, reproduziremos a seguir trechos de uma matéria extraída do site da InfoMoney em 23 de abril de 2008, onde 41% dos paulistanos entrevistados atribuíram ao descontrole financeiro o atraso de suas contas.

Dizia a reportagem:

“Segundo dados da Federação do Comércio do Estado de São Paulo, 34% dos paulistanos disseram ter contas em atraso, sendo que a falta de controle financeiro foi o principal motivo apontado (41%), seguida pelo desemprego (27%).

Para 52% dos entrevistados, o cartão de crédito é o grande vilão das dívidas. Os carnês vêm logo a seguir, com 21%. Além disso, 18% apontaram os gastos com alimentação como sendo os que mais afetaram as pendências atuais, enquanto 13% acreditam que foram os gastos com vestuário.”

É no mínimo razoável imaginar que para que um indivíduo possa adotar medidas corretivas ou expansionistas em relação as suas finanças pessoais, fundamentalmente, ele precisará dispor de dados precisos relativos aos seus hábitos de consumo, arrecadação e perfil de investimento.

- **A aversão ao assunto “finanças”:**

É comum ouvir pessoas dizendo preferir não saber como estão suas finanças, justificando que o assunto não lhes é agradável e que não nutrem interesse algum pelo tema.

O resultado desse mau hábito é que quando estiverem “obrigados” a lidar com questões relativas à administração dos seus bens e do seu dinheiro, talvez estes indivíduos não consigam se qualificar ou se “alfabetizar financeiramente” em tempo hábil, o que, sem dúvida, contribuirá em muito para o agravamento da situação.

- **O imediatismo:**

O imediatismo é outro fator que contribui para o insucesso financeiro, pois não são poucas as pessoas que delegam seu futuro ao acaso e tardiamente constataam que esta decisão foi equivocada.

Fundamental é haver um equilíbrio entre “ser imediatista” ou “ser previdente”, porém, é cada vez mais evidente que com o aumento da longevidade, com o crescimento constante do custo de vida, com a incapacidade do Estado em prover serviços fundamentais de qualidade como educação, saúde, previdência, segurança, etc, ser mais previdente do que imediatista passa a ser uma questão de bom senso e simples sobrevivência.

- **Os imprevistos:**

Os imprevistos também estão entre os fatores que mais comumente conduzem as pessoas aos problemas financeiros.

Dentre os exemplos citados com maior frequência destacamos:

- a suspensão temporária ou definitiva da renda do trabalho;
- má gestão dos negócios;
- incapacidade sucessória;
- os acidentes pessoais;
- os falecimentos de pessoas responsáveis pelo sustento da família;

- sinistros e catástrofes;
- roubos e golpes financeiros.

Sobre roubos e golpes, Halfeld (2004, p.32) relata:

“Henrique, um experiente investidor do mercado de imóveis no Rio de Janeiro, disse-me, certa vez: Todos os dias saem de casa em esperto e um trouxa, e eles vão fechar um negócio. Portanto, tenha muito cuidado para não fazer o papel do trouxa nesse enredo.”

- **A herança genética do comportamento:**

Muitos autores consideram alguns hábitos repassados por nossos familiares e antepassados capazes de causar problemas financeiros.

Especificamente sobre isso, Frankenberg (1999, p.34) comenta:

“Possivelmente, a herança genética que recebemos dos nossos antepassados é o elemento mais determinante do nosso comportamento, tanto de modo geral como do financeiro em particular.

Ainda assim, três filhos nascidos de uma mesma mãe e de um mesmo pai são diferentes entre si que às vezes duvidamos que sejam do mesmo sangue. Evidentemente, a maneira de lidar com o dinheiro também será diferente para cada um desses indivíduos.

Algumas pessoas colocam a parte financeira como primeira prioridade em sua vida; para outras, esse aspecto é tão irrelevante que nem é digno de ser mencionado. A consequência dessa diferença é evidente.

Para os indivíduos do último grupo, alcançar a riqueza não é prioridade. Mas podem, é claro, também alcançar pleno sucesso financeiro por meio das atividades que irão exercer.

Entretanto, a probabilidade de alcançar a tranquilidade financeira será maior para as pessoas que pensam no assunto de maneira consciente e contínua e, simultaneamente, dirigem sua vida para o objetivo de ficar ricas.”

- **A falta de objetivos e metas bem definidas:**

A falta de objetivos e metas também é apontada como uma das causas de problemas financeiros, pois conduz o indivíduo ao consumo sem critério.

Resumidamente, significa que ao longo da vida, os recursos obtidos não tiveram um direcionamento adequado ou não foram destinados para aquisição de bens capazes de gerar renda extra ou constituir um patrimônio de maior representatividade.

Quando há um direcionamento de recursos baseado num plano de negócios, estes assumem caráter de investimento, pois se espera que ao final do período pré-estabelecido, o esforço seja recompensado.

- **A falta do hábito de poupar:**

O hábito de poupar está diretamente relacionado com o sucesso financeiro. A sua falta, porém, é um dos fatores que mais dificulta o alcance da Independência Financeira.

Antigamente, muitos de nós éramos incentivados por nossos avós a colocarmos moedinhas em cofrinhos. Esta maneira infantil, porém, extremamente importante e eficiente de despertar nas crianças e jovens a importância do hábito de poupar, infelizmente, foi se perdendo com o passar dos anos.

Contos infantis como a da “Formiga e a Cigarra”, por exemplo, eram transmitidos de geração a geração e de forma subjetiva, demonstravam a importância de sermos previdentes.

Em parte, esse hábito foi perdido durante o período da grande instabilidade econômica do Brasil (1970/1990), onde muitas pessoas passaram a achar que se

mantivessem o seu dinheiro guardado, quando pretendessem usá-lo, este não valeria mais nada.

Com a volta da estabilidade econômica, é fundamental que as novas gerações resgatem o saudável hábito de poupar, pois esta prática é fundamental para a melhoria financeira e para a qualidade de vida da nossa sociedade.

- **A dependência do estilo de vida:**

Como dissemos anteriormente, a sociedade em que vivemos, muitas vezes, nos impõe um padrão de consumo que é incompatível com a nossa realidade financeira.

Com o passar do tempo – ainda que de forma não explícita – surge uma dependência deste estilo de vida. O indivíduo começa a não saber distinguir quais são os meios realmente essenciais para a sua satisfação pessoal e quando se depara com uma situação que exige uma mudança radical em seus hábitos de vida e de consumo, não está devidamente preparado para isso.

Essa incapacidade de rompimento e reestruturação do estilo de vida, comumente gera sérios problemas financeiros.

- **O “analfabetismo financeiro”:**

Assim como os demais, o “analfabetismo financeiro” é um grande causador de problemas financeiros.

Devido a sua relevância e pertinência ao tema deste trabalho, dedicaremos o Item 2.7 especificamente a este assunto.

2.4 Situação Paradigma: Ser Previdente ou Ser Imediatista?

Intrínseco ao tema geral desta monografia é o paradoxo Imediatismo versus Previdência.

Não há dúvida que para a grande maioria das pessoas, a desinformação financeira é uma realidade. Não são raros os casos de indivíduos oriundos de famílias abastadas, que não souberam manter o patrimônio herdado.

Outros foram mais adiante:

- após terem tido uma juventude glamorosa e com conforto material, além de acesso a uma educação de qualidade, devido ao imediatismo extremado, despreparo intelectual e a desorientação financeira, viveram seus últimos dias dependendo da boa vontade de amigos e familiares.

Como exemplo deste contexto, podemos citar o caso do carioca Jorginho Guinle.

Filho de empresários milionários, proprietários de hotéis de luxo na cidade do Rio de Janeiro, acostumado a uma vida glamorosa e ao convívio com grandes personalidades e autoridades mundiais, Jorginho Guinle foi o exemplo típico do imediatista. Viveu intensamente seus dias como o “eterno herdeiro”.

Infelizmente, aparentemente, ele não se preocupou com suas finanças pessoais e não observou questões como às recém expostas no Item 2.3.

Em resumo, Jorginho Guinle passou seus últimos dias morando de favor num quarto de fundos do hotel que um dia pertenceu a sua família.

Certo dia, o eterno *Playboy* brasileiro - como era popularmente conhecido - fez o seguinte comentário em relação a sua situação:

“O segredo do bem viver é morrer sem um centavo no bolso. Mas acho que errei o cálculo”.

No outro extremo, podemos citar aquelas pessoas que vivem a vida em função de um futuro sempre distante e que talvez nunca aconteça, privando a si e aos seus familiares os simples sabores da vida, chegando a viver a margem do conforto material e da dignidade, sempre em busca de uma riqueza sem definição e puramente subjetiva.

Forma-se então o seguinte dilema em relação ao que é correto:

- viver intensamente o presente e “entregar” o futuro ao acaso ou levar uma vida regrada e com restrições para, quem sabe, vivenciar um futuro confortável?

A resposta é simples e objetiva:

- O ideal é o meio-termo, ou seja, que haja um equilíbrio entre o excesso de previdência e o imediatismo exacerbado.

2.5 Razões para Ser Previdente

Talvez a resposta apropriada ao dilema citado no Item 2.4 não demande grandes conhecimentos financeiros, nem tampouco não esteja ao alcance da grande maioria da população.

Basta observarmos atentamente alguns fatores sócio-econômicos para percebermos que é mais indicado ser previdente do que ser imediatista.

Sem adentrar em questões de ordem espiritual ou religiosa, pode-se afirmar que é nos momentos de maior dificuldade que esta diferença pode ser percebida de forma mais contundente, pois independente da proporção e da natureza do problema, será sempre melhor poder enfrentá-lo com acesso irrestrito ao conforto material.

Obras de diferentes autores chamam a atenção para estas condições. Por exemplo:

Oliveira e Pacheco (2006, p.283) descrevem:

“O aumento da expectativa de vida e a incerteza quanto aos valores pagos pela previdência oficial levaram as pessoas a se preocupar mais com o planejamento do futuro, uma vez que na terceira idade nem sempre é possível trabalhar com o mesmo vigor para manter o padrão de vida e arcar com os custos adicionais com a saúde.”

Halfeld (2004, p.103) comenta:

“O maior desafio financeiro de nossas vidas não é a compra de um automóvel novo ou uma casa própria. O mais difícil de tudo é ter recursos suficientes para nos mantermos com dignidade durante a velhice.”

Além destes aspectos fundamentais, não podemos deixar de mencionar a crescente oferta de mão-de-obra, o encurtamento do período de inclusão profissional, o aumento do custo de vida, a perda do poder aquisitivo, dentre outros.

2.6 Previdência: Sistemas, Diferenças, Produtos e Modelo Ideal

No Item 2.5 falamos da importância e das vantagens que um indivíduo previdente tem ao se deparar com uma situação adversa ou imprevista.

Neste momento, adentraremos no assunto Previdência de forma mais aprofundada, procurando apresentar os sistemas existentes no Brasil, os produtos mais comuns, as diferenças fundamentais entre a Previdência Pública e a Previdência Privada e ainda, apontaremos o que para alguns autores seria o modelo ideal de Previdência.

2.6.1 Sistemas Existentes

Oliveira e Pacheco (2006, p.283) informam que, basicamente, existem três sistemas de previdência. São eles:

- **A Previdência Social ou Pública (INSS);**

O Sistema Público de Previdência, popularmente conhecido como Previdência Social e administrado pelo INSS (Instituto Nacional de Seguridade Social) é aquele onde o contribuinte se aposenta por tempo de serviço, idade, invalidez ou período de contribuição, havendo ainda critérios diferenciados para homens e mulheres.

De forma geral, o valor da aposentadoria é proporcional ao recolhimento efetivo, com base no salário mínimo federal vigente na ocasião da contribuição. Para os indivíduos formalmente empregados, este valor já vem descontado em folha, sendo recolhido em parte pelo empregador e o restante pelo próprio funcionário.

Os contribuintes individuais ou autônomos têm a opção de contribuir mensalmente através do carnê de contribuição (GPS). Importante destacar que em qualquer dos casos, tanto o valor de contribuição quanto o benefício a ser recebido, terão que estar em conformidade com os limites máximos e mínimos regularmente fixados pelo Governo Federal.

Mas isso nem sempre foi assim.

No passado, a inexistência da relação direta entre o valor do benefício e o tempo de contribuição, dentre outras ingerências, gerou um enorme déficit na Previdência Pública, que se faz presente até os dias de hoje e, infelizmente, não tem prazo previsto para terminar.

Vários governos têm buscado uma solução definitiva para este problema.

Dentre elas, destacamos a proposta de mudança na fórmula de cálculo dos benefícios, que se baseia no aumento do tempo de contribuição e na diminuição do teto de aposentadoria, o que na prática significa dizer, que caso um indivíduo não possua reservas suficientes e outras fontes de renda para manter o seu padrão de vida depois de aposentado, precisará de rendimentos complementares adicionais para poder viver com a mesma qualidade que tinha antes de se aposentar.

- **O Regime Próprio dos Servidores Públicos:**

O Regime Próprio dos Servidores Públicos se fundamenta em regulamentações específicas para cada categoria, variando conforme as esferas da administração a que pertencem, em decorrência dos seus beneficiários não se enquadrarem nos termos gerais previstos nas demais categorias "celetistas".

Em muitos casos, estes servidores têm acesso a planos fechados de previdência, cujas características gerais e vantagens superam em muito as do Sistema Público de Previdência.

- **Previdência Complementar (Previdência Privada):**

Finalmente, o Sistema Privado de Previdência foi à alternativa encontrada pela sociedade para complementar a insuficiente aposentaria que a Previdência Pública é capaz de oferecer e cujo prazo de duração é incerto.

Diante disso, muitas instituições financeiras e seguradoras, observando a precariedade e a vulnerabilidade da Previdência Social nas últimas décadas - agravada pelo aumento constante e ininterrupto do déficit previdenciário, além da insatisfação dos segurados tanto em relação à qualidade dos serviços quanto aos valores dos benefícios pagos - perceberam uma grande oportunidade de negócio por trás do caos do Sistema Público, tendo em vista a potencialidade mercadológica que a oferta de um produto financeiro destinado a suprir esta deficiência continha, e passaram a oferecer a Previdência Complementar - também conhecida como Previdência Privada.

Outra modalidade de Previdência Privada é aquela praticada por empresas que possuem planos fechados de previdência exclusivamente destinados aos seus colaboradores.

Estes planos, além de despertar nos funcionários a importância do saudável hábito de poupar, revertem para a organização vantagens tributárias.

2.6.2 Diferenças Fundamentais

Uma das diferenças fundamentais entre a Previdência Pública e os Planos de Previdência Privada é o fato de nesta última não haver limite ou teto para o benefício, cabendo exclusivamente ao participante recolher ao longo do tempo o montante que julgar necessário para a acumulação de recursos capazes de lhe proporcionar a renda

que considere satisfatória por ocasião da sua aposentadoria, com base em estudos estatísticos e projeções.

Descreveremos a seguir alguns produtos previdenciários disponíveis no mercado e descritos por Oliveira e Pacheco (2006, p.285 e 286):

2.6.3 Produtos Disponíveis

- **PGBL:** É o Plano Gerador de Benefícios Livres e consiste basicamente em um plano de contribuição definida em que não há garantia mínima de rentabilidade. No entanto, todo o rendimento líquido do fundo é repassado ao cotista.

As aplicações realizadas neste plano podem ser deduzidas da base de cálculo do imposto de renda até o limite de 12% da renda bruta anual do investidor, por isso, é indicado para pessoas que fazem declaração de IR no formulário completo.

- **VGBL:** nome simplificado do plano Vida Gerador de Benefício Livre que consiste em um seguro de vida que funciona como plano de previdência.

Também não garante rentabilidade mínima e todo o rendimento líquido do fundo é repassado ao cotista.

Sua principal diferença em relação ao PGBL está no tratamento tributário, pois neste produto não há a possibilidade de abatimento na declaração do IR. Em compensação, no resgate haverá incidência do imposto apenas sobre os rendimentos.

Esse plano é indicado para quem declara imposto de renda no formulário simplificado; no formulário completo, mas quer investir acima de 12% de sua renda bruta anual, e ainda, para autônomos e isentos.

- **PAGP** (Plano de Atualização Garantida e Performance): a diferença em relação ao PGBL, está na garantia de correção das reservas por um índice de atualização (IGP ou IPC, por exemplo).
- **PRGP** (Plano de Remuneração Garantida e Performance): a sua diferença em relação ao PGBL, está na garantia de correção das reservas por um índice de atualização (IGP ou IPC, por exemplo), mais taxa de juros efetiva anual.
- **VAGP** (Vida Atualizada Garantia e Performance): a diferença em relação ao VGBL está na garantia de correção das reservas por um índice de atualização (IGP ou IPC, por exemplo).
- **VRGP** (Vida Remunerada Garantida e Performance): a sua diferença em relação ao VGBL está na garantia de correção das reservas por um índice de atualização (IGP ou IPC, por exemplo), mais taxa de juros efetiva anual.

Importante:

Nestes quatro últimos modelos, parte do rendimento que superar a remuneração estabelecida poderá ser repassada ao investidor, conforme definido no contrato.

- **Carteira de Investimentos:** os recursos captados nestes planos de previdência são aplicados em um dos três tipos de Fundos de Investimentos Especialmente Constituídos (FIE), regulamentado pela Susep, com objetivo de atender ao perfil de risco de investidor. Os três tipos são:

Soberano: composto por títulos emitidos pelo Tesouro Nacional, Banco Central do Brasil e créditos securitizados do Tesouro Nacional.

Renda Fixa: além dos títulos permitidos na modalidade Soberano, podem ser adicionados outros títulos de renda fixa, como debêntures, notas promissórias, entre outros.

Composto: podem fazer parte dele todos os títulos permitidos na modalidade Renda Fixa e também ações, sendo a composição de ações limitada até o máximo de 49% do patrimônio do fundo.

- **Previdência Complementar Fechada ou Aberta de Pensão:** são sociedades civis sem fins lucrativos constituídas com o objetivo de criar planos privados de concessão de benefícios.

A participação nesse sistema é facultativa e restrita aos funcionários da empresa, no caso de planos multipatrocinaados. Nessas entidades, as contribuições são realizadas pelos empregados e pela empresa patrocinadora normalmente na mesma proporção. As maiores entidades que fazem parte desse segmento são ligadas a empresas estatais.

Os participantes de um Fundo de Pensão poderão abater suas aplicações da base de cálculo do imposto de renda até o limite de 12% de sua renda bruta anual, e as empresas poderão computar como despesas dedutíveis até o limite de 20% do montante de sua folha de pagamento no exercício.

- **Fundação de Aposentadoria Programada Individual:** é um fundo de investimento destinado á acumulação de poupança a longo prazo, podendo ser instituído e administrado por instituições financeiras ou por sociedades seguradoras autorizadas a funcionar pela Superintendência de Seguros Privados (Suesp), que também é responsável pela fiscalização do fundo, juntamente com o Banco Central.

As aplicações podem ser abatidas da base de cálculo do imposto de renda até o limite de 12% da renda bruta anual. Neste tipo de fundo não há garantia mínima de rentabilidade, porém todo o rendimento do fundo é repassado ao investidor.

O investidor poderá realizar suas aplicações pelo prazo que desejar, no entanto, para converter seus recursos em aposentadoria, terá de resgatá-lo e contratar um plano de benefícios de uma seguradora ou entidade aberta de previdência complementar.

Nota:

Nos últimos anos houve mudanças em relação à tributação a qual estão sujeitos os planos acima descritos, prevalecendo o critério de redução tributária em função do prazo de contribuição. Contudo, cabe ressaltar que estas informações foram extraídas de uma obra cuja edição disponível é anterior as citadas alterações tributárias.

2.6.4 Modelo Ideal de Previdência

Segundo Kiyosaki e Lechter (2002, p.111) os produtos previdenciários não se resumem aqueles comumente ofertados pelas instituições financeiras, seguradoras e pela Previdência Pública.

No entendimento destes autores, essa afirmação se deve ao fato destes planos se fundamentarem, basicamente, na relação entre período de contribuição e valor do benefício.

Para eles, realizar aportes periódicos baseados em rentabilidades estatísticas, nem sempre poderá surpreender o segurado positivamente. Além disso, destacam que

em se tratando de projeções de longo prazo, fatores como exposição ao risco, gestão terceirizada, critérios de alocação de ativos, penalização por resgate antecipado, incertezas em relação à rentabilidade efetiva, altas taxas de administração e carregamento, tributação, dentre outros aspectos, justificam a importância e as vantagens da diversificação de produtos.

Diante disso, Kiyosaki e Lechter consideram que o Modelo Ideal de Previdência é aquele onde, obrigatoriamente, há multiplicidade de produtos e que reúna receitas de diversas fontes.

Alertam para o fato de se deixar ao encargo da Previdência Estatal a menor parcela das receitas futuras, devido às incertezas e demais aspectos anteriormente descritos no Item 2.6; em seguida, recomendam que caiba a Previdência Privada um percentual mais significativo, isso devido às características administrativas desta categoria de produto, fundamentada em gestão por eficiência - ainda que estas organizações cobrem um alto preço por isso - finalmente, sugerem a inclusão de bens (imóveis para locação, negócios próprios lucrativos, aplicações financeiras, ações, etc.) e direitos (participações, dividendos, etc.) em quantidade suficiente para suprir todas as demandas e necessidades características da velhice, salientando que, preferencialmente, as receitas oriundas destes últimos, sejam responsáveis pela maior parcela dos recebimentos futuros.

Em resumo, o Modelo Ideal de Previdência proposto pelos autores, em ordem crescente de participação, é o seguinte:

- Previdência Estatal;
- Previdência Complementar;
- Bens e
- Direitos.

Cabe destacar que o modelo recém sugerido se aplica a grande maioria das pessoas, exceto para aqueles indivíduos cujas habilidades de gerir suas finanças estão acima do padrão convencional, isto porque para este grupo seletivo, não faria sentido delegar a terceiros a gestão dos seus recursos e ainda, pagar caro por isso.

2.7 A Importância da Alfabetização Financeira

A maioria dos autores que escrevem sobre o tema central desta monografia, ou seja, **Planejamento Financeiro Pessoal** ressalta a importância da constante “alfabetização financeira” na vida de qualquer pessoa que se preocupe com o futuro ou que deseje constituir uma reserva financeira relevante.

Na prática, o que é proposto não se resume simplesmente ao desenvolvimento do hábito de poupar, e sim, em saber destinar o valor economizado de forma a maximizar a rentabilidade e contribuir de maneira eficaz para o acúmulo de bens capazes de gerar renda adicional. Para tanto, é necessário despertar nas pessoas o interesse pelas finanças, além de demonstrar as vantagens que os indivíduos que detêm estes conhecimentos básicos, porém, fundamentais, levam em relação aos demais.

A seguir, comentaremos alguns aspectos citados em diversas obras e considerados fundamentais nesse processo de alfabetização financeira.

2.7.1 Valorizar o dinheiro

Para muitos autores, valorizar o dinheiro significa destiná-lo exclusivamente para o consumo justificável, aquele que não sucumbe frente à instigação ao gasto compulsivo ou supérfluo.

Sugere-se que o indivíduo, antes de adquirir qualquer bem, se pergunte:

- Preciso mesmo disto?
- Não é apenas um desejo momentâneo?
- O preço pedido é justo?
- Quanto tempo isto dura?
- Existe alternativa equivalente e mais acessível?"

Em caso de bens de maior vulto, a análise proposta é bem mais complexa. Se envolver a compra de bens como imóveis, automóveis ou empresas, por exemplo, outros fatores obrigatoriamente deverão ser levados em consideração.

Nestes casos, além das perguntas propostas anteriormente, recomenda-se as seguintes:

- Há possibilidade de valorização?
- Quais os fatores depreciativos e riscos do bem em análise?
- Qual a segurança jurídica da operação?
- Que aspectos qualitativos (liquidez, segurança e rentabilidade) justificam o direcionamento de recursos para esta aquisição?
- Por quanto tempo se pretende ficar com o bem a ser adquirido?

- Qual a melhor forma de pagamento? Dentre outros.

Halfeld (2004, p.32) exemplifica:

“A compra de um imóvel implica conhecer profundamente Direito. A quantidade de leis no país é tão grande que a presença de um advogado de confiança para assessorar o comprador torna-se condição essencial. São inúmeros os casos de fraudes em negócios imobiliários.”

Para compra de um imóvel, Halfeld (2004, p.39) recomenda:

“Sugiro que se consulte um construtor experiente, ou um engenheiro civil para examinar o imóvel que se pretende adquirir. Sistemas elétricos, hidráulicos, fundações, estruturas, eventuais rachaduras, tudo deve ser inspecionado. Embora não seja muito usual, os benefícios dessa consulta podem ser muito grandes, minimizando os riscos de surpresas desagradáveis”.

2.7.2 Maximizar os lucros

Fundamental em qualquer estratégia de investimentos é saber selecionar as aplicações disponíveis e capazes de auferir as maiores rentabilidades conforme o perfil do investidor.

Isso se aplica tanto para produtos financeiros convencionais (aplicações, fundos de investimento, ações, etc.) como para seleção de bens e negócios. Nestes casos, é recomendado que a decisão seja amparada pela assessoria de um profissional da área, partindo-se do princípio que o início de qualquer bom negócio é a seleção da melhor consultoria especializada.

Em relação à seleção de produtos financeiros, além da rentabilidade, um fator fundamental a ser observado antes de qualquer aplicação é o prazo. É imprescindível que o investidor leve em consideração fatores como:

- a tributação e seu impacto na rentabilidade da aplicação;
- a política do gestor dos recursos, quando da aplicação em fundos multimercado e de ações;
- os custos administrativos e as taxas de *performance* envolvidas;
- os riscos e oscilações característicos de produtos de renda variável;
- a liquidez; etc.

2.7.3 Identificar oportunidades

A título de exemplificação das vantagens de saber identificar oportunidades, podemos citar o caso das pessoas que aplicam seus recursos em ações.

Enquanto muitos escolhem suas ações por meros palpites e sem o menor critério técnico e quando se deparam com a perda do capital investido atribuem esse “infortúnio” aos mais diversos fatores, outros, por sua vez, procuram estar informados sobre mercados potenciais, buscam dados relativos aos balanços das empresas de seu interesse, avaliam suas perspectivas de crescimento, os dividendos pagos, além de fatores de liquidez, risco e crescimento por reinvestimento, antes de montarem suas posições.

No mercado da renda variável, saber identificar oportunidades não se aplica apenas à possibilidade de aumento de capital, mas principalmente, a preservação dos ganhos já obtidos.

Estar constantemente atento as notícias e dominar as ferramentas existentes para preservação do dinheiro é tão relevante quanto à capacidade de analisar cenários e antecipar tendências nas bolsas de valores e de mercadorias e futuros.

Diariamente a imprensa noticia “as altas” e “as baixas” das bolsas ao redor do mundo. O que para a maioria das pessoas é apenas uma notícia como qualquer outra e que - em tese – não influenciará no dia-a-dia dos cidadãos comuns, pode na verdade ser um indício de um novo momento histórico para a economia mundial.

A literatura técnica especializada nos mercados de renda variável diz que os ciclos financeiros de crescimento e recessão possuem várias semelhanças possíveis de serem identificadas e conseqüentemente, antecipadas.

Soros (1.995, p.49) afirma:

“É na fase inicial destes eventos que grandes fortunas surgem, enquanto outras desaparecem.”

Uma característica que permite diferenciar um “investidor” de um “especulador” no mercado de ações é o momento da compra.

O investidor direciona sua estratégia para o longo prazo, por isso, e por ser capaz de reconhecer oportunidades, não deixa de investir e ampliar sua carteira mesmo durante cenários considerados ruins para a maioria dos “especialistas”. Ao proceder desta forma, fica evidente que para o verdadeiro investidor a oscilação momentânea

não causará interferência no seu plano de investimento e tendo o tempo a seu favor, poderá perfeitamente absorver as turbulências sazonais.

Já para o especulador o “jogo” não é tão simples assim. Seja por não poder esperar uma fase de recuperação ou por não dispor de reservas e da capacidade estratégica do investidor, é para este grupo de pessoas que as inversões geralmente são catastróficas.

O mesmo ocorre com os imóveis.

Muitas vezes um imóvel considerado decadente por um determinado grupo de pessoas, seja por estar necessitando de reparos ou por estar localizado numa região sem uma característica definida, pode revelar potencialidades “invisíveis” a olhos menos aguçados.

Segundo Kiyosaki e Lechter (2002, p.111), uma das formas mais eficazes de conduzir um indivíduo a Independência Financeira é a habilidade de selecionar e negociar imóveis. Usam como exemplo o caso da rede de lanchonetes *Mc Donalds*, que para muitos é “um negócio de vender hambúrgueres”, quando na realidade, é um gigantesco “negócio imobiliário”.

Como exemplo da importância e das vantagens de sabermos identificar oportunidades, apresentaremos o texto “Viver de Aluguéis”, do escritor Stephen Kanitz publicado pela Revista Veja em 26 de novembro de 2003 (1830, p.30) onde o autor faz um paralelo entre o mercado de imóveis e o mercado de ações, apontando as diferenças fundamentais entre ambos, motivo pelo qual consideramos uma excelente contribuição a esta monografia.

Kanitz relata:

"O sonho de muitos brasileiros é construir duas ou três casinhas e viver de aluguel na velhice. Nos últimos cinquenta anos a população brasileira cresceu de 50 para 176 milhões de habitantes, gerando enorme valorização dos preços de imóveis e terrenos para a construção. Por isso, os imóveis eram sempre nossa primeira opção de investimentos.

Só que nos próximos cinquenta anos nossa população não vai mais crescer 300%, mas somente 30%. E ainda bem. Isso significa que a necessidade primária de novos imóveis ficará em menos que 0,5% ao ano. Será que os imóveis se valorizarão como no passado?

Dez anos atrás vendi um apartamento de um dormitório que me rendia um aluguel e coloquei os 60.000 reais em ações de seis empresas, cotadas em bolsa.

Minha primeira alegria foi descobrir que a corretagem em ações não chegava a 0,5% por transação, enquanto em imóveis o valor da corretagem chega a 6%, mais Imposto sobre Aquisição de Imóveis (Sisa), ... , mais o custo do cartório e do advogado independente, que hoje é imprescindível, o que pode elevar a brincadeira toda para 8%.

A segunda alegria foi perceber que, enquanto meu inquilino

me considerava seu algoz, as empresas me chamavam de sócio e de parceiro.

Meu inquilino considerava meu aluguel uma despesa a ser reduzida de tempos a tempos, já que o prédio envelhecia ano após ano. Por outro lado, as ações valorizavam-se com o tempo.

Enquanto meu apartamento ficava de três a quatro meses vazio entre um inquilino e outro, nas empresas meu dinheiro não ficava parado um minuto.

Enquanto meu apartamento se desvalorizava 1% ao ano por

obsolescência e depreciação, as ações se valorizavam no mínimo 4% ao ano, porque boa parte dos lucros é reinvestida na empresa, o que muita gente não percebe. Normalmente, só 25% a 50% dos lucros são distribuídos em dividendos.

Hoje, tenho pessoas como Maurício Botelho, da Embraer, eleito um dos 25 melhores executivos do mundo, trabalhando para mim. Ao contrário de meu ex-inquilino, que vivia desempregado e atrasando o pagamento.

Por isso, metade das famílias americanas possui ações em vez de imóveis de aluguel, enquanto no Brasil menos que 3% investem em ações de forma significativa.

Lá, os trabalhadores podem comprar seu imóvel, porque todos investem em ações que geram duplamente empregos, nas empresas e no setor de construção.

Aqui, porque preferimos investir em imóveis sem risco, em vez de ações que rendem mais por terem maiores riscos, só geramos empregos no setor de construção, mantendo os salários baixos e condenando o trabalhador brasileiro a alugar um imóvel para sempre.

A precaução que recomendo é nunca comprar ações justamente no meio de uma alta, ... , e sempre escolher com cuidado a ação a comprar, os mesmos cuidados que deve seguir quem compra um imóvel.

Culturalmente o brasileiro acredita em imóveis por causa do medo da inflação, além do fato de que "imóvel ninguém rouba".

Mas empresas em bolsa são também imóveis, e elas se protegem muito bem da inflação, e também ninguém as rouba. As ações ficam custodiadas na própria bolsa.

Do rendimento anual do aluguel você precisa descontar o custo do corretor do imóvel, do cartório, do administrador imobiliário, do corretor do inquilino, do pintor, do advogado independente, dos atrasos, da inadimplência, dos aborrecimentos, da depreciação do imóvel, da manutenção obrigatória, do aumento do IPTU. Quem fizer os cálculos vai descobrir que no fim sobra bem menos do que se imaginava.

Há inúmeras ações que dão 5% a 9% só de dividendos, além da valorização. Óbvio que existem algumas que perdem 50% do valor, mas tem imóvel que também vale a metade depois de descontar a inflação ou a valorização do dólar quinze anos depois.

Mas o risco de seis ações caírem pela metade é muito menor, por isso nunca coloque todos os seus ovos em um único imóvel, com exceção do seu. Ter o próprio imóvel é uma paz de espírito que recomendo a todos.

Tente vencer essa nossa barreira cultural começando ao poucos, aplicando 5.000 reais numa ação que dê bons dividendos, apenas para se acostumar com a bolsa e com a idéia de que não só de aluguel vive um aposentado."

2.7.4 Entender o que é Risco

Segundo a cartilha do Projeto Educar da BOVESPA, a teoria de finanças diz que quanto maior o risco, maior deve ser o potencial de retorno das aplicações.

Ao considerar esta tese, verificamos que o investidor, de uma forma geral, se encaixa num dos três perfis descritos a seguir, em se tratado da capacidade de assumir riscos:

- **Conservador:** não pode ou não deseja correr riscos. Seu objetivo com o investimento é proteger o seu patrimônio.
- **Moderado:** admite correr riscos, desde que não sejam tão elevados, em troca de chances de obter uma maior rentabilidade para seu dinheiro. Seu principal objetivo ainda é proteger o seu patrimônio.
- **Agressivo (arrojado):** seu principal objetivo é aumentar o rendimento sobre o seu patrimônio. Para isso, não se intimida em aplicar uma grande parte de suas economias em mercados mais arriscados.

Ser conservador, moderado ou agressivo dependerá da expectativa de quando se pretende atingir os objetivos e resgatar as aplicações. Quanto maior o prazo, mais tempo disponível haverá para administrar os investimentos, portanto, será possível ser mais arrojado nas aplicações. Caso a expectativa seja utilizar as economias num curto espaço de tempo (dois anos, por exemplo), é recomendável agir de forma mais conservadora, já que esta postura minimiza os riscos.

Uma vez classificados os perfis de risco, caberá ao investidor avaliar alguns fatores fundamentais relativos à aplicação.

São eles:

- A liquidez:

Pode-se definir “liquidez” como sendo o grau de facilidade de converter o ativo (bem, investimento, etc.) em dinheiro. Quanto mais fácil e rápido pudermos converter um ativo em dinheiro, maior será a sua liquidez. A liquidez é um grande diferencial quando nos deparamos com uma boa oportunidade de negócio. Isto vale também para situações imprevistas e emergências. Uma carteira de investimentos madura sempre deve estar balanceada e conter ativos de liquidez imediata.

- A segurança:

Além da liquidez, o fator segurança também deve ser avaliado. A segurança está relacionada ao risco identificado pelo investidor. Conforme exposto anteriormente, investir significa assumir riscos para obter o retorno desejado. É de acordo com o seu perfil que um investidor pode determinar o grau de risco que está disposto a assumir. Quando não há disposição para assumir riscos, os investimentos mais conservadores são a opção indicada. Caso contrário, as aplicações mais arriscadas passam a ser o alvo dos investimentos.

- A rentabilidade.

Finalmente, caberá ao investidor analisar a rentabilidade do investimento, ou seja, o retorno sobre o capital empregado.

Um ponto de destaque assinalado na cartilha da BOVESPA é que dificilmente os três aspectos descritos serão encontrados num mesmo tipo de investimento.

Em resumo:

“Não é possível ter um investimento líquido, seguro e rentável ao mesmo tempo. No entanto, comumente estes aspectos poderão estar presentes em grupos de dois, ou seja, num determinado investimento, teremos liquidez e segurança, mas com baixa rentabilidade; noutro, haverá liquidez e rentabilidade, porém maiores riscos, conseqüentemente, menor segurança, e no último caso, o investidor terá segurança e boa rentabilidade sem, contudo, ter boa liquidez.”

Entender “o que é risco” não se limita a identificação do perfil de um investidor ou a identificação das características e conceitos anteriormente descritos.

Ao longo de nossas vidas, muitas vezes, as decisões que temos que tomar igualmente requerem uma análise profunda. Como exemplo, podemos citar um questionamento profissional que, provavelmente, muitas pessoas já tiveram:

- ter um emprego formal ou abrir um negócio próprio?

No primeiro caso, prontamente viriam a nossa mente as vantagens e os direitos assegurados pelas Leis do Trabalho, os benefícios a que tem direito os indivíduos formalmente inseridos no mercado, a chance de crescer na carreira e de se destacar publicamente, a prosperidade financeira que um bom salário pode oferecer etc. No entanto, provavelmente com a mesma facilidade, nos debateríamos com os questionamentos em relação às exigências e limitações que o exercício profissional - enquanto funcionários - nos impõe, tais como:

- a insegurança em relação à concorrência;
- à obrigatoriedade de estarmos constantemente atualizados;
- as privações a que funcionários estão sujeitos;
- à qualidade do ambiente de trabalho;

- a dignidade do salário oferecido e, principalmente,
- a vulnerabilidade do emprego.

Em relação a possuir um negócio próprio, analogamente, surgiriam pontos positivos, como a dedicação a algo onde se é “insubstituível”, a flexibilidade de horários, a possibilidade de expandir os negócios e colher os frutos além de não precisar se reportar a ninguém; e pontos negativos, como o medo de não prosperar, de perder o investimento e não ser capaz de enfrentar a sociedade ao redor, de enfrentar problemas gerenciais, trabalhistas, etc.

Conclusão:

Mais uma vez a decisão demandará muita análise, bom senso e prudência.

2.7.5 Não repetir os erros do passado

Segundo Kiyosaki e Lechter (2002, p. 59), outra vantagem da Alfabetização Financeira é contribuir para que o indivíduo não repita os erros do passado, ou seja, aquelas atitudes praticadas antes de adquirir conhecimentos sobre finanças.

Como exemplo disso, eles citam o despreparo para seleção de investimentos e aplicações, tarefa muitas vezes delegada a terceiros, igualmente despreparados.

Um exemplo típico desta situação e que se aplica a milhares de indivíduos “não alfabetizados” financeiramente, é quando estes - nas raras oportunidades que pretendem investir - se encaminham ao banco de sua preferência e atribuem ao “gerente de confiança” a escolha de suas aplicações, sem ao menos questioná-los em

relação às taxas cobradas, os riscos envolvidos no negócio, o prazo indicado para a aplicação, a rentabilidade efetiva, o impacto tributário envolvido, etc.

Talvez o maior dos erros seja simplesmente não lembrar que, em sua maioria, os “gerentes de confiança”, primeiramente, são funcionários do banco; que antes de tudo precisam alcançar metas e expectativas determinadas pelo seu empregador, para depois, quem sabe e caso saibam, poderem se dedicar ao dinheiro dos seus clientes.

2.7.6 Definir e atingir metas

A definição e o alcance de metas é outro aspecto positivo da alfabetização financeira.

O indivíduo devidamente informado saberá definir suas prioridades de investimento de forma a investir primeiramente em ativos reais, ou seja, aqueles capazes de gerar novos ativos e renda extra e, provavelmente, saberá aplicar seus recursos em produtos que ofereçam maiores rentabilidades, ciente da influência e do impacto que a exposição ao risco representa, conforme comentado anteriormente.

Torna-se evidente que a simples seleção qualitativa de investimentos e aplicações, por si só, já será um grande diferencial para que uma pessoa alcance a Independência Financeira.

Isto nos permite concluir que não é a quantidade de riquezas e de dinheiro disponível que conduz uma pessoa a Independência Financeira e sim, a maneira com que estes recursos são utilizados.

2.7.7 Conhecer os estágios financeiros

Outro aspecto interessante decorrente da alfabetização financeira é o desenvolvimento da capacidade de identificar os estágios financeiros.

Muitas pessoas se consideram independentes financeiramente, apenas porque com o salário que recebem conseguem se manter e permanecer com suas “contas em dia”.

Não resta dúvida que num mundo onde milhões de pessoas infelizmente não têm acesso aos serviços mais básicos e praticamente sobrevivem na exclusão e sem perspectivas, ter um trabalho que seja capaz de suprir suas necessidades com dignidade e que ainda possibilite sonhar mais alto, é algo extraordinário. No entanto, o fato do salário cobrir as despesas fixas mesmo que com sobra, não pode ser interpretado como Independência Financeira.

Segundo os especialistas no assunto, os estágios financeiros são três:

- **O estágio da Independência Financeira (segurança):**

Também conhecido como Estágio da Segurança, pode-se considerar que o estágio da Independência Financeira foi alcançado quando as receitas geradas pelos ativos reais, ou seja, renda passiva (aluguéis, participações, realização de lucros em aplicações, premiações, etc) e de portfólio (juros, dividendos, direitos autorais, etc), superam os custos fixos existentes, ou seja, o indivíduo não necessita mais do esforço direto do trabalho para manter seu padrão de vida de forma vitalícia.

Obviamente que quanto menor for o custo fixo existente, mais fácil e rápido será possível superá-lo apenas com as rendas passiva e de portfólio.

É muito importante ter em mente, que com o passar dos anos, há uma tendência de elevação dos custos fixos, conforme exposto no Item 2.5. Em razão disto, é recomendável que mesmo após ter superado a despesa média mensal apenas com a renda gerada pelos ativos reais disponíveis, o indivíduo continue ampliando seus investimentos.

Mais adiante, no Item 2.9, falaremos dos tipos de renda existentes e os conceituaremos individualmente.

Em resumo:

Custo Fixo < (Renda Passiva + Renda de Portfólio) = Independência Financeira

- **O estágio do Conforto:**

O estágio do Conforto se caracteriza pelo momento em que além das despesas fixas, as rendas passivas e de portfólio geram excedentes financeiros, ou seja, há sobra de dinheiro disponível para investir.

Kiyosaki e Lechter (2002, p. 64) dizem:

“Neste estágio você poderá exigir que seu dinheiro trabalhe muito mais para você, para isso, porém, precisará estar alfabetizado financeiramente.”

- **O estágio da Riqueza:**

Há subjetividade para definir quando o estágio da riqueza foi alcançado, pois o conceito de riqueza varia de pessoa para pessoa.

Ao longo da pesquisa para o desenvolvimento desta monografia, foi possível perceber que nas obras consultadas, sempre houve extremo cuidado dos autores ao definir riqueza.

Talvez, em parte, isto se deva a maneira com que as pessoas buscam ser financeiramente independentes, já que em muitos casos, infelizmente, o dinheiro é colocado acima de tudo e de todos.

De modo geral, o que se pode afirmar é que para alcançar a riqueza houve, no mínimo, muito esforço, privação, estratégia, conhecimento, disciplina e trabalho.

2.8 Visão Gerencial de Ativos e Passivos

Nas Considerações Iniciais - Item 2.1 – deste trabalho, informamos que a abordagem do tema central desta monografia se fundamentaria em definições de Planejamento Financeiro e Finanças Pessoais segundo a ótica gerencial, ou seja, aquela onde os conceitos de “Ativos” e “Passivos” diferem radicalmente daqueles apresentados pelas escolas tradicionais de Economia e Contabilidade.

A Contabilidade tradicional considera “ativos” como sendo os bens e direitos de um indivíduo uma empresa, capazes de gerar, mediata ou imediatamente, fluxos de caixa.

Souza (2007, p.12) acrescenta:

“no caso das empresas, só podem ser lançados como ativos em contabilidade os elementos que atendam simultaneamente as seguintes condições:
- sejam bens e direitos;
- sejam de sua propriedade;
- representem benefícios presentes ou benefícios futuros e

sejam mensuráveis monetariamente (possuir uma avaliação em moeda nacional).”

Nesta esteira, a Contabilidade considera “passivos” o conjunto de obrigações que um indivíduo ou uma empresa tem para com terceiros.

Hendriksen e Van Breda (1999, p.409) comentam:

“o conceito de passivos à luz da definição do FASB os define como sacrifícios futuros prováveis de benefícios econômicos resultantes de obrigações presentes de uma entidade no sentido de transferir ativos ou serviços para outras entidades no futuro em consequência de transações e eventos passados”.

Na visão destes autores, seria considerado uma exigibilidade os valores a pagar decorrentes de algumas transações já realizadas, cujo vencimento dar-se-á no futuro determinado, assim como valores devidos se houverem falhas no cumprimento de algum ato futuro, como ocorre, por exemplo, com os passivos contingentes.

Conclusão:

Não há definição ideal de Ativos e Passivos ou a mais completa. O importante é compreender os conceitos e saber utilizá-los de forma correta, nos momentos certos.

É o que sustentam Kiyosaki e Lechter (1.997, p. 68).

“Para estes autores, somente podem ser considerados “Ativos” aqueles bens ou investimentos capazes de “fazer mais dinheiro” e gerar renda, ou seja, “por dinheiro no bolso do investidor”.

Para estes autores, exemplos típicos de Ativos são:

- aplicações financeiras com rentabilidade positiva;
- negócios lucrativos;
- máquinas e equipamentos geradores de recursos;
- investimentos em ações que pagam bons dividendos e com tendência de valorização significativa ao longo do tempo;
- imóveis cuja venda ou locação supere as taxas disponíveis no mercado;
- obras de arte, etc.

É importante notar que para Kiyosaki e Lechter veículos de passeio, imóveis para lazer e moradia, negócios não lucrativos, máquinas e equipamentos obsoletos, bens e artigos de consumo, etc, não são capazes de “fazer dinheiro”, gerar renda ou ganhos expressivos de capital para seus proprietários, motivo pelo qual, não podem ser considerados Ativos, e, portanto, devem ser considerados Passivos.

Ao discorrerem sobre os veículos de passeio, por exemplo, apontam que além dos gastos com manutenção, seguro, combustível, estacionamento externo, etc, a depreciação é sempre significativa, o que praticamente liquida as chances de se obter alguma espécie de lucro residual ou retorno efetivo sobre o capital investido.

Ao analisarem imóveis para lazer, tais como chácaras, casas de praia, casas de campo, apartamentos para uso eventual, garagens para barcos, etc, estes autores vão muito mais além: ressaltam que esta categoria de bens demanda gastos permanentes e elevados com manutenção, funcionários, segurança, reparos, taxas condominiais, impostos, etc, sem contar a baixíssima liquidez frente à questionável valorização.

Especificamente em relação à suposta valorização, destacam que em caso de venda – se forem devidamente subtraídos do preço pedido os custos fixos e variáveis supracitados – a suposta lucratividade diminuiria sensivelmente, motivo pelo qual classificam estes tipos de bens como Passivos.

Finalmente, ainda em relação aos bens de lazer e moradia, cabe lembrar que pouquíssimas pessoas detêm conhecimentos financeiros ao ponto de considerar e contabilizar as perdas efetivas decorrentes do Custo de Oportunidade de Capital, ou seja, aquelas relativas aos valores perdidos em outros negócios lucrativos, por estarem “comprados” em “falsos-ativos”.

2.9 Tipos de Renda

Um dos temas mais relevantes no estudo das Finanças Pessoais é a classificação dos tipos de renda existentes.

O ciclo de consumo e o perfil de gastos de uma pessoa estão diretamente relacionados aos tipos de renda que ela possui, donde é possível apontar se o indivíduo alcançará ou não a sua Independência Financeira.

A afirmação se baseia na capacidade de maximização de receitas e não necessariamente no montante gerado pelas rendas disponíveis. Prova disso, é que os problemas financeiros não são exclusivos de pessoas das classes menos favorecidas e que possuem baixos salários.

Para muitos autores, é para os indivíduos das classes sociais mais elevadas, recebedores dos maiores salários e, em muitos casos, com elevado grau de instrução, que os impactos dos problemas financeiros são maiores e mais difíceis de superar.

2.9.1 Renda Ativa

É razoável imaginar que quando o ciclo de consumo é desordenado e exclusivamente dependente da renda de trabalho (renda ativa), isso representa vulnerabilidade financeira, ou seja, se não possuir reservas, em caso de suspensão temporária ou permanente do salário ou das receitas, o indivíduo enfrentará sérios problemas financeiros.

No clássico "Pai Rico, Pai Pobre", (1.997, p. 100), Kiyosaki e Lechter tratam a dependência da renda ativa de maneira ímpar.

Usam como exemplo uma típica família americana em formação, constituída por um casal que foi educado segundo os conceitos da "Era Industrial", ou seja:

- estudar em bons colégios para ingressar em boas universidades, conseguir bons empregos, receber altos salários e viver com "segurança";

Paralelamente...

- comprar uma casa a beira do lago, ter belos carros, conhecer o mundo, ter filhos e educá-los para os mesmos fins segundo os mesmos princípios.

Assim que os filhos começam a crescer, a casa inicialmente adquirida - e ainda em pagamento - se torna pequena e não mais suficiente para toda família. Os carros também não acomodam a todos e precisam ser substituídos. Para isso, novos financiamentos são contratados. Assim, além das despesas fixas tradicionais, das prestações da nova casa e dos novos carros, o casal precisa reservar dinheiro para que

os filhos possam cursar as melhores universidades para – igualmente - conseguirem bons empregos e viverem com “segurança”...

O ciclo está completo.

Kiyosaki e Lechter o chamam de “corrida dos ratos”.

Em resumo:

Os salários recebidos durante a vida foram direcionados exclusivamente para a manutenção do estilo de vida, pagamento de altas despesas fixas e aquisição de “falsos ativos” que se depreciaram com o passar do tempo, além de não terem gerado renda adicional.

A família trabalhou para o dinheiro e ficou refém da renda ativa, ou seja, da renda do trabalho (salários).

Pouco ou nada se fez em relação ao futuro. Os anos se passaram e o casal deixou para depois a constituição das reservas financeiras imprescindíveis para a velhice, pois nunca houve sobra de dinheiro para investir.

Não se pode culpá-los por isso, afinal, a educação que receberam dos seus antepassados, infelizmente, os conduziu para esta situação. Acreditavam que estudando em boas escolas e trabalhando para boas empresas, estariam no caminho certo.

Esse era o ensinamento considerado correto na Era Industrial.

Na Era da Informação, a partir da alfabetização financeira, **o tempo passa a ser o maior ativo de todos.**

É preciso avaliar muito bem antes de vendê-lo em troca da “segurança” de um bom emprego que paga um aparente bom salário.

Não mais se admite que o ciclo de consumo dependa da renda ativa, pois os empregos, em sua maioria, não têm mais caráter vitalício e a preocupação em relação ao futuro - conforme exposto no Item 2.4 – praticamente, nos obriga a sermos cada vez mais previdentes.

Conclusão:

É de fundamental importância que a Renda Ativa (salários, pró-labores e remuneração autônoma) represente a menor parcela das nossas receitas, pois além de ser a mais tributada das rendas, está diretamente relacionada com a nossa capacidade de trabalho, a qual, infelizmente, diminui com o passar dos anos.

2.9.2 Renda Passiva

Diferentemente da Renda Ativa, a Renda Passiva não depende do esforço direto do trabalho para ser gerada.

Um exemplo clássico de Renda Passiva são os aluguéis.

Basicamente, o esforço direto para a obtenção deste tipo de receita se resume na posse de um ou mais bens que despertem o interesse para uso temporário de quem não possa ou não necessite possuí-los.

A locação de bens e imóveis é uma forma de obter renda adicional sem necessariamente estar presente, cumprir horários ou participar efetivamente do negócio, além de sempre estar associada ao aumento de patrimônio.

Muitas pessoas constituem uma carteira de locação de bens (imóveis, caminhões, máquinas, equipamentos, etc) para fins de previdência complementar.

Outro exemplo de Renda Passiva são aqueles recebimentos oriundos de participações em sociedades e negócios lucrativos. Muitas vezes, um investidor pode integrar o quadro societário de uma organização apenas para ter direito aos lucros e dividendos gerados pelo negócio, sem efetivamente necessitar estar presente ou desempenhar qualquer função.

Analogamente a uma carteira de locação, este tipo de investimento é usualmente utilizado para fins de previdência complementar.

Ainda se enquadram como Renda Passiva, aquelas receitas eventuais que ocorrem em decorrência de eventos esporádicos tais como heranças, realização de lucros de ações, ações judiciais, premiações, etc.

2.9.3 Renda de Portofólio

Renda de Portofólio é o nome dado ao grupo de rendas geradas a partir de ativos financeiros, tais como juros de aplicações, títulos, *royalties*, dividendos de ações, juros sobre o capital próprio, bonificações em ações, direitos autorais, etc.

É neste momento, que após estar “alfabetizada financeiramente” qualquer pessoa poderá exigir muito mais do seu dinheiro, fazendo com que ele trabalhe e renda muito mais, bastando para isso ter ciência dos riscos que está disposta a correr, das

características gerais dos produtos financeiros existentes e da sua direta relação com o Plano de Metas pessoais pré-definido.

Considerando que este tipo de renda - assim como a Renda Passiva – praticamente não demanda nenhum esforço direto para sua obtenção, recomenda-se que a Renda de Portofólio esteja presente em qualquer carteira de investimentos e, preferencialmente, representando a maior parcela dos ativos disponíveis.

Em resumo, a Alocação Ativa que mais facilmente pode conduzir um indivíduo a Independência Financeira segue a seguinte relação:

Renda Ativa < Renda Passiva < Renda de Portofólio

2.10 Balanço Patrimonial Pessoal

Até o presente momento, esta monografia buscou apresentar conceitos relativos ao seu tema principal, ou seja, Planejamento Financeiro Pessoal sob a ótica gerencial.

A partir deste Item 2.10 abordaremos o tema em tela de forma mais prática, iniciando pelo que muitos autores chamam de Balanço Patrimonial Pessoal.

Halfeld (2004, p.134) define:

“Balanço Patrimonial é uma fotografia da situação financeira de uma pessoa ou de uma empresa numa determinada data...”

Assim como as empresas, as pessoas-físicas também podem e devem monitorar sua situação patrimonial.

Através deste estudo, é possível saber a relação de bens e direitos disponíveis, as receitas obtidas e as provisionadas, as obrigações e dívidas contraídas além de extrair informações relevantes referentes ao perfil de consumo do indivíduo, seu comportamento em relação ao dinheiro, sua tolerância ao risco financeiro, sua liquidez, sua capacidade de poupança, a quantidade de ativos reais disponíveis, a representatividade dos “falsos ativos” no balanço patrimonial, a capacidade de cobertura, o retorno sobre os ativos, dentre outros.

2.11 Os Indicadores Financeiros Pessoais

Dando seqüência ao exposto no Item 2.10, apresentaremos a seguir os Indicadores Financeiros Pessoais.

Nota:

Para facilitar a compreensão dos ensinamentos e conceitos apresentados a seguir, recomendamos a análise simultânea do ANEXO I da presente monografia.

2.11.1 Índice de Liquidez

Conforme definimos anteriormente, a liquidez está relacionada à velocidade com que um ativo pode ser transformado em dinheiro.

Essa definição pode ser expressa pela utilização de uma simples relação matemática dividindo-se o Ativo de Curto Prazo (saldo em conta corrente, aplicações de resgate imediato) pelo Passivo de Curto Prazo (despesas fixas, carnês, contas com vencimento inferior a um ano).

$$\text{Índice de Liquidez} = \text{Ativo de Curto Prazo} / \text{Passivo de Curto Prazo}$$

2.11.2 Índice de Cobertura

Chama-se de Cobertura o tempo que uma pessoa consegue viver, mantendo o mesmo padrão de vida e os mesmos custos fixos usuais, apenas com os ativos de curto prazo disponíveis, ou seja, sem a entrada de receitas e sem necessitar desfazer-se dos seus bens.

Este índice pode ser expresso em meses ou anos, através da equação:

$$\text{Índice de Cobertura} = \text{Ativo de Curto Prazo} / \text{Custo Fixo Médio Mensal}$$

2.11.3 Índice de Poupança

O Índice de Poupança é o percentual economizado após o pagamento das despesas fixas mensais e pode ser expresso através da seguinte equação:

$$\text{Índice de Poupança} = \text{Valor Disponível para Investir} / \text{Renda Média Mensal}$$

2.11.4 Índice de Endividamento

O endividamento está diretamente relacionado ao percentual do Ativo comprometido com as obrigações.

Essa definição é expressa pela utilização da relação matemática onde dividindo-se o Passivo (despesas fixas, carnês, financiamentos imobiliários, empréstimos, etc) pelo Ativo Total (saldo em conta corrente, aplicações de resgate imediato, FGTS, imóveis, automóveis, bens diversos) extrai-se o endividamento existente.

Índice de Endividamento = Passivo / Ativo Total

Nota:

É importante salientar que deve haver um equilíbrio entre os indicadores e índices financeiros apurados, pois conforme amplamente descrito ao longo deste trabalho, não é a quantidade de dinheiro disponível que conduz um indivíduo a Independência Financeira, e sim, a qualidade e o critério de uso.

2.12 Os Parâmetros Financeiros Pessoais

De nada adianta apurarmos os índices descritos no Item 2.11 se não soubermos interpretar seus resultados.

É fundamental para o sucesso de qualquer Planejamento Financeiro que após a apuração de indicadores, os mesmos sejam submetidos a um critério de enquadramento, a partir do qual, é possível implantar medidas corretivas e desenvolver estratégias de maximização de receitas.

2.12.1 Retorno sobre os Ativos Reais

Analisar o retorno sobre os ativos reais é fundamental para a maximização das receitas disponíveis.

Em outras palavras, significa apurar se a rentabilidade obtida pelas aplicações e investimentos existentes é menor, igual ou superior as demais alternativas disponíveis no mercado com as mesmas características. Ora, caso se perceba a existência de alternativas mais lucrativas e que oferecem maiores rentabilidades seguindo os

mesmos critérios de tributação, segurança, liquidez e risco, etc - conclui-se que o investimento precisa ser reavaliado.

Este é um exemplo típico do Custo da Oportunidade de Capital, ou seja, aquela lucratividade que o investidor deixa de obter, simplesmente porque está “comprado” ou comprometido em aplicações ou negócios menos rentáveis.

O percentual de retorno sobre os ativos pode ser medido pela seguinte relação:

Receita gerada pelos ativos reais (aqueles capazes de gerar renda) dividida pelo valor total dos ativos reais.

Retorno Ativo = Receita gerada pelos Ativos Reais / Ativos Reais

O parâmetro para análise da rentabilidade deve ser a comparação com as taxas oferecidas pelo mercado para tipos equivalentes de aplicação.

2.12.2 Percentual da Renda Ativa destinada as Despesas com Moradia

A análise deste parâmetro contribui em muito para identificar se as despesas fixas, especificamente os gastos com moradia, são coerentes com as receitas disponíveis e com o padrão de vida do indivíduo.

Como vimos anteriormente, segundo a visão gerencial, os imóveis para moradia configuram um exemplo clássico de “falsos ativos” ou passivos, pois são incapazes de gerar renda adicional aos seus proprietários. Sendo assim, é de vital importância que haja um controle rigoroso em relação ao percentual da renda mensal comprometido com gastos em moradia.

Para obter este valor percentual, basta dividir os gastos mensais fixos com moradia, tais como, água, luz, telefone, supermercado, manutenção, financiamento, IPTU, taxas condominiais, segurança, internet, tv a cabo, etc, pelo total mensal de receitas.

Percentual de Gastos com Moradia = Gasto Médio com Moradia / Receita Média Mensal

Na obra "O Guia de Investimentos" (2002, p.36), Kiyosaki e Lechter expõe que os gastos com moradia nunca devam comprometer mais do que 25% das receitas mensais.

2.12.3 Percentual do Patrimônio Líquido representado por Falsos Ativos

Novamente, a análise deste percentual demanda a compreensão da visão gerencial de Ativos e Passivos.

Como vimos, "falsos ativos" são aqueles bens incapazes de gerar renda. É extremamente importante saber avaliar se o patrimônio existente reúne características de liquidez, segurança e rentabilidade de forma a colaborar permanentemente para o alcance da Independência Financeira.

Quando compreendemos este conceito, passamos a entender que devemos sempre priorizar nossos investimentos em Ativos Reais, ou seja, aqueles descritos por Kiyosaki e Lechter como capazes de gerar renda e "pôr mais dinheiro no nosso bolso".

Esse conceito faz pleno sentido:

- Se priorizarmos nossos investimentos em ativos que geram receitas e com as receitas geradas, novamente, investimos em mais ativos igualmente geradores de novas rendas e assim sucessivamente, faremos com que o nosso dinheiro trabalhe para nós. Desta forma, nossos “ativos de estilo de vida” serão consequência dos nossos investimentos e não a causa dos mesmos.

Ainda em “Pai Rico, Pai Pobre”, Kiyosaki e Lechter enunciam a seguinte afirmação:

“Se sua casa é seu maior patrimônio... as coisas vão mal!”

O conteúdo profundo da afirmação revela o quanto para Kiyosaki e Lechter é fundamental o entendimento de que os imóveis para moradia, por mais especial que sejam e, independente do que signifiquem para seus proprietários, não podem ser considerados ativos sob o ponto de vista gerencial.

Na opinião destes *Experts* das Finanças Pessoais, fundamentalmente, nossos bens mais valiosos devem ser aqueles capazes de gerar renda, cuja rentabilidade nos permita adquirir os “ativos de estilo de vida” do nosso interesse, tais como imóveis para moradia e lazer, automóveis, móveis, etc.

Finalmente, na mesma obra, os autores não informam o percentual máximo tolerado para gastos em “falsos ativos”, porém, afirmam que para alcançar a Independência Financeira é fundamental - independente de percentual – que estes gastos sejam sempre muito inferiores aos investimentos em Ativos Reais.

2.13 Alocação de Ativos

“A rentabilidade de uma carteira de investimentos está diretamente relacionada à alocação dos seus ativos”.

É o que afirma a matéria publicada no site da InfoMoney em 06 de Outubro de 2008. O texto informa ainda que um estudo comprovou que mais de 90% do retorno de longo prazo de uma carteira é definido pela sua alocação, donde se conclui que um investidor precisa ter muita disciplina, além de evitar mudanças constantes para que o investimento alcance o retorno esperado.

Analogamente, uma reportagem publicada no *"Financial Analysts Journal"* sobre um estudo similar relativo às "Determinantes do Desempenho de uma Carteira de Investimentos" desenvolvido pela consultoria Brinson, Beebower Singer informa que:

"91,5% do retorno de uma carteira de investimento são explicados pela alocação de ativos, por outro lado, ... , a seleção dos ativos e o "market timing" são responsáveis apenas por 2,1% e 1,8%, respectivamente.

Isso equivale a dizer que a maior parcela do retorno do seu dinheiro é definida pela forma como aloca os recursos. Nesse sentido, se conclui que quem investe em um horizonte de longo prazo não deve buscar ganhos pontuais, mas sim analisar mudanças estruturais do cenário econômico que justifiquem a realocação dos investimentos.

Os modismos e tendências de curto prazo devem ser evitados por investidores com esse perfil."

Em se tratando de longo prazo, um passo fundamental para a elaboração da estratégia e concepção da carteira de investimentos é o autoconhecimento, sendo assim, é imprescindível que o investidor tenha conhecimento dos seus objetivos e das suas limitações.

A montagem de qualquer estratégia de investimentos deve considerar, no mínimo, os seguintes princípios fundamentais:

- a) capacidade periódica de poupança do investidor;
- b) idade do investidor e de seus dependentes (quando houver);

- c) situação patrimonial e alocação de ativos antes da implantação da estratégia;
- d) tempo estimado para a maturação do investimento;
- e) prazo estimado para realização de lucros;
- f) percentual de reinvestimento quando dá realização de lucros;
- g) seleção de ativos compatíveis com o perfil do investidor (imóveis, renda fixa, fundos de ações, ações, derivativos, moeda estrangeira, etc);
- h) tipo de gestão (pessoal ou profissional-terceirizada);
- i) tolerância ao prejuízo financeiro (políticas de travamento e *hedges*);
- j) critério de interrupção e/ou alteração do Plano de Negócios;
- j) percentual mínimo de liquidez da carteira, dentre outros.

Cabe ressaltar que todas essas escolhas terão implicações significativas no tratamento tributário que o capital investido irá receber.

Segundo Benjamim Graham, a disciplina se torna ainda mais importante quando se pretende alcançar a Independência Financeira. Na obra "O Investidor Inteligente", o autor afirma que:

"o maior inimigo do investidor é ele mesmo, pela dificuldade em focar seus esforços na implementação de sua estratégia de longo prazo, sem ser influenciado pela possibilidade de ganho fácil no curto prazo, onde as oportunidades nem sempre se repetem."

De modo geral, a alocação ativa deve priorizar o investimento em ativos de alta liquidez, pois é a partir destes que mais facilmente pode-se adquirir outros ativos com descontos relevantes.

Evidentemente que a exposição demasiada ao risco também não é adequada, principalmente quando a idade do investidor é mais avançada. É recomendável que o critério de alocação ativa varie conforme a idade do investidor, pois em caso de inversão de tendência e levando-se em consideração a imprevisibilidade do prazo para recuperação dos investimentos, os investidores mais jovens e com o tempo a seu favor levam vantagem.

2.14 Exemplo de Alocação de Ativos

A título de exemplificação de uma Carteira de Investimentos e visando demonstrar de forma prática a aplicação dos conceitos abordados ao longo deste trabalho, elaboramos a Tabela de Alocação de Ativos a seguir.

Tabela de Alocação de Ativos

Idade do Investidor	De 20 a 35 anos	De 36 a 55 anos	Acima de 55 anos
Ativos Disponíveis	% em Carteira	% em Carteira	% em Carteira
Renda Fixa Pré +	5 ≤ % ≤ 10%	15 ≤ % ≤ 30%	30 ≤ % ≤ 60%
Renda Fixa Pós	2 ≤ % ≤ 5%	5 ≤ % ≤ 10%	10 ≤ % ≤ 15%
Títulos Pré	5 ≤ % ≤ 10%	15 ≤ % ≤ 30%	20 ≤ % ≤ 30%
Fundos Multi	Até 20%	Até 15%	Até 10%
Fundos de Ações	Até 30%	Até 20%	Até 15%
Ações	Até 50%	Até 30%	Até 20%
Negócios Próprios	Não recomendável*	Recomendável	Recomendável
Imóveis de Locação	Não recomendável	Recomendável	Recomendável
Imóvel de Moradia	Não recomendável	Recomendável	Recomendável

* A decisão deve considerar o perfil do indivíduo.

2.14.1 Análise da Alocação Ativa para Indivíduos entre 20 e 35 anos de Idade

Na primeira coluna, o investidor hipotético é jovem. Em razão disto, recomenda-se que a maior parte dos recursos seja aplicada em ativos de alta liquidez e maior risco (renda variável) no intuito de obter máximas rentabilidades, pois em caso de crises e cenários menos favoráveis, haverá tempo suficiente para recuperação.

Para a maioria das pessoas, esta fase da vida profissional é dedicada ao acúmulo de experiência e de capital, para num segundo momento, empreender. Ter mobilidade é parte fundamental neste processo, razão pela qual não se recomenda investir em imóveis e negócios próprios.

2.14.2 Análise da Alocação Ativa para Indivíduos entre 36 e 55 anos de Idade

Na segunda coluna, o investidor hipotético é de meia idade, o que demanda uma análise mais complexa. Partindo-se do princípio que a fase de acumulação de recursos foi bem sucedida e que a exposição anterior ao risco financeiro foi recompensadora, entende-se que o momento é oportuno para empreender.

Nesta etapa, a experiência profissional acumulada será aplicada diretamente no próprio negócio. Também nesta fase, a casa própria se justifica, assim como a posse de imóveis para locação (renda passiva). Em relação aos produtos financeiros, deve haver um ajuste em relação ao Índice de Cobertura e de Poupança, além de especial atenção a demasiada exposição ao risco, porém, sem comprometer a renda de portfólio.

2.14.3 Análise da Alocação Ativa para Indivíduos com mais de 55 anos

A última coluna é dedicada àquelas pessoas que tiveram muita disciplina e determinação ao longo da vida e conseguiram juntar recursos suficientes para, enfim, desfrutar da tão sonhada Independência Financeira.

Neste momento, preservar o capital, os bens e os direitos adquiridos é muito mais importante do que correr altos riscos para, quem sabe, aproveitar oportunidades pontuais.

Imóveis para locação, negócios próprios (em fase de planejamento sucessório), participações em outras empresas, aplicações mais conservadoras como renda fixa pré-fixadas (rentabilidades positivas), títulos públicos, carteira de ações que pagam bons dividendos, alguns fundos, etc, sem dúvida conseguirão manter o estilo de vida e proteger o capital conquistado ao longo dos anos, permitindo ao investidor desfrutar a vida junto à família.

2.15 Exemplo de Planilha de Controle de Receitas e Despesas

Como vimos anteriormente, todo e qualquer Planejamento Financeiro Pessoal, fundamentalmente, deve iniciar pelo controle constante e preciso das receitas e despesas, imprescindível no processo de condução a Independência Financeira.

A bibliografia técnica especializada no estudo das Finanças Pessoais apresenta dezenas de modelos de planilhas de controle de gastos. No nosso entender, o ideal é que cada pessoa desenvolva seu próprio instrumento de controle ou utilize aquele que melhor se enquadre as suas necessidades e especificidades. O modelo básico proposto a seguir é apenas um exemplo deste instrumento fundamental de controle financeiro.

ITENS	Descrição das Despesas	Sub-totais R\$	Análise Vertical %
RECEITAS	Renda Ativa		
	Renda Passiva		
	Renda de Portofólio		
	Total de Receitas	Valor 01	100%
DESPESAS			
Moradia	Financiamento / Aluguel		
	Seguros		
	Condomínio		
	IPTU		
	Luz / Água		
	Telefone / internet		
	Auxiliares / Diaristas		
	Mercado		
Alimentação	Almoços		
	Lanches		
	Jantares		
Automóveis	Gasolina		
	IPVA		
	Financiamentos		
	Seguros		
	Manutenção / Estacionamento		
Saúde e Estética	Plano de Saúde / Odontológico		
	Farmácia		
	Estética / Academia		
institucionais	Contas Correntes		
	Impostos		
	Clubes		
	Previdência / Seguros		
Vestuário	Roupas / Sapatos		
	Acessórios		
Lazer e Entretenimento	Viagens		
	Compras Diversas		
	Outros		
	Total de Despesas	Valor 02	100%
RESULTADO	RECEITAS - DESPESAS	SALDO FINAL	100%

3. CONCLUSÃO

Ao longo desta monografia expusemos que o meio em que vivemos, a herança genética do comportamento, o crédito fácil, a aversão ao assunto finanças, o imediatismo, o descontrole das receitas e despesas, a falta de objetivos e metas, etc, são apenas alguns dos aspectos que conduzem muitas pessoas ao insucesso financeiro, traduzido numa vida de desconforto, angústias e privações.

Por outro lado, foi comprovado que - independente da situação econômica - aqueles indivíduos cuja disciplina se sobrepõe ao imediatismo e que buscam constantemente informações que contribuem para o autoconhecimento, maximização de receitas e racionalização de despesas, quando amparados por sistemas de controle orçamentário pessoal capazes de diagnosticar sua situação financeira através da análise periódica de índices e parâmetros, alcançam suas metas e objetivos de curto, médio e longo prazo e desfrutam da Independência Financeira.

Este é o objetivo específico desta monografia.

Isto nos permite concluir também que a “alfabetização financeira” é fundamental neste processo contínuo e essencial de desenvolvimento pessoal.

A superação de conceitos econômicos e hábitos de consumo equivocados - muitas vezes herdados dos nossos antepassados - são apenas alguns exemplos das inúmeras dificuldades enfrentadas ao longo do caminho para o sucesso financeiro.

O mesmo ocorre em relação às teorias e conceitos clássicos ensinados nas escolas formais de Contabilidade, Economia e Finanças.

Na Era da Informação é imprescindível saber diferenciar ativos reais de falsos ativos; compreender o que é de fato segurança; classificar riscos; estar ciente dos tipos

de renda e dos produtos financeiros disponíveis, estabelecer prazos e metas, etc, porém, de forma diferente da proposta na Era Industrial.

Agindo assim, um novo horizonte de oportunidades surgirá ao alcance daqueles que buscam algo além do bem estar pessoal, pois, a busca permanente pelo conhecimento independe de classe social, faixa salarial, renda familiar ou grau de instrução, afinal, **o tempo é igual para todos**.

4. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Marcelo Cavalcanti. **Finanças Pessoais**. São Paulo. Saraiva, 1995.

ARANTES, Nélio. **Gestão Financeira**. Nenhuma entrada de índice remissivo foi encontrada. São Paulo. Atlas, 1998.

BRUM, Carlos A. H. **Aprenda a Investir em Ações**. Rio de Janeiro. Ciência Moderna, 2006.

FRANKENBERG, Louis. **Seu Futuro Financeiro, Você é o Maior Responsável**. Rio de Janeiro. Campus, 1999.

HALFELD, Mauro. **Investimentos**. São Paulo. Fundamento, 2004.

KIOSACHI, Lechter, Robert e Sharon. **O Guia de Investimentos**. Rio de Janeiro. Elsevier, 2002.

KIOSACHI, Lechter, Robert e Sharon. **Pai Rico, Pai Pobre**. Rio de Janeiro. Campus, 2000.

OLIVEIRA, PACHECO, Gilson e Marcelo. **Mercado Financeiro**. São Paulo. Fundamento, 2006.

GRAHAM, Benjamim. **O Investidor Inteligente**. São Paulo. Nova Fronteira, 2007.

SOROS, George. **Staying Ahead of the Curve**. Canadá. John Wiley & Soros, 1995.

HENDRIKSEN, Van Breda, Eldon e Michael. **Teoria da Contabilidade**. São Paulo. Atlas, 1999.

SOUZA, Luiz Carlos de. **Contabilidade Como Instrumento de Gestão**, Apostila do Curso de Pós-Graduação em Gestão de Negócios. Curitiba. UFPR, 2007.

Site: www.abril.com.br/veja - (1830, p.30)

Site: www.infomoney.com.br

Site: www.bovespa.com.br/cartilha

Site: www.financialjournal.com

ANEXO I

Departamento de Contabilidade

Monografia – ANEXO I: Planejamento Financeiro Pessoal - Ano 2008

Exemplo Prático de Estratégia de Reversão – Renda Ativa e Passiva sob a Ótica Gerencial

Professor Orientador: Prof. Msc. Luiz Carlos de Souza

Aluno: Gustavo de Carvalho Chaves

Sr. Paulo, 51 anos, gerente de uma empresa é casado com Ana, 48 anos, advogada. O casal tem 2 filhos: Pedro, 21 anos, estudante de uma universidade particular e Cláudia, 16 anos, cursando o segundo grau. A família mora numa bela casa num condomínio de classe média-alta num bairro nobre de Curitiba. A casa foi comprada com o uso o FGTS do casal.

A família nunca teve o hábito de poupar, nem tão pouco costumava organizar as suas despesas. Sempre que alguém queria comprar alguma coisa, fazia uso do cartão de crédito ou de cheques-pré-datados.

Infelizmente, a empresa onde o Sr. Paulo trabalhava não estava indo bem e a direção decidiu que alguns cortes de pessoal seriam necessários para tentar recuperar a companhia. De uma hora para outra, Sr. Paulo (51 anos), ficou sem o seu emprego.

Passado o impacto inicial, depois de perceber que a recuperação da confortável situação financeira dependeria do imediato esforço e união de toda família, Sr. Paulo e sua esposa decidiram buscar o auxílio de uma assessoria especializada em Planejamento Financeiro Familiar, com o objetivo de traçar uma estratégia de reversão, rápida, viável e eficaz.

Para que o trabalho pudesse ser iniciado, primeiramente foi preciso realizar um complexo levantamento de dados onde foram apuradas todas as receitas e despesas mensais médias da família (antes da demissão do Sr. Paulo).

Em seguida foi elaborado o “Diagnóstico Financeiro” e com base no estudo de perfil, idade e nas disponibilidades financeiras apuradas, foram estabelecidas as metas e a estratégia, com prazo inicial de 36 meses.

As receitas, despesas, bens e direitos da família foram distribuídos da seguinte forma:

RELAÇÃO DE BENS

Item	Descrição	Situação	Valor Estimado (R\$)	Saldo(R\$)
01	Casa Própria	quitada	R\$200.000,00	R\$ 00,00
02	Automóvel Marido	financiado	R\$45.000,00	R\$16.380,00
03	Automóvel Esposa	quitada	R\$25.000,00	R\$00,00
04	Imóvel para locação 01	financiado	R\$75.000,00	R\$23.400,00
05	Imóvel para locação 02	quitado	R\$65.000,00	R\$00,00
06	Chácara	quitada	R\$72.000,00	R\$00,00
07	Móveis e decorações	quitados	R\$10.000,00	R\$00,00
08	Diversos/Outros	quitados	R\$12.000,00	R\$00,00

Departamento de Contabilidade

Monografia – ANEXO I: Planejamento Financeiro Pessoal - Ano 2008

Exemplo Prático de Estratégia de Reversão – Renda Ativa e Passiva sob a Ótica Gerencial

Professor Orientador: Prof. Msc. Luiz Carlos de Souza

Aluno: Gustavo de Carvalho Chaves

RELAÇÃO DE DIREITOS

Item	Descrição	Situação	Saldo Atual (R\$)	Observação
09	Saldo em Conta Corrente	ativa	R\$297,50	xxxxxxx
10	Aplicação 01 - Renda Fixa	ativa	R\$20.000,00	conservadora
11	Aplicação 02 - CDB	ativa	R\$11.000,00	conservadora
12	Previdência Privada	ativa	R\$7.500,00	com carência
13	FGTS/Outros	ativo	R\$3.500,00	com restrições

RELAÇÃO DAS RECEITAS MENSIS MÉDIAS DA FAMÍLIA

Item	Descrição	Situação	Valor Atual (R\$)	Observação
14	Salário Marido	ativa	R\$4.940,00	líquido
15	Salário Esposa	ativa	R\$4.940,00	líquido
16	Aluguel 01	ativo	R\$400,00	líquido
17	Aluguel 02	ativo	R\$350,00	líquido
18	Bolsa Estágio Filho	ativo	R\$570,00	líquido
19	Rendimento – Aplicação 01	ativo	R\$120,00	líquido
20	Rendimento – Aplicação 02	ativo	R\$80,00	líquido

RELAÇÃO DAS DESPESAS MENSIS MÉDIAS DA FAMÍLIA - RESIDÊNCIA

Item	Descrição	Valor Atual (R\$)	Observação
21	Condomínio	R\$650,00	Inclui água + gás
22	Luz	R\$225,00	
23	Telefone Fixo	R\$300,00	Inclui Internet
24	TV a cabo	R\$150,00	
25	Manutenção Resid.	R\$120,00	
26	Mercado	R\$1.200,00	Inclui alimentação / limpeza
27	Empregada Fixa	R\$800,00	Inclui leis + encargos
28	Diarista	R\$450,00	
29	Financ. Residencial	R\$00,00	Imóvel é quitado
30	IPTU	R\$160,00	Fração equivalente a 12 meses

DESPESAS MENSIS MÉDIAS – VEÍCULO 01 (MARIDO)

Item	Descrição	Valor Atual (R\$)	Observação
31	Combustível	R\$300,00	
32	Financiamento	R\$650,00	Inclui Deprec / Manut / Estac./
33	IPVA	R\$45,83	Inclui Licenciamento – fração 12 meses
34	Seguro	R\$116,67	Fração 12 meses

DESPESAS MENSIS MÉDIAS – VEÍCULO 02 (ESPOSA)

Item	Descrição	Valor Atual (R\$)	Observação
35	Combustível	R\$250,00	
36	Financiamento	R\$100,00	Inclui Deprec / Manut / Estac./
37	IPVA	R\$33,33	Inclui Licenciamento – fração 12 meses
38	Seguro	R\$91,67	Fração 12 meses

Departamento de Contabilidade

Monografia – ANEXO I: Planejamento Financeiro Pessoal - Ano 2008

Exemplo Prático de Estratégia de Reversão – Renda Ativa e Passiva sob a Ótica Gerencial

Professor Orientador: Prof. Msc. Luiz Carlos de Souza

Aluno: Gustavo de Carvalho Chaves

DESPESAS FAMILIARES GERAIS

Item	Descrição	Valor Atual (R\$)	Observação
39	Celular	R\$360,00	Cada um possui uma linha pós-paga
40	Seguro Saúde	R\$440,00	Plano familiar inclui odontologia
41	Chácara	R\$650,00	Inclui caseiro e manutenção
42	Clube	R\$180,00	Um título para uso familiar
43	Extras	R\$1000,00	Despesas com vestuário e lazer
44	Farmácia	R\$150,00	Média para todos da casa

DESPESAS ESPECÍFICAS

Item	Descrição	Valor Atual (R\$)	Observação
45	Faculdade do filho	R\$680,00	Financiada. Saldo R\$6.000,0
46	Escola da filha	R\$550,00	Inclui transporte.
47	Mesada Filho	R\$300,00	Para uso geral
48	Mesada Filha	R\$200,00	Para uso geral
49	Despesas Diversas	R\$100,00	Gastos não programados
50	Lazer	R\$300,00	Entretenimento

DESPESAS PROVISIONADAS

Item	Descrição	Valor Atual (R\$)	Observação
51	Imposto de renda	R\$200,00	Parcela complementação do IRPF
52	Prev.Privada Marido	R\$100,00	Contrata com "penalização 60 meses"
53	Prev.Privada Esposa	R\$100,00	Contrata com "penalização 60 meses"
54	Prev.Privada Filho	R\$75,00	Contrata com "penalização 60 meses"
55	Prev.Privada Filha	R\$75,00	Contrata com "penalização 60 meses"

COMPRAS FATURADAS – DESPESAS JÁ CONTRAÍDAS E NÃO PROVISIONADAS

Item	Descrição	Valor Atual (R\$)	Observação
56	Cartão Crédito Marido	R\$1.600,00	faltam 4 x R\$400,00
57	Cartão Crédito Esposa	R\$1.200,00	faltam 6 x R\$200,00
58	Financ. Auto Marido	R\$16.380,00	faltam 36 x R\$455,00
59	Trat. Estético Esposa	R\$4.500,00	faltam 3 x R\$1.500,00
60	Financ. Imóvel Loc.01	R\$23.400,00	faltam 36 x R\$650,00
61	Financ. Facul Filho	R\$6.000,00	faltam 24 x R\$250,00
62	Emprest. Pessoal	R\$900,00	faltam 6 x R\$150,00

PLANILHA - RECEITAS E DESPESAS MENSIS MÉDIAS - ANEXO I - Parte I

MARIDO (GERENTE 51) + ESPOSA (ADVOGADA 48) + FILHO (UNIV 21) + FILHA (COLEGIAL 16)		
RENDA FAMILIAR MÉDIA - 30 SM	R\$ 11.400,00	100,00%
DESPESA FAMILIAR MÉDIA	R\$ 11.102,50	100,00%
CASA	CUSTO MÉDIO	AV
CONDÔMÍNIO (Inclui água + gás)	R\$ 650,00	5,85%
LUZ	R\$ 225,00	2,03%
TELEFONE FIXO + INTERNET	R\$ 300,00	2,70%
TV A CABO	R\$ 150,00	1,35%
MANUTENÇÃO DA RESIDÊNCIA	R\$ 120,00	1,08%
MERCADO	R\$ 1.200,00	10,81%
EMPREGADA	R\$ 800,00	7,21%
DIARISTA	R\$ 450,00	4,05%
FINANCIAMENTO DA CASA - imóvel próprio	R\$ -	0,00%
IPU	R\$ 160,00	1,44%
	R\$ 4.055,00	36,52%
CARRO 01	CUSTO MÉDIO	AV
COMBUSTÍVEL	R\$ 300,00	2,70%
FINANCIAMENTO / DEPRECIÇÃO / MANUTENÇÃO / ESTACIONAMENTO	R\$ 650,00	5,85%
IPVA / LICENCIAMENTO	R\$ 45,83	0,41%
SEGURO DO CARRO	R\$ 116,67	1,05%
	R\$ 1.112,50	10,02%
CARRO 02	CUSTO MÉDIO	AV
COMBUSTÍVEL	R\$ 250,00	2,25%
FINANCIAMENTO / DEPRECIÇÃO / MANUTENÇÃO / ESTACIONAMENTO	R\$ 100,00	0,90%
IPVA / LICENCIAMENTO	R\$ 33,33	0,30%
SEGURO DO CARRO	R\$ 91,67	0,83%
	R\$ 475,00	4,28%
DESPESAS FAMILIARES - GERAIS	CUSTO MÉDIO	AV
CELULAR - cada um possui uma linha pós-paga	R\$ 360,00	3,24%
SEGURO SAÚDE - plano familiar inclui odontologia	R\$ 440,00	3,96%
CHÁCARA	R\$ 650,00	5,85%
CLUBE	R\$ 180,00	1,62%
EXTRAS - vestuário e lazer	R\$ 1.000,00	9,01%
FARMÁCIA	R\$ 150,00	1,35%
	R\$ 2.780,00	25,04%
DESPESAS ESPECÍFICAS	CUSTO MÉDIO	AV
FACULDADE DO FILHO	R\$ 680,00	6,12%
ESCOLA DA FILHA	R\$ 550,00	4,95%
MESADA - FILHO	R\$ 300,00	2,70%
MESADA - FILHA	R\$ 200,00	1,80%
DIVERSOS	R\$ 100,00	0,90%
LAZER	R\$ 300,00	2,70%
	R\$ 2.130,00	19,18%
DESPESAS PROVISIONADAS	CUSTO MÉDIO	AV
IMPOSTO DE RENDA	R\$ 200,00	1,80%
PREVIDÊNCIA PRIVADA - MARIDO	R\$ 100,00	0,90%
PREVIDÊNCIA PRIVADA - ESPOSA	R\$ 100,00	0,90%
PREVIDÊNCIA PRIVADA - FILHO	R\$ 75,00	0,68%
PREVIDÊNCIA PRIVADA - FILHA	R\$ 75,00	0,68%
EXTRAS - ECONOMIAS	R\$ -	0,00%
	R\$ 550,00	4,95%
BALANÇO FAMILIAR	MÉDIA	AV
RECEITA MENSAL MÉDIA	R\$ 11.400,00	100%
DESPESA MENSAL MÉDIA	R\$ 11.102,50	97,39%
CAPITAL DISPONÍVEL PARA INVESTIR	R\$ 297,50	2,61%
EXPECTATIVA DE RENDIMENTO ANUAL BRUTO	R\$ 136.800,00	100,00%
EXPECTATIVA DA DESPESA ANUAL BRUTA	R\$ 133.230,00	97,39%
EXPECTATIVA DE CAPITALIZAÇÃO ANUAL	R\$ 3.570,00	2,61%
ENTRADAS (RECEITAS)	MÉDIA	AV
SALÁRIO MARIDO	R\$ 4.940,00	43,3%
SALÁRIO ESPOSA	R\$ 4.940,00	43,3%
ALUGUEL 01 - sala comercial	R\$ 400,00	3,5%
ALUGUEL 02 - apartamento residencial	R\$ 350,00	3,1%
NEGÓCIOS PRÓPRIOS 01	R\$ -	0,0%
BOLSA ESTÁGIO FILHO	R\$ 570,00	5,0%
AÇÕES - dividendos	R\$ -	0,0%
RENDIMENTO DE APLICAÇÃO - RENDA FIXA	R\$ 120,00	1,1%
JUROS CDB	R\$ 80,00	0,7%
	R\$ 11.400,00	100,00%
RELAÇÃO DE BENS E DIREITOS	VALOR ESTIMAD	AV
CASA PRÓPRIA - quitada	R\$ 200.000,00	38,2%
CARRO MARIDO - financiado	R\$ 45.000,00	8,6%
CARRO ESPOSA - quitado	R\$ 25.000,00	4,8%
IMÓVEL PARA LOCAÇÃO 01 - financiado	R\$ 75.000,00	14,3%
IMÓVEL PARA LOCAÇÃO 02 - quitado	R\$ 65.000,00	12,4%
CHÁCARA - quitada	R\$ 72.000,00	13,7%
NEGÓCIOS PRÓPRIOS 01	R\$ -	0,0%
AÇÕES	R\$ -	0,0%
TOTAL APLICAÇÃO 01 - RENDA FIXA	R\$ 20.000,00	3,8%
TOTAL APLICAÇÃO 02 - CDB	R\$ 11.000,00	2,1%
PREVIDÊNCIA PRIVADA	R\$ 7.500,00	1,4%
FGTS / OUTROS	R\$ 3.500,00	0,7%
	R\$ 524.000,00	100,0%

ANÁLISE DO DIAGNÓSTICO FINANCEIRO - ANEXO I - Parte III 1/2
MARIDO (GERENTE 51) + ESPOSA (ADVOGADA 48) + FILHO (UNIV 21) + FILHA (COLEGIAL 16)

A partir da análise do Diagnóstico Financeiro, o qual teve por base os dados fornecidos pelos CONTRATANTES - vide ANEXO I - foram apurados os seguintes indicadores:

a) Índice de Liquidez:	3,49	
IL = Ativo Imediato / Passivo de curto prazo		
Ativo Imediato (dinheiro mais acessível)	R\$	38.797,50
Passivo de Curto Prazo (custo fixo médio mensal)	R\$	11.102,50
Análise:		
O indicador demonstra que existem ativos de curto prazo (liquidez imediata) capazes de suportar o custo médio mensal, sem grandes perdas de capital (penalização por resgate antecipado). Recomenda-se que este índice seja mantido sempre acima de 1(um).		
b) Índice de Cobertura (anos):	1,37	
IC = Ativo / Despesas Mensais		
Ativo	R\$	182.297,50
Passivo de Curto Prazo (custo fixo médio mensal)	R\$	11.102,50
Análise:		
O indicador demonstra que em caso de suspensão da renda mensal, os ativos disponíveis seriam suficientes para a manutenção da despesa mensal apenas pelo período de 1,37 anos (Aprox. 15 meses) a partir da venda de bens.		
c) Índice de Endividamento:	29,61%	
IE = Passivo Exigível / Ativo		
Passivo Exigível (compras faturadas)	R\$	53.980,00
Ativo	R\$	182.297,50
Análise:		
O indicador demonstra que os ativos existentes são suficientes para cobrir as dívidas já contraídas. No entanto, exigindo a venda de bens por valores abaixo do mercado (fator de liquidez) em caso de urgência. Preferencialmente, este índice deve ser mantido sempre próximo a 0%.		
d) Índice de Poupança:	2,61%	
IP = Resultado Disponível para Investir / Receitas		
Resultado Disponível para Investir	R\$	297,50
Receita Média Mensal	R\$	11.400,00
Análise:		
O indicador demonstra que a capacidade atual de poupança é baixíssima, ou seja, as despesas fixas mensais comprometem quase que integralmente as receitas, não havendo disponibilidade para ampliação de investimentos. Preferencialmente, este índice nunca deve ser inferior a 10%.		
e) Percentual da renda líquida destinado as despesas com moradia:	35,57%	
Despesa Média Mensal com Moradia	R\$	4.055,00
Receita Média Mensal	R\$	11.400,00
Análise:		
O indicador demonstra que os gastos com moradia comprometem 35,57% da receita mensal, quando o ideal seria que estivesse abaixo de 30%.		
f) Percentual gasto em " falsos ativos":	66,63%	
Falsos Ativos / Ativo Total		
Falsos Ativos	R\$	364.000,00
Ativo Total	R\$	546.297,50
Análise:		
O indicador demonstra que os "falsos ativos" representam 66,63% dos ativos totais, sendo que estes são incapazes de gerar renda. Recomenda-se que os "ativos de estilo de vida" representem no máximo 30% do ativo total.		
g) Percentual de receita gerada pelos ativos:	8,33%	
Renda Passiva de Portofólio Total Mensal/Renda Total Mensal		
Renda Passiva e de Portofólio (Total Mensal)	R\$	950,00
Receita Média Mensal	R\$	11.400,00
Análise:		
O indicador revela que existe grande dependência de renda do trabalho, no caso, salários. Recomenda-se o aumento da renda passiva e de portofólio, uma vez que a dependência da renda de trabalho, indica vulnerabilidade financeira.		

ANÁLISE DO DIAGNÓSTICO FINANCEIRO - ANEXO I - Parte III 2/2**CONCLUSÃO:**

Na presente data, os CONTRATANTES possuem situação financeira crítica, porém, estável, posto que a receita líquida mensal é quase que integralmente comprometida pelo custo fixo médio mensal. Importante destacar que - apesar da elevada receita mensal - o índice de cobertura e de poupança são baixíssimos e o retorno sobre os ativos não é suficiente para manter o padrão de vida da família em caso de suspensão temporária ou definitiva da renda de trabalho, o que implicaria na venda imediata de bens para a continuidade do estilo de vida. Outro ponto crítico relevante é a insuficiente reserva de capitais (poupança e previdência) tendo em vista a adiantada idade produtiva dos provedores do lar, sob a ótica de absorção mercadológica atual. Diante do exposto é possível afirmar que a família objeto deste estudo - caso não adote imediatamente medidas conjuntas de planejamento financeiro - passará por dificuldades financeiras nos aspectos acima ressaltados. É o parecer.

GUSTAVO DE CARVALHO CHAVES

Curitiba, ---- de ----- de 2008.