

**COMPORTAMENTO PREVIDENCIÁRIO DO EMPRESARIADO VIÇOSENSE
SEGUNDO SEUS CONTADORES***

MAYSA ALVES CORREA SILVA

Estudante de Ciências Contábeis da Universidade federal de Viçosa.

BRUNO TAVARES

Professor Doutor da Universidade Federal de Viçosa

RESUMO

O objetivo deste estudo é conhecer e descrever o comportamento previdenciário dos empresários a partir dos contadores de Viçosa, identificando categorias que envolvem investimentos futuros, especialmente a previdência social. Para tanto, a coleta de dados foi realizada por meio de entrevistas, sendo a análise de dados realizada por meio de análise de conteúdo categorial com grade aberta. Os resultados mostram que os empresários apresentam certas preocupações com a permanência dos negócios no mercado e os maiores investimentos são em imóveis, o que caracteriza o efeito manada. A previdência social se torna prioridade quando o empresário começa a atingir uma maior idade e se aproxima da aposentadoria.

Palavras - Chaves: Educação financeira, Finanças Comportamentais e Previdência Social.

ABSTRACT

The objective of this study is to know and describe the social security behavior of entrepreneurs from Viçosa accountants, identifying categories that involve future investments, especially social security. For this purpose, the data collection was performed through interviews, and data analysis was performed through categorical content analysis with open grid. The results show that the entrepreneurs have certain concerns about the permanence of the business in the market and the biggest investments are in real estate, which characterizes

* Artigo recebido em 12/2/2019 - Aprovado em 30/3/2019

the herd effect. Social security becomes a priority when the entrepreneur begins to reach an age and approaches retirement.

Keywords: Financial Education, Behavioral Finance and Social Security.

1. INTRODUÇÃO

Muitos artigos e debates tem se voltado para a relação do Sistema Previdenciário, em especial o oficial, para com os contribuintes e segurados. Este trabalho inverte a relação e busca compreender a relação dos agentes econômicos em relação à previdência. Para tanto propõe o conceito de “comportamento previdenciário”, definido como as decisões e as ações relativas à geração de reserva econômica para fazer frente às contingências que reduzam ou impeçam a sustentação do indivíduo ou do grupo familiar do qual é provedor a partir do seu trabalho.

Sob perspectiva do comportamento racional, é aceitável e mesmo recomendável a abstenção de uma satisfação presente por uma satisfação ou contingência futura. Este comportamento de poupador, entendido como postergar um ganho presente em prol de um benefício futuro. O comportamento previdenciário, porém, não se limita à poupança individual, dado que ele se estende para um tempo que pode ser maior que a própria vida (para garantir a sustentação econômica do grupo familiar) e não para um bem ou serviço específico, mas uma situação incerta. Se a poupança exige consciência, disciplina e racionalidade econômica. Para que ocorram estes investimentos torna-se necessário planejamento e o estudo da melhor opção. Entretanto, nem sempre isto ocorre, a reserva para previdência supõe maior dificuldade tanto material quanto comportamental.

Halfed (2001) afirma que muitas vezes o ser humano não se comporta como agente economicamente racional. Para compreender o conceito de comportamento previdenciário, este estudo utiliza das finanças comportamentais, assumindo que as pessoas, como agentes econômicos, não agem de modo plenamente racional todo o tempo. Para compreender este comportamento, as finanças comportamentais lançam mão de conceitos como: aversão à perda, o medo do arrependimento, a influência do passado, a autoconfiança excessiva e o exagero quanto ao otimismo são características que influenciam significativamente nesta busca de melhorias financeiras futuras (HALFELD e TORRES, 2001; YOSHINAGA et al, 2008).

Artigos que utilizam esta perspectiva caracterizam-se predominantemente por ensaios teóricos e revisões bibliográficas (HALFELD e TORRES, 2001, LIMA, 2003, YOSHINAGA et al, 2008), sendo o assunto da previdência um hiato a ser preenchido.

A previdência, no Brasil, é organizada em um sistema multi-pilar formado pelo Regime Geral de Previdência (RGPS), Regime Próprio de Previdência (RPPS) e Regime de Previdência Complementar. Este último é facultativo e gerenciado por entes privados. O RPPS é de caráter obrigatório e pode substituir a contribuição ao RGPS. O RGPS tem caráter mais abrangente sendo de caráter obrigatório para empregados, contribuintes individuais, trabalhadores doméstico, e de caráter facultativo para maiores de dezesseis anos de idade, que não exerça atividade remunerada e seguradores especiais (como os cônjuges, os companheiros e os filhos maiores de dezesseis anos que trabalham com a família em atividade rural) (BRASIL, 2014).

Este sistema proporciona uma cobertura previdenciária a quase 82% das pessoas acima de sessenta anos (BRASIL, 2014). Essa proteção não se distribui igualmente na população, há grupos em que a desproteção previdenciária é elevada como, segundo Constazi (2009), os trabalhadores por conta própria e pequenos empresários (empregadores).

Os proprietários de pequenas empresas constituem um grupo específico em termos previdenciários, pois, além de possuírem, em tese, maior racionalidade econômica, possuem maior capacidade discricionária quanto à contribuição previdenciária quando fruem rendimentos superiores aos limites elevados de remuneração da previdência oficial. Diante deste cenário, decisões referentes ao futuro financeiro devem ser realizadas, uma vez que, depender apenas do RGPS pode ocasionar uma queda de renda significativa. Dessa forma, surge a necessidade de investimentos que proporcionem uma maior garantia financeira no futuro, entre eles, a previdência privada, a compra de imóveis, o investimento no mercado financeiro e entre outros.

A questão de pesquisa que se apresenta é: qual o comportamento previdenciário dos empresários da cidade de Viçosa? e o objetivo da pesquisa é analisar o comportamento previdenciário de empresários de pequeno porte da cidade de Viçosa, especificamente as características comportamentais em relação à previdência.

Esta pesquisa estuda o comportamento previdenciário de proprietários de empresas de pequeno porte a partir da visão dos contadores. A escolha destes profissionais como fonte de informação não é nova em estudos da área (NASCIMENTO et al, 2013, SOUZA et al, 2012,

BORGES et al, 2010, OUNMA et al, 2012). Foram realizadas entrevistas com sete responsáveis por escritórios de contabilidade, sendo os dados transcritos e analisados por meio de análise de conteúdo com grade aberta.

Além da presente introdução, o referencial teórico apresenta a organização do RGPS, em especial as regras atinentes aos empresários, e discute os elementos centrais das finanças comportamentais. É seguido pelas seções da metodologia, apresentação e análise dos dados e, por fim, as considerações finais.

2. REFERÊNCIAL TEÓRICO:

a. Previdência Social

A previdência social pode ser caracterizada como um seguro social que visa obter reserva financeira como garantia para o futuro. Os primeiros indícios no Brasil surgiram em 1923, com a criação da lei Elói Chaves que regulamentava a formação de Caixas de Aposentadorias e Pensões (CAPs) para as organizações trabalhistas. Estas representavam organizações de direito privado e não se estendiam a toda sociedade. Foi no governo de Getúlio Vargas, em 1933, que as CAPs se transformaram em Institutos de Aposentadoria e Pensões (IAPs) abrangendo todos trabalhadores urbanos, sendo organizados por categorias profissionais (marítimos, comerciários, bancários) e não por empresas. Dessa forma, os IAPs proporcionaram a construção de um sistema público de previdência (BRASIL, 2014).

Na organização multi-pilar, o RGPS é regulamentado pelo INSS- Instituto Nacional de Seguro Social, criado em 1966. Seu objetivo é uniformizar os direitos a todos aqueles que possuem carteira assinada, garantindo através da contribuição a aposentadoria por: idade, invalidez, tempo de contribuição e aposentadoria especial.

A aposentadoria por idade será devida ao segurado que, cumprida a carência exigida, completar sessenta e cinco anos de idade, se homem, e sessenta, se mulher. Já a aposentadoria por invalidez ocorre quando o cidadão requer o auxílio-doença e sem possibilidade de reabilitação em outra função, a perícia médica constate incapacidade de permanência no trabalho. Neste horizonte, o benefício é pago enquanto persistir a incapacidade e pode ser reavaliado pelo INSS a cada dois anos.

A aposentadoria por tempo de contribuição é destinada aos segurados filiados ao RGPS até o dia 16 de dezembro de 1998 e que terão direito nas seguintes hipóteses: se o homem tiver trinta e cinco anos de contribuição e a mulher trinta anos de contribuição, conseguirão a

renda mensal no valor de 100% (cem por cento) do salário de benefício, terá também a possibilidade de se aposentar com renda mensal proporcional ao tempo de contribuição, desde que o homem tenha cinquenta e três anos e tenha trinta anos de contribuição e a mulher tenha 40 anos e 25 de contribuição. Por fim, a aposentadoria especial é estabelecida a todos aqueles que trabalham expostos a agentes nocivos à saúde, como calor ou ruído, de forma contínua e ininterrupta, em níveis de exposição acima dos limites estabelecidos em legislação própria. Além disso, existem os auxílios: doença, acidente, reclusão, família, salário-maternidade e pensão por morte que estão inclusos nestes direitos (BRASIL, 2014).

Para se ter direito a estes benefícios é preciso a realização de uma contribuição mensal ao INSS. No caso do funcionário com carteira assinada, este pagamento é feito pela empresa, mas o trabalhador autônomo deve contribuir por conta própria, sendo necessário um cadastro no Programa de Integração Social (PIS), onde poderá escolher a quantia paga mensalmente e recebida ao se aposentar. No ano de 2003 foi excluída a escala de salário-base utilizada para fins de enquadramento e fixação do salário-de-contribuição dos contribuintes individuais. Deste modo, a base de cálculo não é mais definida pelo INSS, a contribuição passou a ser definida sobre a remuneração auferida em uma ou mais empresas ou pelo exercício de sua atividade por conta própria ao longo do mês, tendo como limite mínimo R\$ 880,00 e máximo R\$ 5.189,82.

Se o empresário exerce atividade remunerada em sua própria empresa, o recolhimento poderá acontecer nas seguintes categorias: a empresa optante pelo Simples Nacional tem como 11% do percentual a ser recolhido sobre o valor da remuneração bruta (pró-labore do empresário). Este valor é descontado da folha de pagamento do empresário e recolhido em guia própria do INSS. Se a empresa for do Lucro Presumido, o percentual é de 31%, sendo que 11% são descontados em folha de pagamento e os outros 20% não são descontados, pois eles fazem parte de uma contribuição da empresa. O valor referente aos 31% são também recolhidos em guia própria. Entretanto, caso o empresário não possua um pró-labore, a sua contribuição será de 20% referente aos seus dividendos recebidos.

| Vínculo | Requisitos | Base De Cálculo |
|----------------|--|---|
| Empregado | Quando o empregado tem sua carteira assinada, todo mês é descontado do seu salário, através da folha de pagamento, o valor referente à contribuição para a | Com um salário de até R\$ 1556,94 a alíquota será de 8%. De 1556,95 até 2.594,92 a |

| | | |
|--------------------------------|---|---|
| | previdência, que varia de acordo com a faixa salarial. Alguns contribuintes estão sujeitos à incidência da contribuição previdenciária sobre a receita, como é o caso do produtor rural pessoa jurídica, da agroindústria, da associação desportiva que mantém equipe de futebol profissional, além das empresas abrangidas pela Lei nº12.546, de 2011. | alíquota será de 9%. De 2.594,93 até 5.189,82 a alíquota será de 11%. |
| Empregado (sem pró-labore) | Cadastro no Programa de Integração Social (PIS), a remuneração auferida em uma ou mais empresas ou pelo exercício de sua atividade por conta própria ao longo do mês. | 20% referentes aos seus dividendos recebidos. |
| Empregador (com pró-labore) | | Optante pelo Simples Nacional: 11% da renda bruta. Optantes pelo Lucro Presumido: 11% descontados da folha de pagamento e 20% não são descontados, pois eles fazem parte de uma contribuição da empresa. |

Fonte: Site da Previdência e Receita Federal

A aposentadoria privada pode ser definida como uma modalidade de aplicação financeira que é fiscalizado pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), órgão do governo federal. Está subdividido em planos abertos e fechados. O primeiro é oferecido por bancos, gestoras de fundos e seguradores, e geralmente são estruturados em duas modalidades: o Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL) que possui como característica principal a incidência do imposto sobre todo o montante acumulado na hora do resgate e o Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL) em que o imposto incide apenas sobre a rentabilidade e é caracterizado com um produto securitário, pois não permite esse abatimento e costuma ser utilizado para quem usa a declaração simplificada do IR.

A segunda subdivisão são os planos fechados ou fundos de pensão que são disponibilizados pelas empresas, funcionando como se fossem o PGBLs. Os benefícios

referem-se à possibilidade de escolha e alteração do valor e da data da contribuição ou mesmo a suspensão por um tempo sem prejuízo da rentabilidade do investimento. Ademais, o indivíduo ao chegar ao final do plano, poderá escolher fazer um resgate do valor total ou solicitar retiradas mensais por tempo determinado ou indeterminado. Entretanto, a maior limitação da previdência complementar refere-se aos altos valores das taxas cobrados pelos gestores dos fundos de pensões, o que pode dificultar a sua escolha deste investimento.

b. Finanças Comportamentais

De acordo com Minari (2013) a estrutura etária em muitos países da Europa Ocidental, América do Norte, Leste Asiático e também na América Latina tem sido formada pelo declínio da população ativa e crescimento da população de idosos, o que tem proporcionado discussões sobre às fontes de recursos para sustento das próximas gerações de aposentados. No Brasil, percebe-se que este processo também ocorreu durante os anos. Na década de 90 verificaram-se altas taxas de natalidade e de indivíduos com idade produtiva e uma pequena quantidade de brasileiros inativos que utilizavam os serviços do INSS, o que significava um topo estreito e bases mais amplas. Entretanto, esta proporção não foi mantida devido à influência de vários fatores como o aumento da qualidade e da expectativa de vida, o que permitiu aumento dos aposentados e uma redução dos índices de natalidade, interferindo significativamente nas contas previdenciárias e obrigando a instalação de reformas que ocasionaram uma diminuição nos benefícios, entre eles o aumento da idade mínima para se aposentar.

Neste horizonte, com a redução dos benefícios previdenciários, começa a surgir uma transferência de responsabilidade a população, até então sobre a proteção do Estado. A educação financeira vem com o objetivo de auxiliar os brasileiros a escolher outras fontes que garantam renda futura, visto que uma das grandes dificuldades do ser humano é planejar adequadamente suas ações de longo prazo.

A teoria das Finanças Comportamentais pode ser um fundamento para entender esta realidade que envolve o planejamento do futuro. O seu surgimento ocorreu aproximadamente na década de 70, sendo que Kahneman e Tverski (1979) foram os pioneiros a publicar trabalhos nesta temática. É uma área de estudo que envolve a psicologia relacionada com o processo de decisão dos investidores. Seu objetivo é identificar como as emoções e os vieses cognitivos podem influenciar neste processo, uma vez que, o ser humano age,

frequentemente, de maneira irracional e as decisões costumam ocorrer sob condições complexas, desconcertantes ou indistintas, sem tempo para calcular as probabilidades da melhor opção.

Linter apud Lima (1998, p.4) define como sendo “o estudo de como os investidores interpretam e agem de acordo com as informações para fazer decisões de investimento”. Já Olsen apud Lima (1998) defende que as Finanças Comportamentais não procuram identificar o comportamento racional ou irracional, mas sim entender e prever as decisões psicológicas que envolvem os mercados financeiros.

O investidor está constantemente propenso a erros cometidos em seu processo de decisão. Dessa forma, os indivíduos deveriam aprender com tais erros e assim excluí-los de todas as decisões em condições de riscos. Entretanto, existem características do comportamento humano que limitam o processo de aprendizado, como: a autoconfiança excessiva, aversão à perda, o medo do arrependimento, a influência do passado e o exagero quanto ao otimismo. Muitos indivíduos apresentam uma confiança exorbitante em suas habilidades de investimento, consideram a sua capacidade de vencer o mercado como acima da média e chegam a acreditar que suas informações são melhores e mais confiáveis que as demais. Como por exemplo, ao realizar uma aplicação financeira, é de costume procurar-se o histórico deste negócio e avaliar sua lucratividade nos últimos anos. Entretanto, muitos se apegam somente a estas informações e acreditam que bons resultados passados são suficientes para se obter retorno atualmente, o que faz desconsiderar as mudanças externas do ambiente que também podem influenciar neste processo. Assim, se apegam a ideia de que a melhor forma de prever o desempenho futuro é a escolha de uma opção que tenha um bom desempenho nos últimos cinco anos.

A falta de equilíbrio, ocasionada pelo excesso de confiança pode ocasionar grandes prejuízos, como retrata Lucena (2013, p.11):

O excesso de confiança muitas vezes impede as pessoas de se prepararem para situações futuras como a aposentadoria, de realizarem uma poupança para emergências ou mesmo de buscarem conhecimento ao invés de continuar tomando decisões erradas (Lucena 2013, p.11).

Além de se considerar acima da média, o investidor subestima sua capacidade de antecipar o futuro e apresenta grande otimismo em relação a alguns negócios, principalmente

aqueles de longo prazo e que são comuns no mercado atual. As pessoas predizem que suas metas serão cumpridas mais cedo do que realmente são e procuram analistas que pensam da mesma maneira e apoiam suas decisões, entretanto a busca deveria ser por indivíduos que questionam suas projeções, o que proporcionaria reflexão e maior análise das certezas de retorno futuro.

Outra característica bastante estudada nas Finanças Comportamentais é a aversão à perda. Halfed (2001,p.65) afirma que: “as pessoas sentem muito mais a dor da perda do que o prazer obtido com um ganho equivalente”. Dessa forma, diante da perda, muitos chegam a assumir riscos somente pela chance da não ocorrência da perda. Além disso, essa aversão proporciona a escolha por investimentos que não possuem perspectiva futura de melhoria, seja pelo medo da dor de realizar prejuízo ou pela rejeição em reconhecer eventuais erros na escolha da aplicação.

De acordo com os estudiosos das Finanças Comportamentais, o medo do arrependimento é uma característica que possui grande relação com a anterior. Acredita-se que o medo do arrependimento não é a perda, mas sim a sensação de ser o responsável pela perda. Statman (1995) citado por Halfed (2001) expõe alguns indivíduos que são influenciados por este medo e deixam de realizar melhores opções de negócios, como por exemplo, evitam vender papéis por um preço inferior ao de compra, mantendo-os em sua carteira de investimentos por longos intervalos de tempo e comprometendo sua liquidez conscientemente.

Neste horizonte, muitas pessoas têm dificuldades em informar que se realizou um mau investimento e acabam por fazer com que alguns participantes do mercado façam opção somente por ações de grandes empresas ou assumam posições sempre com a maioria do mercado. Isto pode ser explicado pelo “efeito manada”, no qual é sempre melhor investir junto com a maioria, pois caso a sua análise falhe e o investimento proporcione um mau resultado, ocasionará prejuízos a um número maior de pessoas.

c. Comportamento Previdenciário

O presente estudo propõe o conceito de “Comportamento Previdenciário” que pode ser definido como decisões e ações relativas à geração de uma reserva patrimonial para fazer

frente às contingências que reduzem ou impeçam a sustentação do indivíduo ou do seu grupo familiar do qual é provedor a partir do seu trabalho.

Segundo Constazi (2009) o percentual de trabalhadores autônomos chega a ser menor que o percentual de trabalhadores domésticos que contribuem para o INSS, sendo que de cada cinco trabalhadores por conta própria, apenas um contribui para a Previdência Social. Outra característica refere-se ao menor número de contribuintes do sexo feminino em relação ao masculino, mas quando se elimina fatores como nível de renda e posição ocupada no trabalho, os percentuais se invertem. Por estas características, pode-se entender o comportamento previdenciário, que busca identificar nas formas de investimento e as peculiaridades destas aplicações.

Dessa forma, é através do comportamento previdenciário que se pode analisar como o ser humano tem se programado para o futuro e quais são as melhores escolhas feitas atualmente que irão interferir na velhice.

3. METODOLOGIA

a. Caracterização da pesquisa

O trabalho foi realizado no município de Viçosa, sendo uma pesquisa de caráter exploratório. De acordo com Perin (2002), este tipo de pesquisa se caracteriza pela geração de hipóteses que proporcionarão pesquisas futuras complementares. Além disto, procurou-se também aprofundar conceitos extraordinários que buscam a geração de novas ideias.

b. Coleta e análise dos dados

A coleta de dados foi realizada de forma indireta, por meio de entrevista com roteiro semiestruturado aos responsáveis por sete escritórios de contabilidade da cidade. De acordo com Nascimento (2013), os contadores possuem um convívio diário com os empresários, e de forma indireta, conseguem detalhar suas maiores dificuldades em seus empreendimentos. Ademais, acredita-se que estes também conheçam as demandas de negócio referentes ao planejamento do futuro, ou seja, os investimentos que empresários tem realizado como forma de garantia de renda futura.

Primeiramente, foi realizada uma abordagem das principais características do escritório e do perfil dos seus clientes. Posteriormente, foi aprofundando nas características dos investimentos de obtenção de renda dos empresários.

A análise de dados foi realizada por meio de análise de conteúdo categorial com grade aberta. De acordo com Laville e Dione (2008) a análise de conteúdo constitui-se pelo agrupamento de elementos com significados/sentidos semelhantes. Segundo os autores, a metodologia é dividida em três formas: modelo aberto, modelo fechado e modelo misto. Nesta pesquisa será adotado o modelo aberto no qual as categorias se iniciam de forma variável e no decorrer das análises vão ganhando forma. Isto acontece devido às abordagens serem de forma indutiva, algumas categorias rudimentares são criadas e o pesquisador se apoia nelas como ponto de partida para procedimentos que irão ocasionar o surgimento das categorias finais.

Durante todo este processo, ocorre o remanejamento das categorias, ou seja, muitas são aperfeiçoadas e outras são eliminadas. Dessa forma, estas vão ganhando formas definitivas com a inclusão de unidades de conteúdo, no qual serão utilizadas para definir critérios de pertinência e proceder à classificação final. Logo, as categorias e seus critérios de pertinência irão compor a grade de análise.

| Categoria/ dimensões | Subcategorias/categórica | Descrição |
|-------------------------------------|--|--|
| Relação entre contador e empresário | Proximidade com o cliente | Refere-se à troca de informações entre o contador e o cliente. |
| | Principais dúvidas | Questionamentos mais frequentes direcionados aos contadores. |
| | Relevância do contador | Grau de importância do primeiro para a tomada de decisão do segundo |
| Comportamento previdenciário | Preocupação com o futuro | Importância que os empresários demonstram a assuntos relacionados com os próximos anos. |
| | Ações previdentes | Tipos de investimento realizados como forma de garantia de renda futura. |
| | Conhecimento e relação com previdência oficial | Aspectos relacionados ao Regime Geral de Previdência Social, como tempo e valor de contribuição. |

Fonte: Elaboração Própria

c. Unidade de análise, sujeitos da pesquisa e corpus

Neste sentido, foram escolhidos os escritórios de contabilidade com maior tempo no mercado e maior número de clientes, para que estes pudessem traçar um panorama geral dos principais comportamentos relativos à previdência dos empresários. Os contadores em ordem de entrevista foram nomeados do C1 ao C7 de modo a facilitar a apresentação dos dados.

d. Perfil dos especialistas entrevistados

Dos sete contadores entrevistados, quatro apresentaram formação em Ciências Contábeis, sendo que todos eles na instituição de ensino da Universidade Federal de Viçosa, destes três cursaram especialização em marketing, gestão estratégica e controladoria e finanças. Os três restantes são formados em curso técnico, no qual dois deles iniciaram uma formação em curso superior, mas que não foi concluída.

Os escritórios analisados possuem em média 30 anos de mercado, sendo o mais novo com 13 anos e o mais antigo com 46 anos. O porte médio é de 166 clientes e 15 funcionários. Um deles (C7) apresenta um modelo de trabalho diversificado, com apenas 4 grupos empresariais que totalizam 21 empresas. Neste caso, as empresas fornecem os equipamentos e o contador, a sua mão de obra, tornando a própria empresa seu local de trabalho.

Os serviços ofertados envolvem geralmente aqueles ligados a contabilidade das empresas: fiscal, pessoal e de assessoria. Torna-se importante destacar, que dois contadores apresentaram uma proposta diferenciada em seus serviços, pois um deles oferta consultorias na área de estruturação societária e de planejamento tributário e o outro procura elaborar balanços patrimoniais ao final do exercício para todos os seus clientes, mesmo quando não exigido pela legislação.

O perfil dos clientes é marcado por grande variedade, no qual muitos não souberem especificar a maior predominância do sexo, idade e escolaridade. Dos entrevistados, quatro contadores indicaram existir maior predominância do sexo masculino e a idade teve média aproximada de 46 anos. Além disso, a maior parte indicou que os empresários apresentam formação básica, mas não possuem ensino superior. As empresas, em sua maioria, podem ser

classificadas como de comércio e prestação de serviços, sendo a primeira a de maior destaque. Ademais, são de responsabilidade limitada e microempresa e empresa de pequeno porte.

4. RESULTADOS

a. Contador com informante

Uma primeira etapa da pesquisa teve por finalidade validar a posição do contador como especialista e fonte relevante de informação sobre o comportamento previdenciário dos empresários. Foram questionados sobre a proximidade com os clientes, as principais dúvidas e a assessoria do contador para as finanças pessoais.

Na categoria proximidade do cliente, foi possível identificar dois contextos de proximidade: a cotidiana e a estratégica. Na relação cotidiana, os contadores C3, C6 e C7 destacaram práticas de proximidade como “visita às empresas” (C6), contato direto com as rotinas dos clientes (C3) e mesmo relações de amizade (C7). Outros contadores destacaram o contato mais habitual entre os funcionários do escritório com os clientes.

Não obstante, houve a concordância para os casos estratégicos. Para casos específicos, os contadores são procurados, como por exemplo a declaração do imposto de renda no qual muitos alegaram se tornar o período de maior contato, pois os clientes visitam os escritórios, dando oportunidades do contador conhecer um pouco mais sobre os investimentos realizados e dar orientações. Foi destacado também o hábito de muitos clientes irem ao escritório quando vão realizar algum negócio e chegam a perguntar quais são as melhores formas de financiamento e tributação incidente.

O conteúdo das interações empresário-contador foram analisadas na categoria “principais dúvidas”. O conteúdo das comunicações refere-se às dúvidas trabalhistas, nos casos de admissões, demissões e ações judiciais, e às exigências fiscais, destacada por cinco dos sete especialistas. No dizer de C2 “São em relação às novas leis, as novas autorizações que o governo impõe a parte pessoal e fiscal”.

Sobre a relevância do contador para o planejamento das finanças pessoais dos empresários todos consideraram de extrema importância, afirmando que a função de contador supera os limites com a pessoa jurídica, atingindo também a pessoa física. Assim, entendem que faz parte da função do contador realizar consultorias, demonstrando as melhores formas

de ganhos em investimentos e dando suporte em decisões sobre as finanças pessoais, informando sobre especialmente sobre aspectos legais e fiscais.

A análise das respostas permitiu concluir que os contadores, corroborando Nascimento (2013), são uma fonte válida para análise de comportamentos dos proprietários de empresas de pequeno porte, dado que auxiliam em decisões estratégicas e apresentam uma proximidade relevante para as decisões no âmbito das finanças pessoais.

b. Comportamento dos empresários segundo os contadores

Preocupação com o futuro

Foram identificados comportamentos distintos em relação ao futuro: alguns contadores destacaram clientes com elevada preocupação somente com o presente, especialmente ligada ao contexto de crise. Ademais, muitos destacaram não existir apenas a preocupação econômica, mas também com a sucessão patrimonial, ou seja, desejam a permanência do empreendimento no mercado e se atentam para as possíveis pessoas para gerir o negócio.

Por outro lado, observa-se um conjunto de comportamentos previdentes quando alguns empresários acumulam riquezas e, mais, preocupam-se com a sucessão do negócio. Todavia, isso não equivale a comportamentos plenamente racionais. Algumas destas ações são analisadas a seguir.

Ações previdentes (Efeito manada em imóveis)

Dentre os clientes que apresentam uma certa inquietação com o futuro, foi relatada a predominância de inversões em imóveis ainda que forem citados seguro de vida, poupanças e aplicações financeiras. A previdência privada também foi um instrumento de garantia de renda futura com prevalência do Plano Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL) e um número pequeno de interessados no Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL).

Por ser um investimento de natureza tradicional e com elevada segurança e baixo risco, os imóveis podem representar uma atração pelo “comportamento de manada” e menos por uma análise econômica das possibilidades.

Conhecimento e relação com previdência oficial

Neste aspecto de garantia de renda futura, a previdência social tem uma opção marginal. Segundo os informantes, os empresários escolhem a contribuição sobre o menor percentual, ou seja, um salário mínimo. Entretanto, esse pensamento vai se modificando ao longo dos anos, principalmente quando se falta uns cinco ou sete anos para se aposentar. Segundo os informantes, “a maioria opta por contribuir sobre o salário mínimo” (C5), mas “é recorrente aumentar a contribuição, quando o empresário vai ficando velho (C6).

c. Contribuição das finanças comportamentais para a compreensão do comportamento previdenciário

Alguns elementos das finanças comportamentais ajudam a entender algumas decisões de ações dos empresários em relação à previdência.

O excesso de autoconfiança foi relatado por C1 que identifica um pensamento existente entre os empresários de acreditar que, até se aposentar, este estará milionário através do crescimento do seu negócio. Como destacado no referencial teórico, este excesso de autoconfiança prejudica a análise da realidade de modo racional e gera comportamentos inadequados.

Por ser um investimento de natureza tradicional e com elevada segurança e baixo risco, os imóveis podem representar uma atração pelo “comportamento de manada” e menos por uma análise econômica das possibilidades. Da mesma forma, o comportamento em relação à previdência oficial pode indicar esse mesmo tipo de irracionalidade. Deixar para aumentar a contribuição nos últimos anos, talvez por tradição e costume, o que acaba se tornando um problema, pois com as mudanças na constituição e o surgimento do teto-previdenciário, o aumento na contribuição no período próximo à aposentadoria não surte tantos efeitos no recebimento do benefício.

CONCLUSÃO

Os escritórios analisados apresentam um extenso período de atuação na cidade de Viçosa- MG. São marcados pela presença de muitos clientes com diferentes características relacionados ao sexo, idade e escolaridade. Estes apresentam uma relação de proximidade, mesmo que seja virtual, com os contadores. Na época da declaração do imposto de renda é o

período em que se identificam com maior precisão os investimentos realizados e por consequência o comportamento dos mesmos.

Acredita-se que a preocupação com o futuro não é uma característica de todos, uma vez que muitos estão preocupados com a sobrevivência da empresa nos períodos de crise. Já aqueles que se interessa em garantir uma renda para os próximos anos, destacaram especialmente na compra de imóveis e em outros tipos como aplicação em seguros, poupança e entre outros. A previdência privada que seria uma opção desta garantia, foi mencionada de maior destaque somente por um dos contadores entrevistados, portanto não sendo muito utilizada.

Muitos entrevistados alegaram uma descrença em relação à previdência pública, prova disso refere-se à pequena contribuição realizada ao INSS. Sendo assim, demonstra a importância de estudos relacionados à educação financeira e previdenciária a este público.

O artigo procura contribuir para discussões e a busca de políticas que incentivem a educação financeira, relacionada com o âmbito previdenciário. Suas limitações referem-se ao número de entrevistados, visto que muitos contadores se recusaram participar das entrevistas.

5. REFERÊNCIAS:

BOSCHETTI, I. *Implicações da Reforma da Previdência na Seguridade Social Brasileira*. Psicologia & Sociedade, v.15, n.1. Belo Horizonte. 2003.

BRASIL. *Secretária de Previdência*. Disponível em: <<http://www.previdencia.gov.br/>> acesso em: 02 de novembro de 2016.

COSTANZI, R, N; BARBOSA, D, E. *Previdência Social e Redistribuição de Renda Intermunicipal*. Boletim Regional, Urbano e Ambiental. 2009.

HALFELD, M; TORRES, F. *Finanças Comportamentais: aplicações no contexto brasileiro*. RAE - Revista de Administração de Empresas, v.41, n.2, p.64-71. São Paulo 2001.

LIMA, M. *Um estudo sobre finanças comportamentais*. Revista de administração de empresa, v.2, n.1. São Paulo. 2003.

LUCENA, W; MARINHO, R. *Competências financeiras: uma análise das decisões financeiras dos discentes no tocante as finanças pessoais*. XWISEMEAD, 2013.

NASCIMENTO, et al. *Fatores Determinantes da mortalidade de micro e pequenas empresas da região metropolitana de Florianópolis sob a ótica do contador*. Revista Eletrônica de Estratégia & negócios, v. 6, n.2, p. 244-238, 2013.

MINARI, Paulo. *Será que os brasileiros estão poupando o suficiente para se aposentar? Dissertação*. Programa de Mestrado Profissional em Economia do Insper Instituto de Ensino e Pesquisa. 2013

PERIN, M. et al. *A Pesquisa Survey em Artigos de Marketing nos Enanpads da Década de 90*. Revista interdisciplinar de Marketing, p.44-59, 2002.

ROGERS, P. *Efeito educação financeira no processo de tomada de decisão em investimentos: um estudo a luz das finanças comportamentais*. In: Congresso da Associação Nacional dos Programas de Pós Graduação em Ciências Contábeis, 2008.

SAVOIA, J; SAITO, A; SANTANA, F. *Paradigmas da educação financeira no brasil*. Revista de Administração Pública. Rio de Janeiro, p. 1121-41, 2007.

VIEIRA, S; BATAGLIA, R; SEREIA, V. *Educação Financeira e decisões de consumo, investimento e poupança: uma análise dos alunos de uma universidade pública do norte do Paraná*. Revista de Administração da UNIME. Londrina, 2011.