

PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL: UMA ANÁLISE DE TRÊS CORRETORES DE IMÓVEIS DO MUNICÍPIO DE XANGRI-LÁ-RS

Luzihê Mendes Martins^a, Matheus Trisch^b

^a Mestre em Economia do Desenvolvimento pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul. luzihemartins@yahoo.com.br

^b Graduado em Administração pelo Centro Universitário Cenecista de Osório - UNICNEC.

Palavras-chave

Finanças Pessoais. Corretores de Imóveis. Planejamento Financeiro.

Keywords

Personal Finance. Realtors. Financial Planning.

Resumo

O presente trabalho descreve as atividades desenvolvidas no Trabalho de Conclusão de Curso integrado ao Bacharelado em Administração de Empresas. Pesquisa-se sobre a importância das finanças pessoais como alavanca de sucesso para corretores de imóveis no município de Xangri-lá, a fim de entender a percepção da importância desta ferramenta pelos entrevistados. Para tanto, é necessário ver a porcentagem destes corretores que são bem-sucedidos, verificar ainda o entendimento sobre educação financeira dos mesmos e, se necessário, traçar alguma maneira de melhorar essa educação financeira. Realiza-se, então, uma pesquisa com 3 corretores de imóveis da cidade, através de um questionário onde buscou alcançar todos os objetivos. Diante disso, verifica-se que os 3 entrevistados têm noção da importância da gestão financeira para alavancar bons resultados, porém nem todos têm uma boa educação financeira, e não conseguem colocar a teoria na prática, o que impõe a constatação de que por mais que tenham a noção da importância desta ferramenta, falta a educação financeira para que seja possível atingir os melhores resultados.

Abstract

This study describes the activities developed in the Course Completion Work integrated to the Bachelor of Business Administration. Research on the importance of personal finance as a lever of success for realtors in the municipality of Xangri-lá, in order to understand the perception of the importance of this tool by the interviewees. To do so, it is necessary to see the percentage of these realtors who are successful, also to verify the understanding on financial education of the same and, if necessary, to outline some way to improve this financial education. A survey was then carried out with 3 realtors of the city, through a questionnaire where they sought to achieve all the objectives. The three interviewees are aware of the importance of financial management to leverage good results, but not all have a good financial education, and can not put the theory into practice, which requires have notion of the importance of this tool, financial education is lacking in order to achieve the best results.

1 INTRODUÇÃO

Atualmente o mercado de negócios imobiliários está começando a melhorar como um todo, devido à crise mundial em 2010, o mundo todo sofreu muito e no Brasil demorou um pouco mais para chegar, tendo em 2016 como um dos piores anos para nossa economia, com os saques superando os depósitos em 53 milhões de reais segundo a AGADEMI (Associação Gaúcha De Empresas Do Mercado Imobiliário).

Com isso o capital vira um recurso cada vez mais limitado, seja na forma de capital de terceiros, seja na de capital próprio, por esta razão o administrador financeiro de uma entidade empresarial ou familiar, deve ser capaz de escolher entre as diversas formas de se aplicar os recursos financeiros adquiridos, para isto é necessário um conjunto de procedimentos que avalie, compare e selecione projetos de gestão de capital, este planejamento é chamado de orçamento. (GROPELLI; NIKBAKHT, 2001)

O orçamento tem por objetivo criar condições de mensuração e análise de variáveis que afetarão os objetivos financeiros do indivíduo antes que o mesmo tome uma decisão de consumo ou investimento, estabelecendo padrões de controle e comparação dos resultados reais adquiridos com o que foi projetado. (BITENCOURT, 2004).

De acordo com Las Casas, (2001), planeja-se quando há um objetivo de alcançar, delineando-se as formas de alcançá-lo. Quando não se pensa no que será feito, há ausência de planejamento. Toda atividade a ser realizada requer um planejamento, desde a constituição de uma família, até uma viagem de negócios. O planejamento é uma atividade comum no dia-a-dia de todo e qualquer ser humano.

Conforme Oliveira, (1999) O planejamento Estratégico corresponde ao estabelecimento de um conjunto de providências a serem tomadas pelo executivo para a situação em que o futuro tende a ser diferente do passado, não podendo ser confundido com previsão, predição, resolução de problema ou plano, pois o mesmo é a interação de todos esses elementos.

O planejamento financeiro gera roteiros para dirigir, coordenar e controlar as ações de uma empresa, sendo um facilitador para alcançar os objetivos. Possui dois aspectos importantíssimos: o planejamento de caixa, que está relacionado ao orçamento de caixa da empresa e o planejamento de lucros, que por ser normalmente realizado através de demonstrativos financeiros, são úteis para fins de planejamento financeiro internos e pode ser exigido por credores atuais e futuros. Com isso em vista, o planejamento financeiro se mostra como uma das ferramentas mais importantes para a sustentação de uma empresa. (GITMAN, 1997).

Pergunta norteadora: Qual a percepção das finanças pessoais como ferramenta de ascensão profissional para corretores de imóveis?

Objetivo geral: A percepção das finanças pessoais como ferramenta de ascensão profissional para corretores de imóveis. Objetivos específicos: identificar a porcentagem dos corretores bem-sucedidos. Verificar o entendimento sobre educação financeira dos mesmos. Traçar ações de melhorias na educação financeira caso seja diagnosticado.

Este artigo se justifica importante porque busca evidenciar a importância das finanças pessoais como alavanca de sucesso para corretores de imóveis no município de Xangri-lá, no Rio Grande do Sul.

Este trabalho está dividido em: introdução, porque é um breve apanhado de todo o trabalho. Referencial teórico, para buscar conceitos específicos sobre o tema estudado. Metodologia, é o caminho a ser escolhido para aplicação da pesquisa. Análise dos resultados e considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Este tópico apresenta conceitos pertinentes ao tema como desenvolvimento da região, importância do planejamento, finanças pessoais e outros.

De acordo com IBGE (2011), O Litoral Norte do Rio Grande do Sul tem, ultimamente, a maior taxa de crescimento demográfico do estado, conforme revelaram os últimos Censos de 1991, 2000 e 2010. Sendo que no último período o percentual de crescimento da região foi de 21,64% enquanto que o percentual do estado foi de apenas 4,97%.

O Litoral Norte do estado é composto por vinte e um municípios, sendo oito com sede à beira mar: Torres, Arroio do Sal, Capão da Canoa, Xangri-lá, Imbé, Tramandaí, Cidreira e Balneário Pinhal. E conta ainda com os municípios de: Capivari do Sul, Palmares do Sul, Mostardas, Mampituba, Morrinhos do Sul, Dom Pedro de Alcântara, Três Forquilhas, Três Cachoeiras, Terra de Areia, Itati, Maquiné, Caraa e Osório. E possuem um índice de crescimento tão elevado que Strohaecker e Toldo Jr. (2007) apontaram que sete dentre os dez municípios que mais cresceram no estado estão localizados no Litoral Norte do Rio Grande do Sul.

Martine (1992) manifesta esta tendência como reflexo no crescente movimento de idosos para municípios balneários em busca de qualidade de vida. No Rio Grande do Sul este movimento é apontado por Accurso (2002) que atribui aos aposentados importante parcela nestes deslocamentos. Jardim e Barcelos (2011) também mencionam a crescente migração de aposentados para o litoral do Rio Grande do Sul tendo em vista o aumento no número de

domicílios desta faixa etária na região. Para Lisboa (2008), as variações na participação etária em determinada população ocorrem principalmente em razão de processos migratórios que exercem maior influência nesta transição que a natalidade e mortalidade.

O mercado imobiliário é composto pelos seguintes agentes: imobiliárias, corretoras de imóveis autônomas, o profissional corretor, proprietário, empreiteiras de mão de obra, empresas da construção civil e empresas prestadoras de serviços em propaganda e marketing, que atuam nas atividades de administração e comercialização dos empreendimentos imobiliários. Esse cenário propicia e impulsiona o crescimento do mercado da construção civil. Para Ball (1996), a construção habitacional tem sido um importante indicador do crescimento urbano, pois a demanda desse setor habitacional reflete nas mudanças da população e na demanda por vários outros serviços.

O mercado habitacional apresenta uma série de características particulares em termos econômicos que o diferenciam grandemente dos outros mercados de bens e serviços para consumo. As características deste mercado são resumidas a seguir, com base nos trabalhos de Lucena (1985):

- a) Grande durabilidade da unidade construída, implicando na elevada representatividade do estoque habitacional em relação às novas construções;
- b) Imobilidade da unidade habitacional, que segmenta espacialmente o mercado, originando regiões de déficit ou superávit habitacional que não podem ser compensadas entre si, tornando os fluxos migratórios importantes para o equilíbrio;
- c) Processo produtivo da construção civil não seriado, locais distintos a cada produção, cada processo tem um ciclo próprio dado pelas características do produto e pela conjuntura imobiliária. O processo produtivo é descontínuo, devido às oscilações da demanda e aos altos custos de manter o estoque;
- d) Prazo de maturação do processo produtivo de construção causa defasagens entre as alterações nas condições de mercado (demanda) e os ajustes nos níveis de produção;
- e) Grande heterogeneidade nas características das unidades construídas (localização, arquitetura, idade e área construída, entre outras), determinando uma estrutura diferenciada de preços;
- f) Caráter imperfeito, devido à característica de diversidade aliada ao caráter de bem público local de alguns serviços, como vizinhança, segurança e acessibilidade;
- g) Necessidade de estrutura de financiamento em função do alto valor individual do imóvel;

h) Investimentos imobiliários dependentes do estoque existente, não apenas em função do volume, mas em função das características temporais deste estoque e ao ciclo de vida da área em que está inserido;

i) A renda fundiária ou aluguel - visão neoclássica - é definida em função dos custos de deslocamento que uma localidade produz. A decisão dos indivíduos na escolha da localização da moradia é pautada pela relação entre os custos de transporte e o aluguel pago pelo uso do solo, pelas preferências por densidade, lazer e outras amenidades, devidamente diferenciadas pelos estratos de renda;

j) O mercado habitacional é composto de sub-mercados definidos pela localização e pelos estratos socioeconômicos que podem ter acesso a cada um deles. Estes sub-mercados representam um grupo de possibilidades de comercialização das unidades habitacionais com vários atributos estruturais e de localização que os diferenciam;

k) Os agentes que intervêm no mercado habitacional basicamente podem ser divididos em agentes demandantes de habitação para consumo, agentes demandantes para investimento, agentes produtores e governo.

O sistema imobiliário no Brasil iniciou tarde, tanto o Sistema Financeiro de Habitação, quanto o Banco Nacional de Habitação e as Sociedades de Crédito Imobiliário foram criadas em 1964, antes disso não havia no país nenhum sistema regulamentado de crédito imobiliário. E a partir de 1968 houve a regulamentação para o uso da caderneta de poupança para o crédito imobiliário, se junto como financiadora deste mercado junto com os recursos oriundos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço - FGTS (FARIAS, 2010).

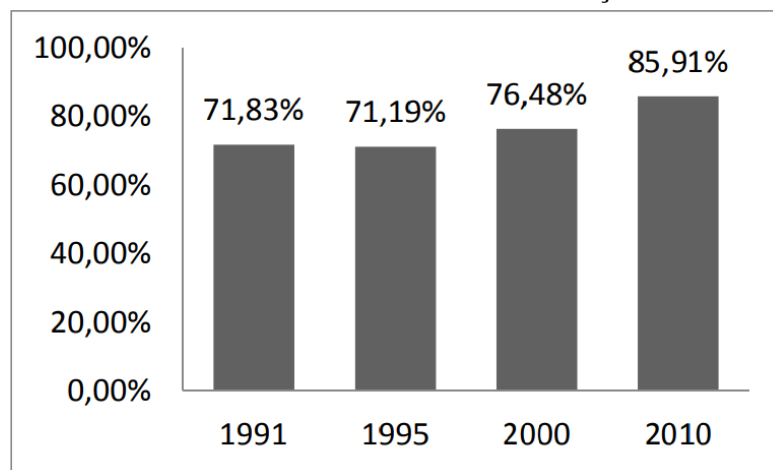
Ainda de acordo com Farias (2010), em 1997 foi regulamentado o Sistema de Financiamento Imobiliário, o que acabaria com a dependência da poupança e do FGTS. Pouco tempo depois foi criada ainda a alienação fiduciária, o que foi uma questão muito importante para o setor. Após isso, foram criados novos títulos, as Cédulas de Crédito Imobiliário e a Letra de Crédito Imobiliário, instrumentos que ajudaram dar mais agilidade e liquidez para o setor.

As emancipações, somadas à melhoria do acesso rodoviário, aqueceram sobremaneira o mercado imobiliário, ampliando e intensificando as atividades nos setores da incorporação e comercialização imobiliárias e no da construção civil. Nesse contexto, as empresas de construção e as incorporadoras assumem o papel de principais atores produtores do espaço urbano local, os quais competiam por terras para fins de loteamentos. (SOUZA; SILVEIRA, 2015)

De acordo com a FEE (2015), nas duas últimas décadas a região do Litoral Norte tem apresentado um intenso aumento da sua população residente, e com ele um significativo

processo de urbanização. O Gráfico 1, ilustra bem a dinâmica de crescimento da taxa de urbanização da região, nas décadas de 1990 e 2000:

Gráfico 1: Litoral Norte - RS: Taxa de urbanização 1991 a 2010



Fonte: FEE, 2015

Entre os anos de 1990 e 2000 surgiram os seguintes condomínios fechados em Xangri-Lá: Xangri-Lá Villas Resort, Atlântida Lagos Park e Torres residenciais do Lagos Park, estes em Xangri-Lá. Enquanto que em Capão da Canoa surgia o Capão da Canoa Villas Resort. A partir de então o fenômeno intensificou-se, sendo que em 2012 a construção civil direciona-se, principalmente, para a construção de residências em condomínios residenciais fechados, ocasionando assim um boom no mercado imobiliário da região. (SOUZA; SILVEIRA, 2015).

Segundo Manfredini (2007), a educação financeira pode ser realizada por meio de técnicas e estratégias na família, na escola, na comunidade, na religião e nos meios de comunicação, pois esses são os ambientes em que toda criança pode circular ao longo de sua vida. Assim, nesses espaços, pode aprender, de forma implícita ou não, a maneira de lidar com o dinheiro. Educar para aprender a usar o dinheiro relaciona-se também com as implicações éticas e morais que o dinheiro pode envolver. A questão ética deve ser observada em uma educação que proporcione consciência para usar o dinheiro sem subornos e sem desmoralizar as pessoas, sendo esta uma forma de exercer a cidadania, respeitando-se o espaço público e privado de uma sociedade.

D'Aquino (2008) esclarece que o modo como cada um de nós lida com o dinheiro costuma ser fixado por volta dos cinco, seis anos de idade, sobretudo com a observação de como os pais lidam com esse assunto. Porém a escola também tem seu papel, além de desenvolver um modo sustentável, responsável e ético na relação com o dinheiro, a educação financeira prepara para os desafios muito específicos ao tempo que vivemos. (D'AQUINO, 2008).

O processo de planejamento é uma atividade inerente ao ser humano. Realizando-o consciente ou inconscientemente, o homem está sempre pautando suas ações futuras em conformidade com a escolha de alternativas que lhe são apresentadas de forma contínua. (MEYER, 1997). De acordo com Leal e Melo (2008) o planejamento financeiro pessoal possibilita que o indivíduo analise e gerencie suas contas e investimentos de forma que melhore a situação de seus problemas financeiros e ou os evite.

O princípio fundamental de um planejamento financeiro pessoal é fazer com que as entradas de caixa superem o valor atual dos dispêndios, apesar deste ser o fator básico no processo de maximização da riqueza individual, este tipo de procedimento também visa o desenvolvimento de uma estratégia de atividades que promova a realização dos objetivos pessoais dos indivíduos por meio da gestão dos recursos financeiros. (SAITO, 2007).

O planejamento para obter os melhores resultados deve ser flexível, permitindo estratégias alternativas para substituir os planos existentes quando os desdobramentos econômicos e financeiros divergirem dos padrões esperados. (GROPELLI; NIKBAKHT, 2001).

Hoji (2009) destaca que assim como em uma empresa, a família também poderá se beneficiar com a aplicação do orçamento e seu controle, pois planejará metas e traçará objetivos, seguindo uma linha de onde se pretende chegar e o que se almeja alcançar.

3 METODOLOGIA

Método pode ser considerado como um conjunto de processos que possibilitam conhecer uma determinada realidade, produzir objeto ou desenvolver procedimentos e comportamentos (OLIVEIRA, 1997). Para Marina A. Marconi e Eva M. Lakatos (2010), método é o conjunto das atividades sistemáticas e racionais que, com maior segurança e economia, permite alcançar o objetivo – conhecimentos válidos e verdadeiros – traçando o caminho a ser seguido, detectando erros e auxiliando as decisões do cientista.

3.1 Classificação do método

O método utilizado para elaboração do presente relatório de estágio foi a pesquisa qualitativa exploratória. Para Donald R. Cooper e Pamela S. Schindler (2011), a pesquisa qualitativa inclui um conjunto de técnicas interpretativas que procuram descrever, decodificar, traduzir e, de outra forma, apreender o significado, e não a frequência, de certos fenômenos ocorrendo de forma mais ou menos natural no mundo social.

Um trabalho é de natureza exploratória quando envolver levantamento bibliográfico, entrevistas com pessoas que tiveram (ou tem) experiências práticas com o problema pesquisado e análise de exemplos que estimulem a compreensão. Possui ainda a finalidade básica de desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e ideias para a formulação de abordagens posteriores. Dessa forma, este tipo de estudo visa proporcionar um maior conhecimento para o pesquisador acerca do assunto, a fim de que esse possa formular problemas mais precisos ou criar hipóteses que possam ser pesquisadas por estudos posteriores (GIL, 1999).

A estratégia escolhida para realização deste relatório foi estudo de caso, também chamado de história de caso, é uma metodologia de pesquisa poderosa que combina entrevistas individuais e em grupo com análise de registros e observação e tem como objetivo obter perspectivas múltiplas de uma única organização, situação, evento ou processo em um ponto no tempo ou por um período de tempo, ainda concordam que essa metodologia pode ser usada para entender processos específicos (COOPER; SCHINDLER, 2011).

3.2 Público Alvo

Correa, (1998) mostra que se considerar a massa humana como uma grande máquina devoradora de produtos e serviços, parece lógico dizer que basta produzir algo para que este bem seja consumido.

Acontece que a massa consumidora não pensa de forma homogênea, apresentando grupos que se diferenciam pelas suas preferências. Ou seja, chegamos assim, ao princípio da segmentação. (CORREA, 1998). Abaixo segue o quadro da abordagem inicial da pesquisa.

Quadro de abordagem com os entrevistados

Entrevistados	Tempo de atuação no mercado	Nível de escolaridade	Renda proporcional	Profissão além de corretagem
E1 (59 anos)	35 anos	Técnico	9.000,00/mês	-
E2 (42 anos)	22 anos	Superior	4.000,00/mês	Administrador
E3 (25 anos)	4 anos	Técnico	2.000,00/mês	Estudante

Fonte: Elaboração própria, 2018.

3.3 Instrumento de pesquisa

O instrumento de coleta de dados utilizado na elaboração do trabalho foi a entrevista semiestruturada.

A entrevista semiestruturada, disponível no Apêndice (A), tem como característica questionamentos básicos que são apoiados em teorias e hipóteses que se relacionam ao tema da

pesquisa. Os questionamentos dariam frutos a novas hipóteses surgidas a partir das respostas dos informantes e o foco principal seria colocado pelo investigador-entrevistador. (TRIVIÑOS, 1987). A entrevista foi feita através de perguntas previamente pensadas para conseguir extrair todos os dados necessários para elaboração deste instrumento.

A entrevista com o entrevistado 1, foi realizada no dia 11 de junho de 2018, na casa do entrevistado, e teve duração aproximada de 2 horas.

A entrevista com o entrevistado 2, foi realizada no dia 21 de junho de 2018, no escritório do entrevistado, e teve duração aproximada de 1 hora e 30 minutos.

A entrevista com o entrevistado 3, foi realizada no dia 23 de junho de 2018, na casa do entrevistado, e teve duração aproximada de 1 hora.

3.4 Análise de dados

A análise tem como objetivo organizar e resumir os dados de forma tal que possibilitem o fornecimento de respostas ao problema proposto para investigação. (GIL, 1999). Ainda para o autor a interpretação por sua vez tem como objetivo a procura do sentido mais amplo de respostas, o que é feito mediante sua ligação a outros conhecimentos anteriormente obtidos. Foi empregado para a análise de dados o método de análise e interpretação de conteúdo.

4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DE CONTEÚDO

A entrevista ao Entrevistado 1, foi realizada em sua casa, o que facilita a análise com uma observação mais profunda, ele respondeu todas as perguntas de forma objetiva e dominando o assunto em questão, percebeu-se este o mais centrado e condizente nas respostas. Tem 35 anos de atuação no mercado imobiliário, e, ao longo deste tempo adquiriu um enorme patrimônio devido ao fechamento de grandes negócios, boas escolhas para rendimento do capital e também uma boa administração de seus recursos. O entrevistado mostrou ter um controle bem detalhado das suas economias, o que se mostra verdade tendo em vista seu padrão de vida e bens adquiridos.

Já em relação a traçar metas para alcançar objetivos, o entrevistado disse que nunca teve essa organização, na medida que o dinheiro ia entrando, e muitas vezes entrava em grandes montantes, ele analisava se era possível ou não a realização de alguma meta ou objetivo previamente estipulado, porém nunca traçou maneiras para alcança-los. Devido sua experiência ele sabia que o dinheiro entraria uma hora ou outra.

Sobre investimentos e maneiras de fazer seu capital render, o Entrevistado 1, também devido ao seu posicionamento, conhecimento, experiência e por ter a chance de saber das

oportunidades primeiro, utiliza da compra e venda de imóveis seu único meio de investimento. Mesmo sabendo que existem outras maneiras de investir, escolhe o investimento no mercado imobiliário por ser o mais natural para ele e o que o mesmo se sente mais confortável em fazer.

Discorreu também sobre o planejamento financeiro e mostrou ter noção da importância do controle das finanças pessoais como ferramenta de ascensão econômica e ainda se considera um bom exemplo de corretor de imóveis, pois sempre soube ponderar o que ganhava e sempre buscou maneiras de multiplicar seu capital.

O Entrevistado 2 por sua vez, foi entrevistado em seu escritório e se mostrou um pouco mais “engessado”, tentando passar uma imagem mais profissional. Tem 22 anos de atuação no mercado de corretagem e praticamente cresceu dentro de uma imobiliária devido seu pai também ser corretor de imóveis. Tem ainda formação acadêmica em Administração de Empresas e mostrou que sabe toda a importância de controlar suas economias e faz de tudo para manter o máximo controle sobre seus gastos.

Falou também das diversas formas de investimentos que tem conhecimento, porém por comodidade e influência do pai, investe somente em mercado imobiliário. Devido a praia ter um grande giro nesse mercado e também devido a ascensão dos condomínios horizontais que, além de ter valores do m² mais elevado, tem um giro de compra e venda ainda maior, e portanto, foca todas suas economias e formas de multiplicar seu dinheiro nesta maneira.

Expôs ainda, a importância das finanças pessoais como uma ferramenta de ascensão e um facilitador para atingir metas e objetivos. Disse também que quando estipula uma meta, monta um caminho para chegar até ela e que também muda a intensidade dos investimentos e fica mais agressivo no mercado se for preciso.

Este entrevistado respondeu às perguntas de maneira mais formal, mostrando que tem conhecimento acadêmico, devido sua formação, porém passou uma imagem não tão realista, ou seja, mostrou um profundo conhecimento das áreas da administração das finanças e que sabe os caminhos para chegar onde quiser, entretanto não tem um patrimônio tão elevado e tampouco uma renda considerável, tem um carro mais simples e não aceitou que a entrevista fosse realizada em sua casa. Isso talvez se justifica devido a comodidade de trabalhar com o pai e por este ter uma carreira mais sólida, o entrevistado 2 não precisou demonstrar muito esforço para ter um bom padrão de vida.

A entrevista com o Entrevistado 3 foi realizada na casa dos seus pais, onde ele reside. Tem 25 anos e 4 de experiência da profissão. No momento está quase terminando sua graduação em Administração de empresas, e se mostrou muito focado em adquirir seu patrimônio e também adquirir conhecimento para chegar cada vez mais longe. Falou ter noção da

importância do controle dos gastos e utiliza aplicativos de smartphones para ajudar neste quesito.

Expôs ainda que no momento não tem capital e nem conhecimento necessário para investir no mercado de capitais, mas que será com certeza uma coisa que o Entrevistado fará no futuro. Mostrou também entender a importância das finanças pessoais e do planejamento financeiro para alcançar objetivos, metas e também para atingir um bom padrão de vida.

Se mostrou com humildade e tendo noção que a busca por conhecimento tem que ser contínua, discorreu ainda que se desde o primeiro emprego ele tivesse um controle criterioso dos seus gastos, hoje com certeza estaria em uma posição econômica mais favorável e que todas as pessoas e em especial os corretores de imóveis deveriam ter aulas periódicas de educação financeira.

De acordo com a análise de conteúdo, utilizada na pesquisa, Bardin (2011), descreve como um conjunto de técnicas de análise, que visa obter indicadores que permitam a conclusão de conhecimentos relativos às condições de produção/recepção das mensagens, através de procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo destas mensagens.

Tendo em vista as três entrevistas, se mostrou claro que todos têm noção da importância da educação financeira e do planejamento financeiro pessoal para atingir uma melhor posição econômica e padrão de vida. Foi unânime então a percepção das finanças pessoais como ferramenta de ascensão profissional e pessoal para corretores de imóveis.

Do mesmo lado Godoy (1995), afirma que a análise de conteúdo, consiste em uma técnica metodológica que se pode aplicar em discursos diversos e a todas as formas de comunicação, seja qual for à natureza do seu suporte.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Produzir o presente trabalho foi de suma importância para ampliar os conhecimentos do autor sobre um tema tão presente na realidade profissional e também de sua área de estudo. Discutir e analisar a percepção de 3 corretores de imóveis da cidade de Xangri-lá, RS, sobre a importância do controle das finanças pessoais como ferramenta de ascensão econômica é muito relevante para entender a economia da região e também entender os caminhos para um crescimento profissional. Com isso, foi possível também verificar a porcentagem de corretores de imóveis bem-sucedidos, isto é, dos três entrevistados, somente um é bem-sucedido devido a boa utilização dessa ferramenta. Foi possível também averiguar a educação financeira dos mesmos.

No primeiro momento foi elaborado uma entrevista de maneira a atingir os objetivos deste estudo, com perguntas para analisar o entendimento da importância das finanças e do planejamento pessoal e também para perceber como esses profissionais aplicam isso em suas vidas.

Após isso, foram realizadas as entrevistas e buscou-se uma maior liberdade nas respostas, com uma entrevista mais informal para se obter um resultado mais satisfatório e enriquecer a observação como instrumento de coleta também, facilitando este estudo de caso.

Deste modo, o objetivo geral deste instrumento foi alcançado, pôde-se perceber de forma unânime que todos sabem da importância das finanças pessoais como ferramenta de ascensão profissional, porém somente o Entrevistado 1 parece colocar isso como prioridade e executar como se deve seu planejamento financeiro. O que por sua vez já responde um dos objetivos específicos: a porcentagem de corretores bem-sucedidos, e neste estudo de caso, somente um conseguiu criar um ótimo patrimônio e manter um alto padrão de vida com uma renda mensal acima da média. Nota-se também que todos sabem a “receita básica” que faz sobrar dinheiro no final do mês, porém não possuem a educação financeira necessária para tornar isso possível.

Como terceiro objetivo específico, sugere-se então o estudo na área de finanças pessoais e planejamento para corretores de imóveis, para que estes consigam traçar uma metodologia de controle do que gastar em contraponto com o que recebem e possibilitando ainda sobra de capital e investimentos futuros.

Ademais, este estudo na área de gestão financeira pode ter resultados significativos na economia, pois além de ser capaz de proporcionar uma melhora na qualidade de vida para esses profissionais, reforça a economia da região devido ao número de corretores de imóveis na cidade.

Acredita-se então que a aplicabilidade deste estudo se faz necessária para entender a percepção e importância das finanças pessoais na vida não só de corretores de imóveis, mas também entender que essa importante ferramenta pode ser usada por todos, de modo a ser um facilitador para alcançar objetivos e buscar uma melhor qualidade de vida. Para finalizar, a partir dos conteúdos desenvolvidos para este trabalho, é possível notar que surgiram posteriormente novos temas que podem ser mais profundamente analisados em trabalhos futuros. É possível por exemplo, confrontar os dados deste presente estudo com pesquisas aplicadas em corretores de outros municípios. É possível, ainda, elaborar um plano de ação com maneiras de facilitar a educação financeira. E também gerar estudos em outras áreas, como o

efeito da psicologia na educação financeira e como os valores de cada um influenciam em uma maior facilidade ou não de controle dos gastos.

6 REFERÊNCIAS

ACCURSO, J. S. **Matriz econômica do Litoral Norte**. In: Projeto de fortalecimento do gerenciamento costeiro no Litoral Norte do Rio Grande do Sul – PNMA II. 2002. Disponível em: <www.fepam.rs.gov.br/programas/Matriz_Economica_LN.pdf>. Acesso em: 21 de maio de 2018.

BALL, M. **London and property markets: a long-term view**. 1ª ed. Sage: Urban Studies, 1996.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 2011.

BITENCOURT, C. M. G. **Finanças pessoais versus finanças empresariais**. Porto Alegre: UFRGS, 2004.

COOPER, D. R.; SCHINDLER, P. S. **Métodos de Pesquisa Em Administração**, 10ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2003.

CORREA, R. **Planejamento de Propaganda**. 4ª Ed. São Paulo: Global, 1988.

D'AQUINO, C. **Educação Financeira: como educar seu filho**. São Paulo: Campus, 2008.

FARIAS, B. M. da C. **A evolução do mercado imobiliário brasileiro e o conceito de Home Equity**. Rio de Janeiro: PUC-RJ, 2010.

FEE. Fundação de Economia e Estatística. Disponível em: <<http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/capa/index.php>>. Acesso em: 23 de maio de 2018.

GIL, A. C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**, 5ª ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GITMAN, L. J. **Princípios de Administração Financeira Essencial**. 2ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2002.

GODOY, A. S. **Pesquisa qualitativa: tipos fundamentais**. Revista de Administração de Empresas, 1995.

GROPELLI, A. A.; NIKBAKHT, E. **Administração financeira**. 3ª ed. São Paulo: Saraiva, 2001.

HOJI, M. **Administração financeira na prática: guia para educação financeira corporativa e gestão financeira pessoal**. São Paulo: Atlas, 2004.

IBGE 2011. **Censo Demográfico 2010**. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/censo2010/sinopse.pdf>>. Acesso em: 21 de maio de 2018.

JARDIM, M. L.; BARCELLOS, T. M. **Os movimentos populacionais no Rio Grande do Sul: uma visão inter e intra-regional através dos Conselhos Regionais de Desenvolvimento (Coredes)**. In: ENCONTRO DE ECONOMIA GAÚCHA, 2004.

LAS CASAS, A. L. **Plano de Marketing para Micro e Pequena empresa**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2001.

LEAL, D. T. B.; MELO, S. **A contribuição da educação financeira para a formação de investidores**. In: 2º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças & Iniciação Científica em Contabilidade, Florianópolis, 2008.

LISBOA, S. S. **Fatores determinantes dos novos movimentos migratórios**. v.5. Universidade Federal de Viçosa – MG, 2008.

LUCENA, J.M.P. **O mercado habitacional no Brasil**. 1ª ed. Rio de Janeiro: FGV, 1985.

MANFREDINI, A. M. N. **Pais e Filhos: um estudo da educação financeira em famílias na fase de aquisição**. São Paulo: PUC-SP, 2007.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de Metodologia Científica**, 7ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MARTINE, G. **Processos recentes de concentração e desconcentração urbana no Brasil: determinantes e implicações**. Brasília: ISPN, 1992.

MARX, K. **O Capital Volume III: Os economistas Marx**, 1ª ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

MEYER, C. A. **Planejamento formal e seus resultados: um estudo de caso**. São Camilo: Caderno de Pesquisas em Administração, 1997.

OLIVEIRA, D. P. R. **Planejamento Estratégico - Conceitos Metodologia e Práticas**. São Paulo: Atlas, 1999.

OLIVEIRA, D. P. R. **Sistemas. Organização & Métodos: O&M - uma abordagem gerencial**, 13ª ed. São Paulo: Atlas, 2002.

SAITO, A. T. **Uma contribuição ao desenvolvimento da educação em finanças pessoais no Brasil**. São Paulo: USP, 2007.

SOUZA, M. B.; SILVEIRA R. L. L. **Urbanização e produção de condomínios horizontais fechados nas cidades de Capão da Canoa e Xangri-lá – RS: reflexos sócioespaciais**. Santa Cruz do Sul: UNISC, 2015.

TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo: Atlas, 1987.

7 APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA

- a) Tem noção do que é finanças pessoais?
- b) Tem o costume de controlar seus gastos?
- c) Sabe exatamente o que ganha por mês e principalmente, o que gasta?
- d) Como costuma ser sua vida financeira? Se preocupa com a saúde dela?
- e) Como lida com seus objetivos a longo e curto prazo, se organiza para alcançá-los?
- f) Por ser uma profissão que depende dos resultados, ou seja, sem salário fixo, como faz seu dinheiro render? Já pensou em investir em mercado de capitais?
- g) A máxima em adquirir patrimônio ou aumentar renda, é gastar menos do que ganha, tendo isso em mente qual sua percepção da importância dessa ferramenta (finanças pessoais) no seu dia a dia? Como acha que seria se tivesse um controle criterioso dos gastos?