



UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ADMINISTRATIVAS
CENTRO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISAS EM ADMINISTRAÇÃO

Esdras Antunes do Nascimento

**ESTRATÉGIAS DE APOSENTADORIA E COMPORTAMENTO FINANCEIRO DO
CONSUMIDOR: uma abordagem causal sob a lógica *fuzzy***

Belo Horizonte

2025

Esdras Antunes do Nascimento

**ESTRATÉGIAS DE APOSENTADORIA E COMPORTAMENTO FINANCEIRO DO
CONSUMIDOR: uma abordagem causal sob a lógica *fuzzy***

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Minas Gerais, como requisito parcial à obtenção do título de Doutor em Administração.

Orientadora: Prof^ª. Dr^ª. Juliana Maria Magalhães Christino

Belo Horizonte

2025

:

Ficha catalográfica

N244e Nascimento, Esdras Antunes do.
2024 Estratégias de aposentadoria e comportamento financeiro do consumidor [manuscrito]: uma abordagem causal sob a lógica fuzzy /Esdras Antunes do Nascimento – 2024.
279 f.: il., tabs.

Orientadora: Juliana Maria Magalhães Christino.

Tese (doutorado) – Universidade Federal de Minas Gerais,
Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração.
Inclui bibliografia.

1. Aposentadoria – Teses. 2. Finanças pessoais – Teses. 3.
Comportamento do consumidor – Teses. I. Christino, Juliana
Maria Magalhães. II. Universidade Federal de Minas Gerais.
Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração. III.
Título.

CDD: 658

Elaborada por Rosilene Santos CRB6-2527
Biblioteca da FACE/UFGM. – RSS 12/2025



UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS

ATA

FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CENTRO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISAS EM ADMINISTRAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

ATA DA DEFESA DE TESE EM ADMINISTRAÇÃO do Senhor **ESDRAS ANTUNES DO NASCIMENTO**, REGISTRO Nº 328/2025. No dia 29 de janeiro de 2025, às 09:00 horas, reuniu-se de forma remota, por videoconferência, a Comissão Examinadora de Tese, indicada pelo Colegiado do Centro de Pós-Graduação e Pesquisas em Administração do CEPEAD, em 20 de Dezembro de 2024, para julgar o trabalho final intitulado "ESTRATÉGIAS DE APOSENTADORIA E COMPORTAMENTO FINANCEIRO DO CONSUMIDOR: UMA ABORDAGEM CASUAL SOB A LÓGICA FUZZY", requisito para a obtenção do Grau de Doutor em Administração, linha de pesquisa: Estratégia, Mercadologia e Operações. Abrindo a sessão, a Senhora Presidente da Comissão, Prof^a. Dr^a. Leydiana de Sousa Pereira, após dar conhecimento aos presentes o teor das Normas Regulamentares do Trabalho Final, passou a palavra ao candidato para apresentação de seu trabalho. Seguiu-se a arguição pelos examinadores com a respectiva defesa do candidato. Logo após, a Comissão se reuniu sem a presença do candidato e do público, para julgamento e expedição do seguinte resultado final:

☒ (X) APROVAÇÃO

☐ () REPROVAÇÃO

O resultado final foi comunicado publicamente ao candidato pela Senhora Presidente da Comissão. Nada mais havendo a tratar, a Senhora Presidente encerrou a reunião e lavrou a presente ATA, que será assinada por todos os membros participantes da Comissão Examinadora. Belo Horizonte, 29 de janeiro de 2025.

Prof^a. Dr^a. Juliana Maria Magalhães Christino
CEPEAD / UFMG

Prof^a. Dr^a. Leydiana de Sousa Pereira
CEPEAD / UFMG

Prof. Dr. Jonathan Simões Freitas
CEPEAD / UFMG

Profª. Drª. Kelmara Mendes Vieira
Universidade Federal de Santa Maria

Prof. Dr. Luiz Rodrigo Cunha Moura
FUMEC



Documento assinado eletronicamente por **Juliana Maria Magalhaes Christino, Professora do Magistério Superior**, em 07/02/2025, às 16:21, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 5º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).



Documento assinado eletronicamente por **Leydiana de Sousa Pereira, Professora do Magistério Superior**, em 07/02/2025, às 17:06, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 5º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).



Documento assinado eletronicamente por **Jonathan Simoes Freitas, Professor do Magistério Superior**, em 10/02/2025, às 16:46, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 5º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).



Documento assinado eletronicamente por **Luiz Rodrigo Cunha Moura, Usuário Externo**, em 11/02/2025, às 14:42, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 5º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).



Documento assinado eletronicamente por **Kelmara Mendes Vieira, Usuário Externo**, em 11/02/2025, às 15:10, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 5º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site https://sei.ufmg.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0, informando o código verificador **3951558** e o código CRC **55FA778F**.

Ao meu Deus,
Minha origem, refúgio e fim,
Minha jornada, segurança e rumo.

À minha esposa Patrícia, pelo apoio constante,
confiança e por estar ao meu lado em todos os
momentos.

Às minhas filhas Ester e Amanda, pela inspiração
diária e pela alegria que trazem à minha vida.

Aos meus pais Elio e Olinda, pelo amor, pelos
ensinamentos e pelo exemplo de força e dedicação.

AGRADECIMENTOS

Externo meus agradecimentos à Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia – UESB, nas pessoas do Magnífico Reitor Prof. Dr. Luiz Otávio de Magalhães, do Vice-Reitor Prof. Dr. Marcos Henrique Fernandes, do Chefe de Gabinete Prof. Dr. Weslei Gusmão Piau Santana, do Pró-reitor de Pesquisa e Pós-Graduação Prof. Dr. Robério Rodrigues Silva e dos Pró-reitores de Administração Prof. Dr. Elinaldo Leal Santos e Adm. Msc. Allisianne Krystina Saraiva de Figueiredo, pelo incentivo e autorização para afastamento das funções de servidor público visando à dedicação integral a este Curso de Pós-graduação *Stricto Sensu*.

Agradeço aos colegas servidores da UESB pelo apoio administrativo e orientações que viabilizaram o meu afastamento e permanência no curso de pós-graduação, em especial Adriano Costa Novais, Aline Andrade Sodré, Alex Mello, Fabrícia Ferreira Médici, Bemvinda de Fátima Alves, Jaqueline Barreto Santos D'esquivel, Joicy Figueredo Queiroz Cunha, Manuella Cajaíba, Nair Cristina Machado Lopes, Kézia Brito Duarte, Renner Souza Paiva e Roberto Chaves de Oliveira.

Sou grato aos colegas e amigos pelas palavras de incentivo que motivaram o cumprimento dessa jornada, em particular a Adriano Camilo de Magalhães, Adriano Rodrigues Brandão Correia, Alexandre Sobral Lima de Sousa, Allen Krysthiano Saraiva Figueiredo, Ana Carolina de Souza Doria, Bárbara Almeida Silva, Betânia Silva Araújo, Dayane da Silva Brito, Elizane Alves Andrade, Ivana Kelly Pereira de Oliveira, Júlio César Oliveira Gomes, Larissa Oliveira e Silva, Marli Ribeiro Matos, Robson Rubens Couto, Víctor Moraes, Wellington Ferreira Santos e Willame Rangel Júnior.

À Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG, e ao Programa de Pós-graduação em Administração – CEPEAD, pelo apoio institucional, infraestrutura e pela oportunidade de realizar este trabalho em um ambiente acadêmico enriquecedor. Gostaria de expressar minha estima aos professores com os quais tive a oportunidade de conviver: Prof.^a Ana Paula Paes de Paula, Prof.^o Alexandre de Pádua Carrieri, Prof.^a Deise Luiza da Silva Ferraz, Prof.^a Kely César Martins de Paiva, Prof.^a Marlusa de Sevilha Gosling, Prof.^o Ivan Beck Ckagnazaroff, Prof.^o Luiz Alex Silva Saraiva, Prof.^o Noel Torres Júnior, Prof.^o Ricardo Teixeira Veiga, Prof.^o Robert Aldo Iquiapaza Coaguila.

Destaco a Prof.^a Dra. Juliana Maria Magalhães Christino, minha orientadora nesta tese de doutorado, que, com generosidade e dedicação, me acolheu como filho em Belo Horizonte/MG. Sua orientação sábia e constante foi essencial para o desenvolvimento desta pesquisa e para o meu crescimento pessoal e acadêmico ao longo de toda esta jornada. Ao Prof.^o Dr. Jonathan Simões Freitas, mestre na arte de ensinar e na sabedoria da vida, cuja orientação e conhecimento foram fundamentais para o meu amadurecimento intelectual e desenvolvimento humano.

Faço uma menção honrosa ao Prof.^o Dr. Luiz Rodrigo Cunha, à Prof.^a Kelmara Vieira Mendes e à Prof.^a Dr. Leydiana de Sousa Pereira, cujas valiosas ponderações contribuíram significativamente para o aprimoramento desta pesquisa e para o avanço do conhecimento científico sobre o tema. Suas análises, observações e nossos diálogos enriquecedores foram fundamentais para o meu desenvolvimento acadêmico.

Por fim, agradeço aos meus colegas e companheiros de doutorado, cuja parceria vai além do término deste percurso. Sou grato pelo compartilhamento de momentos de amizade, aprendizado mútuo e apoio constante, especialmente de: Andre Magalhaes Gomes, Diana Martins Barbosa, Felipe Alexandre de Souza Félix Nunes, Jaqueline Daniela de Oliveira Fonseca, Kelen Cristina Duarte, Marco Túlio Domingues Costa, Marcos Paulo de Oliveira Corrêa, Nayane de Castro Santos, Nelize Aparecida de Oliveira, Ricardo Vinicius Cornélio dos Santos e Carvalho e Wanderci Alves Bitencourt.

RESUMO

A pesquisa sobre o planejamento financeiro para a aposentadoria tem se tornado essencial diante das mudanças demográficas, como o aumento da expectativa de vida e o crescimento da população idosa. Estima-se que, até 2050, mais de 2 bilhões de pessoas terão mais de 60 anos, o que demanda estratégias de aposentadoria mais adaptativas. A incerteza sobre os sistemas previdenciários e as imprecisões nas projeções financeiras reforçam a necessidade de abordagens mais proativas nesse planejamento. No entanto, a conscientização sobre sua importância varia entre os indivíduos, sendo influenciada por diversos fatores pessoais. A análise das motivações individuais, aliada à avaliação das consequências financeiras da inércia ou da ação, podem evidenciar os impulsionadores que afetam um planejamento ativo e suas implicações no comportamento financeiro do consumidor. Dessa forma, o objetivo desta pesquisa foi investigar as configurações causais que explicam o comportamento financeiro dos consumidores, considerando suas avaliações subjetivas e as estratégias de planejamento financeiro direcionadas à aposentadoria. O estudo analisa múltiplas configurações causais que influenciam esse comportamento, com base em fatores sociais, psicológicos e comportamentais. Adotando uma abordagem qualitativa-formal, fundamentada na teoria de causalidade baseada em regularidade, e utilizando o Método Configuracional Comparativo da Análise de Coincidências (CNA) com lógica *fuzzy*, a pesquisa explora como diferentes combinações de características individuais que são causalmente relevantes para as decisões financeiras. Os resultados revelaram que a preparação financeira para a aposentadoria é limitada pela falta de planejamento específico, pela dependência de regimes públicos de previdência e pela ausência de educação financeira. A percepção do tempo restante até a aposentadoria e a clareza das metas influenciam diretamente as decisões de poupança e investimento. Indivíduos com apoio social, alta autoeficácia financeira e socialização econômica parental demonstraram maior proatividade no planejamento e gestão financeira pessoal mais equilibrada, ressaltando a necessidade de políticas públicas e programas educativos que integrem redes de suporte social.

Palavras-chave: aposentadoria; avaliações subjetivas; estratégias de planejamento financeiro; comportamento do consumidor; análise de coincidências; lógica *fuzzy*.

ABSTRACT

The research on financial planning for retirement has become essential in light of demographic changes, such as increased life expectancy and the growth of the elderly population. It is estimated that by 2050, more than 2 billion people will be over 60 years old, requiring more adaptive retirement strategies. Uncertainty about pension systems and inaccuracies in financial projections reinforce the need for more proactive approaches to retirement planning. However, awareness of its importance varies among individuals, influenced by various personal factors. The analysis of individual motivations, combined with an assessment of the financial consequences of inertia or action, can highlight the drivers that affect active planning and its implications for consumer financial behavior. Thus, the objective of this research was to investigate the causal configurations that explain consumer financial behavior, considering their subjective evaluations and financial planning strategies for retirement. The study analyzes multiple causal configurations that influence this behavior, based on social, psychological, and behavioral factors. Adopting a qualitative-formal approach, grounded in regularity-based causation theory, and using the Comparative Configurational Method of Coincidence Analysis (CNA) with fuzzy logic, the research explores how different combinations of individual characteristics are causally relevant to financial decision-making. The results revealed that financial preparation for retirement is limited by the lack of specific planning, reliance on public pension schemes, and the absence of financial education. The perception of the remaining time until retirement and the clarity of goals directly influence savings and investment decisions. Individuals with social support, high financial self-efficacy, and parental economic socialization demonstrated greater proactivity in planning and more balanced personal financial management, highlighting the need for public policies and educational programs that integrate social support networks.

Keywords: retirement; subjective assessments; financial planning strategies; consumer behavior; coincidence analysis; *fuzzy* logic.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Fluxograma da metodologia PRISMA.....	19
Figura 2 – Modelo de processamento do estresse, avaliação e enfrentamento	41
Figura 3 – Modelo teórico de pesquisa.....	67
Figura 4 – Síntese da pesquisa explicativa para compreensão da complexidade causal	108

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Termos de busca de artigos nas bases de dados	18
Quadro 2 – Dimensões e construtos do instrumento de pesquisa	52
Quadro 3 – Quadro sinóptico das expectativas teóricas	86
Quadro 4 – Delineamento da pesquisa social.....	89
Quadro 5 – Confiabilidade dos construtos do instrumento	92
Quadro 6 – Medidas definidas para operacionalização do instrumento.....	96
Quadro 7 – Lógica das propriedades da regularidade da causação	104
Quadro 8 – Exemplo fictício de uma lista de coincidências com propriedades bivaloradas e multivaloradas	110
Quadro 9 – Revisão dos objetivos, finalidade e interesse/outcome	127
Quadro 10 – Síntese das características dos perfis de planejamento financeiro para a aposentadoria.....	151
Quadro 11– Distribuição da percepção da natureza da preparação para a aposentadoria por grupo de análise.....	155
Quadro 12 – Síntese dos resultados NPA/npa.....	167
Quadro 13 – Análise da confirmação das proposições não configuracionais	199
Quadro 14 – Operacionalização das dimensões, construtos e itens	231
Quadro 15 – Confiabilidade dos construtos do instrumento após a aplicação dos questionários definitivos e considerando as modificações/traduições realizadas	251
Quadro 16 – Recodificação dos itens avaliados em classes ordenadas para atribuição direta de pontuação <i>fuzzy</i>	255
Quadro 17 – Conceituação lógico-formal para agregação dos construtos no tratamento absoluto.....	258
Quadro 18 – Rotulagem das características utilizadas nas análises de causalidade.....	262

LISTA DE ABREVIATURAS

abs – Atribuição do tipo absoluta

AEF – Autoeficácia financeira

AND – Agregação de pontuações por “e” lógico

AM – arithmetic mean (agregação de pontuações por média aritmética)

APP – Adequação da poupança percebida

APS – Apoio social

asf – atomic solution formulas (fórmulas de solução atômica)

bv – Fator bivalorado

CFA – Conhecimento financeiro autoavaliado

CGF – Comportamento de gestão financeira pessoal

CMA – Clareza da meta de aposentadoria

CNA – Coincidence analysis (Análise de coincidência)

Con – Consistency (Consistência)

Cov – Coverage (Cobertura)

cs – Pontuação do tipo crisp-set

csf – complex solution formulas (fórmulas de solução complexa)

dns – disjunctive normal form (forma normal disjuntiva)

DA – Direct assignment (Atribuição direta)

fs – Pontuação do tipo fuzzy-set

fsCNA – Fuzzy-set Coincidence Analysis

FR – family resemblance (Semelhança de família)

FR – Fit robustness (Robustez de ajuste)

INUS – non-redundant part of a minimal situationally-sufficient (parte não redundante de uma condição mínima situacionalmente suficiente)

MF – membership function (função de membresia)

MMC'S – Métodos Configuracionais Comparativos

msc – minimally sufficient condition (condição minimamente suficiente)

NPA – Natureza da preparação para a aposentadoria

NPF – Nível de atividade de planejamento financeiro de aposentadoria

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico

OR – Agregação de pontuações por “ou” lógico

PRO – Procrastinação

PTF – Perspectiva de tempo futuro

QCA – Qualitative Comparative Analysis (Análise qualitativa comparativa)

rel – Atribuição do tipo relativa

RA – relative assignment (Atribuição relativa)

SCP – Socialização econômica parental

TFR – Totally Fuzzy and Relative (Totalmente difuso e relativo)

TFRa – Especificação alternativa da função de membresia Totally Fuzzy and Relative

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	16
1.1 Problema de pesquisa	17
1.2 Objetivos	24
1.2.1 Objetivo geral	24
1.2.2 Objetivos específicos	24
1.3 Justificativa e contribuições	24
1.4 Estrutura da tese	30
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	33
2.1 Novo paradigma da aposentadoria	33
2.2 Teoria do estresse, avaliação e enfrentamento	36
2.2.1 Estresse na preparação para a aposentadoria	36
2.2.2 Avaliação na preparação para a aposentadoria	39
2.2.3 Enfrentamento na preparação para a aposentadoria	42
2.3 Planejamento financeiro para a aposentadoria	43
2.4 Comportamento de gestão financeira na preparação para a aposentadoria	49
3 PROPOSIÇÃO DO ESTUDO	52
3.1 Dimensões e construtos de pesquisa.....	52
3.1.1 Avaliação secundária.....	54
3.1.2 Avaliação da natureza da preparação para a aposentadoria	61
3.1.3 Estratégias de enfrentamento.....	62
3.1.4 Comportamento de gestão financeira pessoal	65
3.2 Modelo teórico de pesquisa	66
3.3 Expectativas teóricas	72
4 METODOLOGIA.....	88
4.1 Delineamento da pesquisa	88
4.2 Instrumento de pesquisa	92
4.3 Coleta de dados.....	99
4.4 Análise dos dados	101
4.4.1 Causação baseada em regularidade	101
4.4.2 Análise de coincidências	105
4.4.3 Lista de coincidências.....	109
4.5 Tratamento dos dados	115
4.5.1 Calibração	115

4.5.2 Parametrização.....	123
5 RESULTADOS	127
5.1 Caracterização da amostra	128
5.2 Percepção dos consumidores: tempo até a aposentadoria, conhecimento e planejamento de aposentadoria	135
5.2.1 Tempo até a aposentadoria	137
5.2.2 Conhecimento sobre a economia necessária para a aposentadoria.....	138
5.2.3 Planejamento específico para a aposentadoria	139
5.2.4 Síntese dos resultados da percepção dos consumidores	140
5.3 Perfis de planejamento financeiro para a aposentadoria	141
5.3.1 Grupo 1: Não planejadores	142
5.3.2 Grupo 2: Planejadores formais	145
5.3.3 Grupo 3: Investidores.....	148
5.4 Refinamento e diferenças no tratamento de dados	152
5.4.1 Revisão e exclusão de itens com base em estatísticas descritivas.....	153
5.4.2 Diferenças entre as soluções absolutas e relativa (<i>fuzzy-set</i>).....	154
5.5 Análises configuracionais causais	154
5.5.1 Lógicas causais entre características individuais e percepção da preparação para a aposentadoria.....	155
5.5.2 Lógicas causais do comportamento financeiro ativo na preparação para a aposentadoria	168
5.5.3 Lógicas causais da procrastinação na preparação para a aposentadoria.....	181
5.5.4 Resumo dos resultados	190
5.5.5 Análise das expectativas teóricas	197
5.5.6 Discussão dos resultados	202
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	205
6.1 Contribuições da pesquisa	205
6.1.1 Contribuições teóricas	205
6.1.2 Contribuições metodológicas	206
6.1.3 Contribuições gerenciais.....	207
6.1.4 Contribuições sociais.....	209
6.2 Limitações da pesquisa.....	210
6.3 Sugestões para estudos futuros	211
REFERENCIAS	213

APÊNDICE A - Demonstração da operacionalização realizada em relação à análise das dimensões, construtos e itens de mensuração	231
APÊNDICE B – Instrumento de pesquisa.....	242
APÊNDICE C – Confiabilidade dos construtos do instrumento após a aplicação dos questionários definitivos e considerando as modificações/traduições realizadas	251
APÊNDICE D – Demonstração da especificação alternativa da função de membresia totalmente relativa e difusa (Totally <i>Fuzzy</i> and Relative - TFRa)	254
APÊNDICE E – Regras de recodificação dos itens avaliados em classes ordenadas para atribuição direta de pontuação <i>fuzzy</i>	255
APÊNDICE F – Conceituação lógico-formal para agregação dos construtos no tratamento absoluto.....	256
APÊNDICE G – Rotulagem das características utilizadas nas análises de causalidade	262
APÊNDICE H – Estatísticas descritivas das respostas	263
APÊNDICE I – Parâmetros Frscore e justificativa para escolha dos modelos causais .	275

1 INTRODUÇÃO

A pesquisa sobre o planejamento financeiro para a aposentadoria tem experimentado um aumento significativo em sua relevância e interesse (Tomar *et al.*, 2021). Isso se deve, em grande medida, ao reconhecimento das mudanças demográficas e sociais que impactam diretamente as estratégias de aposentadoria. Um dos fatores centrais que tem impulsionado essa atenção é o contínuo aumento da expectativa de vida da população mundial (Kontis *et al.*, 2017).

O alongamento dos períodos pós-aposentadoria tem gerado uma demanda por um planejamento mais abrangente e eficaz. De acordo com projeções, até o ano de 2050 é esperado que a parcela da população com idade superior a 60 anos ultrapasse a marca de 2 bilhões de pessoas, o que representa o dobro do número registrado em 2017. Notavelmente, essa parcela representará cerca de 20% da população global (OECD, 2022).

Essas mudanças no perfil demográfico, com indivíduos vivendo mais, tem implicações profundas para o cenário econômico e social. À medida que a longevidade se torna uma característica mais predominante, a necessidade de poupar e investir durante a fase de acumulação de recursos torna-se de extrema importância (Jantan, 2020). A ideia de economizar e investir de forma adequada durante a vida ativa ganha uma nova dimensão em razão da tendência decrescente da mortalidade em idades mais avançadas (Kontis *et al.*, 2017).

A evolução dos sistemas previdenciários, historicamente centrados nos benefícios providos pelo Estado, tem sido afetada por imprecisões nas avaliações e nos planejamentos feitos por especialistas ao longo do tempo (Henkens *et al.*, 2018). A superação das estimativas originais tem destacado a vulnerabilidade desses modelos, impulsionando abordagens mais abrangentes (Gallego-Losada *et al.*, 2022) focadas em estratégias adaptativas no planejamento financeiro para a aposentadoria (Hasler; Lusardi; Mitchell, 2023).

Na realidade contemporânea, o planejamento para a aposentadoria envolve um empoderamento financeiro mais amplo e ativo por parte dos indivíduos. A tomada de decisões financeiras tem exigido considerações cuidadosas sobre economia, investimentos e padrões de gastos, além da adoção de medidas para garantir a segurança financeira (Garcia da Mata, 2021). No contexto do planejamento financeiro para a aposentadoria, esse processo afeta diretamente a qualidade de vida, o bem-estar financeiro e as oportunidades futuras de uma pessoa (Vieira *et al.* 2023).

O planejamento da aposentadoria envolve escolhas como a idade ideal para se aposentar, o montante necessário para manter o padrão de vida desejado e as opções de investimento

adequadas para garantir a tranquilidade financeira (Jantan, 2020). Algumas pessoas adotam uma abordagem previdente devido a preocupações legítimas com a incerteza do futuro, enquanto outras podem não priorizar imediatamente a aposentadoria, devido as demandas e despesas do presente (Baulkaran, 2020).

Mesmo quando as dinâmicas socioeconômicas enfatizam a importância do planejamento precoce, ainda existem pessoas que não se conscientizaram da necessidade de planejar a aposentadoria (Vieira; Matheis; Rosenblum, 2023). Isso pode ser atribuído às percepções sobre a aposentadoria, bem como a uma variedade de fatores, incluindo a falta de compreensão das implicações de longo prazo da ausência de planejamento, a urgência de responsabilidades familiares e as pressões financeiras atuais (Ketkaew *et al.*, 2022).

A compreensão das razões subjacentes ao planejamento para a aposentadoria, bem como as decisões de não planejamento, é essencial para direcionar abordagens eficazes de conscientização financeira (França; Hershey, 2018). A análise das motivações individuais, aliada à avaliação das consequências financeiras da inércia ou da ação, permite identificar os impulsionadores comportamentais que afetam um planejamento financeiro ativo e suas implicações no comportamento de gestão financeira pessoal (Kiso; Hershey, 2017).

1.1 Problema de pesquisa

Nas últimas décadas, um vasto conjunto de pesquisas tem investigado o planejamento financeiro para a aposentadoria, abrangendo diversas disciplinas, como econômica, finanças, psicologia e marketing. Esses estudos têm se dedicado a desvendar, entre outras questões, os impulsionadores que permeiam esse comportamento financeiro, inserido em um cenário complexo e multifacetado (Jiménez; Chiesa; Topa, 2019; Vieira *et al.*, 2023).

Nesse sentido, uma revisão sistemática da literatura foi realizada para subsidiar esta tese com o objetivo de identificar os determinantes e impactos que influenciam o comportamento de planejamento financeiro para a aposentadoria. As diretrizes da metodologia PRISMA foram seguidas para buscas nas bases de dados Scopus, Science Direct, Emerald Insights, Scielo e Portal BVS (Indexadores Lilacs, Bdenf e Indexpsi), além da busca manual no Google Scholar.

A busca eletrônica foi realizada com base em termos de revisões sistemáticas anteriores, conduzidas por Ghadwan, Ahmad e Hanifa (2022), bem como Kumar, Tomar e Verma (2019) e Kerry (2018). Os termos de busca foram refinados e complementados com palavras-chave adicionais, agrupados em conjuntos distintos, visando alcançar os objetivos do estudo de forma mais eficaz.

Inicialmente, uma pesquisa mais ampla foi conduzida para identificar os principais modelos teóricos sobre o tema. Em seguida, uma pesquisa mais focada foi realizada para identificar aspectos genéricos, determinantes comportamentais e fatores emergentes relevantes, conforme estratégia de pesquisa detalhada no Quadro 1.

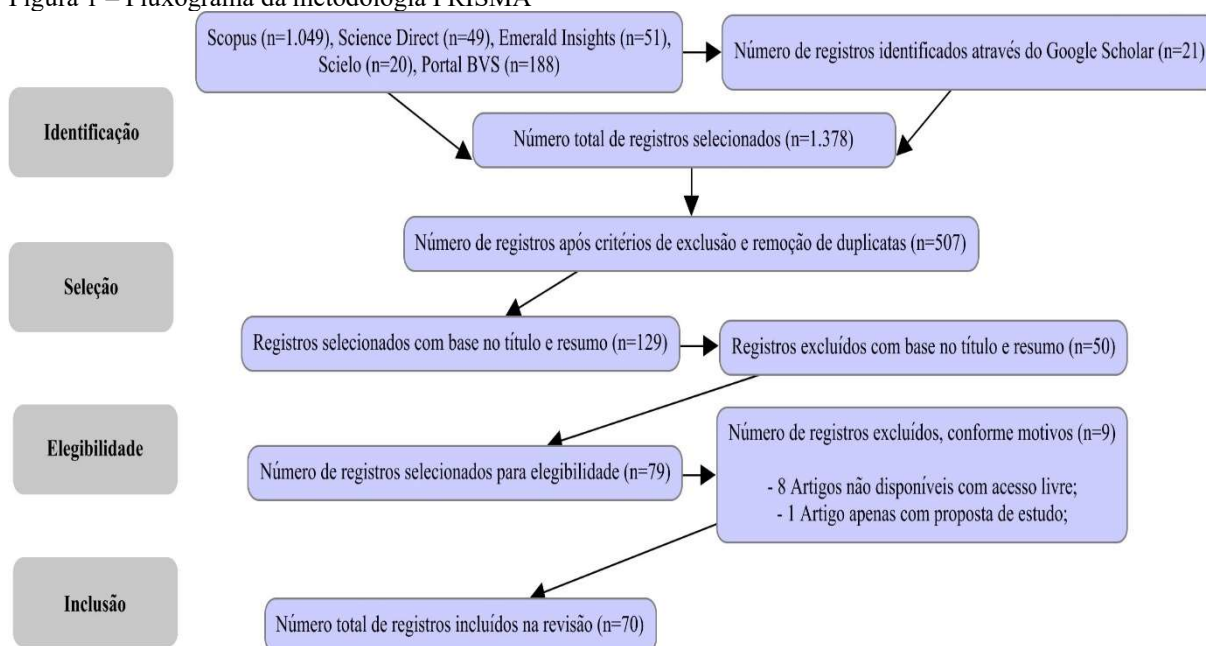
Quadro 1 – Termos de busca de artigos nas bases de dados

Conjunto de palavras-chave	Consulta booleana	Período de busca
Conjunto 1: Modelos teóricos (Títulos, resumos e palavras-chave) *Áreas de pesquisa Scopus/Science Direct: <i>Social Sciences; Economics, Econometrics and Finance; Business, Management and Accounting; Psychology</i>	((“retirement planning” OR “retirement financial planning” OR “financial retirement planning” OR “financial planning for retirement” OR “retirement preparation” OR “retirement financial preparation” OR “financial retirement preparation” OR “financial preparation for retirement”) AND model)	Livre (Sem limite)
Conjunto 2: Pesquisa genérica (Títulos)	(“retirement planning” OR “retirement financial planning” OR “financial preparation for retirement” OR “financial planning for retirement” OR “retirement preparation”) / (planejamento OR preparacao AND aposentadoria)	2018-2023
Conjunto 3: Crenças e razões (Títulos)	(retire* AND (belief* OR reason*))	2018-2023
Conjunto 4: Determinantes, facilitadores e barreiras (Títulos)	((“retire*” AND (plan* OR prep* OR saving*) AND (determinant* OR antecedent* OR cause* OR predictor* OR motivat* OR factor* OR contribut* OR facilit* OR barrier*)))	2018-2023
Conjunto 5: Consequentes e impactos (Títulos)	((“retire*” AND (plan* OR prep* OR saving*) AND (outcome* OR result* OR consequence* OR effect* OR impact*)))	2018-2023
Conjunto 6: Comportamento (Títulos)	((“retire*” AND (plan* OR prep* OR saving*) AND (behav*)))	2018-2023

Fonte: Elaborado pelo autor.

Um total de 1.378 artigos foram incluídos para análise a partir da aplicação da estratégia de busca adotada. Após a exclusão de duplicatas, foram encontradas 507 publicações, das quais 129 foram selecionados e 79 considerados elegíveis. Ao todo, 9 registros foram excluídos do estudo pelo critério de acesso livre ou abordagem. Após a aplicação de critérios de identificação, seleção e elegibilidade, foram analisados 70 artigos. O fluxograma da metodologia PRISMA utilizada é apresentada na Figura 1.

Figura 1 – Fluxograma da metodologia PRISMA



Fonte: Elaborado pelo autor.

Estudos anteriores sugeriram que as características demográficas, como idade, gênero, renda, escolaridade e estado civil podem influenciar o planejamento financeiro para a aposentadoria (Hershey; Mowen, 2000; Noone; Alpass; Stephens, 2010; Topa; Segura; Pérez, 2018; Vieira; Matheis; Rosenblum, 2023), assim como fatores econômicos, a exemplo qualidade da pensão do empregador (Hershey; Henkens; Van Dalen, 2010), dos incentivos fiscais de estímulo à poupança (França; Hershey, 2018) e da contribuição governamental sobre a renda (Jiménez *et al.*, 2019).

Pesquisas que abordaram os fatores sociais e culturais destacaram a importância da socialização econômica parental, especialmente transmitida pelos pais (Koposko; Hershey, 2014; Palaci; Jiménez; Topa, 2017; Nga, 2018; Schuabb; França; Amorim, 2019), bem como o apoio social de amigos e familiares (Hershey; Henkens; Van Dalen, 2010; Chou *et al.*, 2015). Além disso, estudos também revelaram que as normas culturais podem impactar a forma como os indivíduos veem a poupança e a aposentadoria, afetando suas decisões financeiras (Hershey; Henkens; Van Dalen, 2007; Jiménez; Chiesa; Topa, 2019).

Já as pesquisas que investigaram os fatores psicológicos, indicaram que a clareza da meta de aposentadoria leva a decisões financeiras informadas e alinhamento das escolhas com esses objetivos (Koposko; Hershey, 2014; Penn; Lent, 2021). Aliado a isso, estudos sobre a perspectiva de tempo futuro indicam indivíduos que têm uma visão de longo prazo tendem a começar a poupar para a aposentadoria mais cedo e alcançar seus objetivos de maneira mais

bem-sucedida (Hershey, Henkens e Van Dalen, 2010; Chou *et al.*, 2015; Fan *et al.*, 2022).

Outras investigações apontam que: a tolerância ao risco afeta as escolhas de investimento e a alocação de recursos na aposentadoria (Afthanorhan *et al.*, 2020; Fan *et al.*, 2022); a autoeficácia impulsiona a busca por informações financeiras, tomada de decisões eficazes e gerenciamento dos recursos de forma eficiente para atingir metas de aposentadoria (Schuabb; França; Amorim, 2019); o locus de controle influencia na proatividade e engajamento no planejamento para a aposentadoria (Hurtado; Topa, 2019; Nam; Loibl, 2021); e ansiedade pode representar um obstáculo ao planejamento para a aposentadoria, uma vez que a preocupação excessiva com o futuro pode inibir a tomada de medidas (García Mata, 2021).

Diversos estudiosos apontam que o conhecimento financeiro desempenha um papel crucial no contexto do planejamento para a aposentadoria. Autores como Hershey (2004), Piotrowska (2019) e Nam e Loibl (2021) destacam que o conhecimento financeiro fornece conhecimento essencial sobre poupança, tipos de investimentos e implicações fiscais, capacitando indivíduos a tomar decisões financeiras mais informadas, além de auxiliar na definição de metas financeiras realistas (Topa; Moriano; Moreno, 2016; Nansubuga, 2018).

Aliado a essa perspectiva, o aconselhamento financeiro é investigado como forma de auxiliar na criação de planos de aposentadoria e na tomada de decisões de investimento mais eficientes (Mustafa *et al.*, 2023). Nga (2018) ressalta que a ausência de orientação apropriada pode levar a escolhas menos eficazes para alcançar as metas de aposentadoria desejadas. Portanto, tornar o aconselhamento financeiro mais acessível é fundamental para assegurar decisões informadas e bem-sucedidas durante o processo de planejamento para a aposentadoria.

A natureza das pesquisas também envolve a análise de fatores comportamentais como influentes nas decisões financeiras relacionadas à aposentadoria. A atitude de poupança está associada a decisões financeiras mais proativas e a uma melhor planejamento para a aposentadoria (França e Hershey, 2018), além de proporcionar uma maior satisfação durante esse período da vida, contribuindo para um bem-estar psicológico mais positivo dos indivíduos (Penn; Lent, 2021). Por outro lado, a procrastinação prejudica a acumulação de recursos para a aposentadoria, independentemente dos níveis de renda (Piotrowska, 2019).

Além desses fatores, o comportamento de investimento (Bongini; Cucinelli, 2019), o comportamento de cálculo das necessidades de aposentadoria (Fan; Stebbins; Kim, 2022) e o comportamento de gestão financeira (Nansubuga, 2018) foram investigados. Dew e Xiao, 2011 indicam que indivíduos que demonstram uma melhor gestão financeira geralmente apresentam níveis mais altos de poupança e menor endividamento, o que está relacionado com a definição e busca de metas financeiras (Koposko; Hershey, 2014).

Diversos estudos têm destacado a influência de fatores como crenças sobre competência pessoal, engajamento e carga emocional (Bačová e Kostovičová, 2018). Chevalier *et al.* (2018) destacaram uma variedade de razões pelas quais os trabalhadores brasileiros buscam o planejamento para a aposentadoria, incluindo saúde, motivos financeiros e pessoais. Seidl, Neiva e Murta (2021) investigaram o planejamento financeiro para a aposentadoria entre empresários e destacaram elementos como saúde, recursos financeiros, disposição para continuar trabalhando e satisfação com a vida como influentes nas decisões dos empresários.

Por outro lado, estudos indentificaram diversos tipos de barreiras que afetam negativamente as decisões financeiras futuras, tais como barreiras macroeconômicas, como inflação e desemprego, influenciam a capacidade de poupança (Kumar *et al.*, 2019). Além disso, barreiras comportamentais e institucionais, como o viés do presente e a falta de conhecimento financeiro são indicados como fatores que comprometem as escolhas financeiras ao longo do tempo (Horák *et al.*, 2022). Ketkaew *et al.* (2022) destacam a baixa alfabetização financeira como uma barreira essencial.

Os impactos do planejamento financeiro para a aposentadoria também têm sido explorados. Indivíduos que planejam a aposentadoria tendem a ter uma percepção mais positiva de seu bem-estar financeiro, pois estão mais conscientes de suas finanças, possuem um plano para o futuro e se sentem seguros financeiramente (Vieira *et al.*, 2023). Pesquisas de Nansubuga (2018) na Uganda e Gupta *et al.* (2021) na Malásia, enfatizam que esse planejamento também guarda correlação com o bem-estar subjetivo e a autoeficácia, influenciando positivamente a sensação de realização pessoal e a percepção geral de bem-estar.

À luz dessa revisão da literatura emergem questões que não foram investigadas nos estudos: **Como os consumidores avaliam subjetivamente a preparação para a aposentadoria em relação aos recursos disponíveis? Como os consumidores avaliam a natureza da preparação para a aposentadoria? Como essas avaliações influenciam as estratégias de enfrentamento e escolhas de planejamento financeiro para a aposentadoria, como poupança e investimento? Em que medida as estratégias de enfrentamento centradas no planejamento financeiro para a aposentadoria afetam o comportamento de gestão financeira pessoal? Existe uma relação de causalidade entre esses fatores, e em caso afirmativo, quais são os principais caminhos pelos quais eles se influenciam mutuamente?**

Não obstante os estudos já realizados, poucas pesquisas se debruçaram sobre a percepção dos consumidores durante a preparação para a aposentadoria. Torna-se necessário, portanto, uma abordagem centrada no consumidor (Hopkins; Roster; Wood, 2006), que proporcione uma compreensão aprofundada de como eles interpretam e enfrentam essa fase de

suas vidas. Essa análise não apenas enriquece a compreensão desse processo complexo, mas também oferece insights para o aprimoramento de estratégias de apoio social, planejamento financeiro e tomada de decisões durante esse período crucial.

Pesquisas com foco no consumidor podem explorar avaliações subjetivas sobre a preparação para a aposentadoria, nas quais os consumidores podem analisar como os recursos disponíveis influenciam suas percepções (Hopkins; Roster; Wood, 2006). Eles podem avaliar se a preparação para aposentadoria é vista como uma ameaça ou desafio em relação ao seu bem-estar financeiro (Lazarus; Folkman, 1984). Por outro lado, os consumidores também podem analisar como essas percepções afetam suas estratégias de enfrentamento e seu comportamento financeiro durante a preparação para a aposentadoria (Mcmordie, 2021).

A perspectiva individual sobre a aposentadoria, seja como um período de realizações ou de incertezas, exerce influência direta na maneira pela qual os indivíduos definem objetivos financeiros, alocam seus recursos e planejam a aposentadoria (Afthanorhan *et al.*, 2020; Fan *et al.*, 2022). Isso ocorre porque as percepções individuais sobre a aposentadoria moldam a motivação e a abordagem com que as pessoas enfrentam o planejamento financeiro para a aposentadoria o que requer investigações mais aprofundadas (França; Hershey, 2018).

Por conseguinte, as decisões e estratégias dos consumidores no contexto do planejamento financeiro para a aposentadoria podem influenciar diretamente seu comportamento de consumo e as escolhas que fazem em relação a gastos, investimentos e economia (Garcia da Mata, 2021). Os consumidores que avaliam transições de eventos de vida frequentemente ajustam suas práticas de consumo de acordo com suas novas autopercepções. Isso ocorre como uma forma de facilitar a adaptação a novos papéis e mudanças nas condições do ambiente ao qual serão expostos (Hopkins; Roster; Wood, 2006).

A formulação de modelos causais que conectem avaliações sobre a preparação para a aposentadoria, o planejamento financeiro e o comportamento financeiro é um passo metodológico/qualitativo necessário. A maioria dos estudos conduzidos sobre o planejamento financeiro para a aposentadoria utiliza métodos quantitativos, o que pode apresentar algumas vantagens, mas também possui limitações e desafios. Para obter novos insights sobre o tema é fundamental conduzir estudos qualitativos adicionais capazes de capturar nuances, contextos e experiências individuais.

Pesquisas baseadas em causalidade buscam entender a relação entre as configurações de variáveis e suas consequências, baseados na ideia de que a relação causal não pode ser entendida examinando cada variável isoladamente, mas em conjunto com outras variáveis que formam um padrão específico (Furnari *et al.*, 2020). Assim, esses modelos podem não apenas

ajudar a identificar relações de causa e efeito, mas também podem revelar caminhos (Baumgartner; Ambühl, 2021) pelos quais as percepções influenciam as decisões financeiras do consumidor.

Portanto, a abordagem qualitativa-formal, baseada em Métodos Configuracionais Comparativos, como a Análise de coincidências (CNA), é um caminho metodológico que possibilita a compreensão não apenas das relações lineares entre variáveis isoladas, mas também estruturas de cadeias causais (Baumgartner; Falk, 2019), ao contrário da regressão que busca quantificar padrões de efeitos líquidos e dinâmica entre variáveis, sendo útil em questões não resolvíveis por métodos estatísticos tradicionais (Baumgartner; Ambühl, 2018).

Essa perspectiva é ressaltada por Eberhardt *et al.* (2022), que sugerem novos estudos para estabelecer relações causais sobre os determinantes do planejamento financeiro para a aposentadoria. Além disso, Akben-Selcuk e Aydin (2021) reconhecem a dificuldade de estabelecer relações causais no contexto do planejamento financeiro para a aposentadoria a partir dos resultados correlacionais provenientes da modelagem de equações estruturais característica da pesquisa quantitativa.

De maneira complementar, estudos sobre envelhecimento e tomada de decisão financeira incluem participantes desde jovens adultos que estão iniciando suas carreiras e independência financeira até adultos de meia-idade que podem estar enfrentando responsabilidades financeiras mais diretas em relação à aposentadoria (Hershey; Austin; Gutierrez, 2015; Bednarczyk *et al.*, 2021). Nesse contexto, do ponto de vista metodológico, pesquisas futuras poderiam investigar as percepções e avaliações dos consumidores na faixa etária entre 25 e 60, buscando uma maior diversidade de opiniões.

A pesquisa em economias em desenvolvimento é igualmente essencial para compreender como fatores contextuais únicos influenciam a maneira como os indivíduos percebem e avaliam a preparação para a aposentadoria (Setyawan; Hutabarat; Wijaya, 2020). Essa investigação proporciona descobertas sobre as interações complexas entre normas culturais, estruturas sociais/familiares e expectativas em relação à aposentadoria nas economias emergentes (Ghadwan; Wan Ahmad; Hanifa, 2022).

Diante do exposto, o problema de pesquisa da tese é: **Quais configurações causais ajudam a explicar o comportamento financeiro dos consumidores, considerando suas avaliações subjetivas e as estratégias de planejamento financeiro direcionadas à aposentadoria?** Em essência, a pesquisa procura compreender a inter-relação entre a forma como as pessoas percebem a preparação para a aposentadoria, as ações que tomam para enfrentar essa fase e como essas ações se refletem em seu comportamento financeiro.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo geral

Investigar as configurações causais que explicam o comportamento financeiro dos consumidores, considerando suas avaliações subjetivas e as estratégias de planejamento financeiro direcionadas à aposentadoria.

1.2.2 Objetivos específicos

- a) Avaliar a percepção dos consumidores sobre o tempo restante para a aposentadoria, o conhecimento das necessidades financeiras para a aposentadoria e a existência de um planejamento específico de aposentadoria;
- b) Identificar fatores individuais, associados à presença ou ausência de recursos internos e externos, que se combinam para explicar as relações causais subjacentes à percepção da preparação para a aposentadoria entre grupos de consumidores;
- c) Examinar as lógicas causais entre fatores individuais, estratégias de planejamento ativo e comportamento financeiro, à luz da percepção da preparação para a aposentadoria como um desafio ou um aspecto positivo;
- d) Investigar as lógicas causais entre fatores individuais, procrastinação e comportamento financeiro, considerando a percepção da preparação para a aposentadoria como uma ameaça ou um aspecto negativo.

1.3 Justificativa e contribuições

A pesquisa proposta, com uma abordagem centrada no indivíduo, busca aprofundar a compreensão sobre a percepção dos consumidores em relação ao tempo restante para a aposentadoria, o conhecimento das necessidades financeiras inerentes a esse período e a existência de um planejamento específico para a aposentadoria. Essa compreensão é crucial para diversos campos de pesquisa, incluindo a psicologia econômica e o marketing, na perspectiva do comportamento financeiro (Vieira; Matheis; Rosenblum, 2023).

A percepção do tempo influencia as decisões de poupança e investimento, enquanto o conhecimento financeiro é essencial para desenvolver programas de educação financeira e

políticas públicas voltadas para a segurança financeira na aposentadoria. Investigar o planejamento de aposentadoria permite identificar lacunas de conhecimento e comportamentos que afetam o consumo presente e a segurança financeira futura, fornecendo oportunidades para profissionais de marketing, consultoria financeira e planejamento previdenciário (Vieira; Matheis; Rosenblum, 2023).

A consciência do tempo restante até a aposentadoria é essencial para avaliar a percepção e o planejamento dos indivíduos em relação a essa fase da vida (Chou *et al.*, 2015). No Brasil, um país em constante transformação econômica e com um sistema previdenciário em evolução, é fundamental compreender se os cidadãos têm clareza sobre o tempo que falta até a aposentadoria e se essa percepção influencia suas estratégias de planejamento.

A perspectiva sobre o horizonte temporal permite aos indivíduos avaliar a urgência e a necessidade de começar a economizar para a aposentadoria (Fan *et al.*, 2022). Em um contexto de incertezas econômicas, como no cenário brasileiro, essa clareza é um fator crucial para estabelecer e manter um planejamento financeiro eficaz. Além disso, com as recentes reformas no sistema previdenciário, é vital entender se os indivíduos estão ajustando suas expectativas e estratégias de acordo com as novas regras e condições do sistema.

A proatividade no cálculo das necessidades de poupança para a aposentadoria é outro aspecto fundamental. Conhecer a quantia necessária para economizar é um passo essencial no planejamento financeiro e reflete o nível de engajamento dos participantes com suas futuras necessidades financeiras (França e Hershey, 2018). Em um país caracterizado por altos níveis de desigualdade de renda e endividamento, é crucial avaliar se os participantes possuem uma estimativa realista das suas necessidades de poupança.

A falta de uma estimativa adequada pode levar a preparações insuficientes e à insegurança financeira durante a aposentadoria (Penn; Lent, 2021). Além disso, com o sistema previdenciário enfrentando reformas e um cenário econômico instável, calcular a necessidade de poupança ajuda a verificar se os participantes estão ajustando seus planos conforme as mudanças nas regras e condições econômicas.

Por último, a existência e a natureza do planejamento financeiro específico para a aposentadoria são indicadores importantes da preparação para o futuro. Um planejamento estruturado reflete a abordagem dos indivíduos em relação à segurança financeira futura e pode fornecer *insights* sobre a eficácia das estratégias de preparação adotadas (Gupta *et al.*, 2021). No Brasil, onde a informalidade no mercado de trabalho e a desigualdade de renda são predominantes, é essencial compreender se os participantes possuem um plano estruturado.

Um planejamento bem definido geralmente indica um maior nível de preparação e uma

abordagem mais organizada para garantir a segurança financeira na aposentadoria. Identificar se os participantes têm um planejamento específico ajuda a distinguir entre aqueles que estão ativamente se preparando para a aposentadoria e aqueles que podem estar negligenciando essa etapa crucial (Hershey; Henkens; Van Dalen, 2010). Essa compreensão é particularmente relevante no Brasil, onde a falta de planejamento pode ser exacerbada por fatores econômicos e sociais adversos.

O estudo também destaca uma contribuição relevante ao focar na avaliação subjetiva dos consumidores durante a preparação para a aposentadoria, analisando como eles avaliam esse evento, se como uma ameaça ou um desafio, com base na disponibilidade de seus recursos internos e externos (Lim *et al.*, 2023). A experiência da preparação para a aposentadoria varia significativamente entre os indivíduos, sendo influenciada por indicadores de personalidade, construções cognitivas, aspectos comportamentais, além do apoio familiar e social (França; Hershey, 2018).

Além disso, a pesquisa propõe examinar como essas avaliações subjetivas se relacionam causalmente com estratégias de enfrentamento durante a preparação para a aposentadoria, incluindo comportamentos específicos como o planejamento financeiro. A maneira como o consumidor percebe e se engaja no planejamento de sua aposentadoria não apenas impacta a segurança financeira futura, mas também influencia decisões e hábitos financeiros e de consumo no cotidiano (Tomar *et al.*, 2021), tornando a discussão sobre o planejamento financeiro ainda mais relevante.

A pesquisa também busca explorar as relações causais entre avaliações subjetivas, planejamento financeiro e comportamento de gestão financeira pessoal, abrangendo escolhas relacionadas a gastos, investimentos e economias. Embora diversos estudos tenham analisado como eventos significativos da vida afetam o comportamento do consumidor (Yap; Kapitan, 2017), este estudo preenche uma lacuna ao examinar como estratégias de enfrentamento centradas no planejamento financeiro, em resposta a essas mudanças na vida, podem impactar a natureza e a orientação do comportamento de gestão financeira (Goyal; Kumar; Xiao, 2021).

A preparação para a aposentadoria é um evento complexo que afeta não apenas o indivíduo que se aposenta, mas também suas famílias, empregadores, governos, profissionais de saúde e a sociedade como um todo. Esse cenário é ainda mais complexo com o aumento contínuo da expectativa de vida (Kontis *et al.*, 2017). No contexto contemporâneo, o planejamento para a aposentadoria envolve um empoderamento financeiro mais amplo e ativo por parte dos indivíduos (Gallego-Losada *et al.*, 2022). Portanto, é imperativo que haja um modelo teórico sólido para compreender essas complexas relações.

Considerando o contexto apresentado em relação à proposta de pesquisa, o atual estudo encontra justificativa em suas contribuições de natureza acadêmico/científica, gerencial e social. Em primeiro lugar, a contribuição acadêmico/científica do modelo de pesquisa dessa tese reside na integração teórica de fatores sociais, psicológicos e comportamentais. Essa integração é inovadora e relevante porque permite uma compreensão mais holística e interdisciplinar sobre o planejamento financeiro para a aposentadoria, algo que é frequentemente necessário para avançar o conhecimento nesse campo complexo.

Os fatores sociais consideram como a cultura, as normas sociais e o ambiente social influenciam as atitudes e comportamentos das pessoas em relação ao planejamento para a aposentadoria. Isso inclui a influência de familiares, amigos, colegas de trabalho e da sociedade em geral. Por exemplo, normas culturais sobre poupança e consumo podem moldar as expectativas e práticas financeiras dos indivíduos (Palaci; Jiménez; Topa, 2017).

Já os fatores psicológicos, envolvem aspectos como perspectiva de tempo futuro, clareza da meta de aposentadoria, autoeficácia e outros processos mentais que afetam a forma como os indivíduos se planejam para a aposentadoria. Por exemplo, a confiança nas próprias habilidades financeiras pode impactar significativamente as decisões de poupança e investimento, enquanto a baixa percepção de tempo futuro pode influenciar a disposição dos indivíduos adotar comportamentos proativos de poupança (França; Hershey, 2018; Alkhawaja; Albaity, 2022).

Os fatores comportamentais, por sua vez, dizem respeito às ações concretas que as pessoas tomam ou deixam de tomar em relação ao seu planejamento financeiro para a aposentadoria, influenciadas tanto por fatores sociais quanto psicológicos. Isso inclui hábitos de poupança, escolhas de investimento e a adoção de estratégias financeiras específicas. A análise desses comportamentos permite compreender melhor as práticas financeiras reais dos indivíduos e identificar possíveis lacunas entre intenção e ação (Fan *et al.*, 2022).

A integração desses fatores proporciona uma visão mais abrangente do planejamento financeiro para a aposentadoria. Em vez de analisar esses fatores de forma isolada, a abordagem integrada reconhece que eles estão interconectados e que suas interações podem ter um impacto significativo nos resultados financeiros dos indivíduos. A inovação e relevância dessa integração residem na capacidade de fornecer uma compreensão mais profunda e prática do planejamento financeiro, beneficiando tanto a academia quanto a sociedade através de direcionamentos para políticas públicas e práticas individuais mais eficazes.

Em segundo lugar, este estudo traz uma contribuição inovadora ao teorização sobre o comportamento financeiro a partir de uma lógica configuracional, alinhada com a filosofia da causalidade baseada em regularidade. Essa abordagem permite a identificação de padrões de causa

e efeito que envolvem múltiplas variáveis interconectadas (Baumgartner; Ambühl, 2018). Isso é crucial para uma análise precisa, especialmente em cenários complexos como nas ciências sociais e na administração.

Segundo Furnari *et al.* (2020), os fenômenos explorados na administração são caracterizados por interdependências complexas, nas quais múltiplos fatores explicativos se combinam para produzir um resultado de interesse. Nesse contexto, a teorização correlacional prevalente (*i.e.*, “quanto mais/menos X, mais/menos Y”) não faz jus à complexidade causal, dada a ênfase em “efeitos líquidos”. As teorias configuracionais, por outro lado, são apropriadas para elucidar fenômenos causalmente complexos, permitindo a exploração de configurações de fatores explicativos e suas interconexões, promovendo o avanço teórico no campo da administração e marketing.

No contexto deste estudo, fatores como as avaliações subjetivas dos consumidores, estratégias de enfrentamento centradas no planejamento financeiro para a aposentadoria e comportamento de gestão financeira pessoal são evidentes. Um modelo configuracional que abranja essas relações de causalidade tem o potencial de trazer novas perspectivas às complexas interações que influenciam as decisões financeiras. Tais descobertas enriquecerão a literatura sobre o comportamento financeiro do consumidor.

Pesquisas sobre comportamento financeiro não têm adotado uma perspectiva configuracional. Uma revisão sistemática revela uma predominância de estudos quantitativos na verificação dos determinantes do planejamento financeiro para a aposentadoria, com métodos analíticos de regressão que contribuem para a discussão acadêmica em termos descritivos e preditivos, mas com limitações explicativas por não abordar inferências causais baseadas em relações de causa e efeito não lineares e complexas.

Estudos quantitativos, apesar de explorar certas dimensões da causalidade, não consideram aspectos além da estatística ou do pensamento probabilístico (Baumgartner; Ambühl, 2020). Isso inclui a noção de que um efeito pode ser o resultado de uma combinação específica de fatores (conjuntividade), a ideia de que um mesmo resultado pode ser explicado por mais de um caminho causal (disjuntividade) e a compreensão de que o efeito de uma causa pode ser a causa de outro efeito (sequencialidade).

Portanto, a utilização do pensamento configuracional comparativo permitirá capturar esses aspectos da causalidade, investigando quais combinações de variáveis são necessárias e suficientes para produzir resultados específicos (Baumgartner; Falk, 2019). Isso é especialmente relevante ao lidar com a complexidade nos projetos de pesquisa, oferecendo uma análise mais abrangente e precisa das dinâmicas que afetam as decisões financeiras do

consumidor nesse período crítico da vida.

As contribuições gerenciais desta tese são significativas para profissionais de marketing, pois abordam a avaliação subjetiva dos consumidores durante a preparação para a aposentadoria, adotando uma perspectiva centrada no consumidor (Hopkins; Roster; Wood, 2006). Compreender como os consumidores percebem esse evento crucial permite às empresas adaptar suas estratégias de marketing de acordo com as percepções e preocupações específicas dos consumidores (Tabrizi *et al.*, 2019).

Essas avaliações subjetivas possibilitam a percepção dos recursos dos consumidores nesse estágio de vida, reconhecendo a importância das diferenças individuais na experiência do consumidor, levando em consideração fatores psicossociais (Hopkins *et al.*, 2014). Essa variabilidade cria oportunidades para segmentar o mercado com base nessas diferenças, permitindo que as empresas ajustem suas abordagens para atender a grupos psicográficos distintos (Solomon, 2020).

A pesquisa destaca a importância do planejamento financeiro como estratégia de enfrentamento durante a preparação para a aposentadoria. Com base nas conclusões do estudo, instituições financeiras podem criar produtos de aposentadoria e serviços financeiros que atendam às diferentes perspectivas dos consumidores. Para aqueles que veem a aposentadoria como uma oportunidade, podem ser oferecidos produtos de investimento mais flexíveis (Chen; Chen, 2023). Para aqueles que percebem a aposentadoria como uma extemporaneidade, podem ser desenvolvidas estratégias de conhecimento financeiro e produtos que simplifiquem o processo de tomada de decisão (Linch, 2011; Piotrowska, 2019).

A pesquisa explora o comportamento de gestão financeira pessoal, abrangendo escolhas de gastos, investimentos e economias. Essa compreensão é valiosa para empresas que desejam promover produtos e serviços relacionados, auxiliando os consumidores na tomada de decisões financeiramente sustentáveis no contexto familiar. Iniciativas de negócios podem promover a aquisição, alocação e utilização de recursos financeiros de maneira adequada, direcionando-os para objetivos específicos, como a aposentadoria (Topa; Hernández-Solís; Zappalà, 2018).

A análise dos padrões de gastos durante a preparação para a aposentadoria beneficia profissionais de marketing ao revelar como consumidores gerenciam recursos financeiros nessa fase. Isso permite ajustar produtos, estratégias de comunicação e segmentação de mercado, além de fomentar relacionamentos duradouros com clientes. Como resultado, empresas melhoram seu desempenho financeiro enquanto promovem a satisfação e o bem-estar dos consumidores, gerando benefícios mútuos. Esses insights ajudam a alinhar interesses corporativos e necessidades dos clientes, criando uma situação vantajosa para ambos os lados

(Solomon, 2020).

Em termos de contribuições sociais, esta pesquisa oferece uma aplicação prática valiosa para consumidores durante a preparação para a aposentadoria. Ela pode auxiliar os indivíduos a avaliarem sua percepção nesse processo, aumentando a conscientização sobre a importância do planejamento financeiro para enfrentar os desafios dessa fase da vida (Trivedi, 2020). O aumento da consciência pode se traduzir em uma gestão mais eficaz dos recursos financeiros, redução do estresse financeiro e, em última análise, uma qualidade de vida mais satisfatória na aposentadoria (Vieira *et al.*, 2023).

A pesquisa também destaca a importância dos recursos internos e externos na avaliação da preparação para a aposentadoria, beneficiando os consumidores ao reconhecer a influência da autoeficácia financeira, perspectiva de tempo futuro, clareza da meta de aposentadoria e conhecimento financeiro em suas decisões de planejamento financeiro (Hopkins; Roster; Wood, 2006). Além disso, o estudo é relevante para compreender a importância do apoio social de amigos e familiares e da socialização econômica parental no comportamento financeiro (Palaci; Jiménez; Topa, 2017).

Por fim, ao abordar o comportamento de gestão financeira pessoal, a pesquisa promove o bem-estar financeiro e a estabilidade econômica do consumidor (Linch, 2011). Compreendendo como os consumidores enfrentam a preparação para a aposentadoria, esta pesquisa oferece oportunidades para o desenvolvimento de estratégias eficazes de gestão e educação financeira, apoiando políticas públicas e fomentando a tomada de decisões financeiras mais informadas no contexto familiar, especialmente durante momentos de vida que impactam significativamente as finanças pessoais.

1.4 Estrutura da tese

A presente tese está organizada em seis capítulos, a saber:

1) No primeiro capítulo, são apresentados a introdução, o problema de pesquisa, os objetivos, a justificativa e as contribuições esperadas do estudo, além de uma visão geral da estrutura da tese;

2) No segundo capítulo, a fundamentação teórica é detalhada, dividida em quatro partes principais.

A primeira parte discute o novo paradigma da aposentadoria, abordando temas como envelhecimento populacional global, pressões nos sistemas previdenciários, equívocos nas

projeções e tendências demográficas, desafios na estimativa da longevidade, estratégias adotadas pelos governos para adaptação dos sistemas previdenciários, impacto da falta de planejamento na aposentadoria, vulnerabilidade da capacidade de poupança e dependência dos regimes de previdência, além da transferência do ônus financeiro da aposentadoria para os indivíduos.

A segunda parte explora a Teoria do Estresse, Avaliação e Enfrentamento no contexto da preparação para a aposentadoria. Nessa análise, são discutidos diversos aspectos, incluindo:

(i) O Estresse na Preparação para a Aposentadoria, que destaca a variedade de percepções que as pessoas têm em relação a essa fase da vida. Discute-se que alguns indivíduos podem encarar a preparação como uma ameaça ao seu bem-estar e identidade, enquanto outros a veem como um desafio a ser superado. Essa diferenciação na percepção influencia diretamente a forma como cada pessoa se adapta a essa transição.

(ii) A Avaliação na Preparação para a Aposentadoria, que consiste em dois estágios interligados. O primeiro estágio, chamado de primário, envolve a análise da importância da preparação para a aposentadoria, levando em consideração os objetivos pessoais e a disposição individual. Já o segundo estágio, denominado secundário, concentra-se na identificação de recursos internos e externos disponíveis para enfrentar os desafios da preparação. O modelo proposto por Lazarus e Folkman (1981) é essencial para compreender essa avaliação, pois destaca a importância da percepção individual no enfrentamento do estresse.

(iii) As Estratégias de Enfrentamento na Preparação para a Aposentadoria, que se concentram principalmente no enfrentamento com foco no problema. Nesse contexto, o planejamento financeiro emerge como uma estratégia-chave, permitindo que os indivíduos lidem de forma mais eficaz com os desafios financeiros associados à aposentadoria. A maneira como as pessoas avaliam sua situação influencia diretamente as estratégias de enfrentamento adotadas e, por consequência, seu comportamento financeiro durante esse período de transição.

A terceira parte aborda o planejamento financeiro para a aposentadoria, incluindo definição e relevância, perspectivas e processos, objetivos e estratégias, evolução da pesquisa sobre o planejamento financeiro, influência de fatores sociais e psicológicos, além das conexões entre planejamento financeiro e comportamento financeiro pessoal. Neste último tópico, destaca-se que o planejamento financeiro para a aposentadoria não apenas afeta a segurança financeira futura, mas também influencia as decisões e hábitos financeiros cotidianos das pessoas. Deste modo, sugere-se que compreender essas conexões é essencial para promover práticas de gestão financeira mais responsáveis e adaptadas às necessidades específicas de cada indivíduo.

A quarta parte foca no comportamento de gestão financeira pessoal, discutindo planejamento financeiro, consequências da falta de planejamento, influência do planejamento financeiro familiar, desafios na prática do comportamento de gestão financeira, pesquisas sobre comportamento financeiro pessoal e a importância de compreender a dinâmica subjacente ao comportamento financeiro e como ele está relacionado ao planejamento financeiro durante a preparação para a aposentadoria.

3) No terceiro capítulo, a proposição do estudo é detalhada, apresentando as dimensões e os construtos de pesquisa. O modelo teórico, que integra esses construtos, visa estabelecer as relações entre eles, com base na literatura consultada. As expectativas teóricas são formuladas em proposições de pesquisa para orientar a análise dos dados. Nesta tese, as proposições foram formuladas adotando uma abordagem sob a lógica configuracional, mais alinhada com a perspectiva da teoria da causalidade e mais adequada para identificar padrões de causa e efeito envolvendo múltiplas variáveis interconectadas, como é o caso do contexto complexo que envolve o comportamento financeiro na preparação para a aposentadoria.

4) O quarto capítulo apresenta o percurso metodológico, incluindo o delineamento, instrumento de pesquisa e etapas de coleta e análise dos dados. A Análise de Coincidências (CNA) é destacada como técnica principal, baseada em álgebra booleana para identificar configurações causais necessárias e suficientes. Reconhecida como a mais precisa entre os Métodos Configuracionais Comparativos, a CNA permite traçar modelos causais robustos e fundamentados na teoria de regularidade causal.

5) O quinto capítulo apresenta os resultados da pesquisa em cinco seções principais. A primeira caracteriza a amostra, detalhando aspectos demográficos e socioeconômicos. A segunda explora percepções dos consumidores sobre tempo até a aposentadoria, conhecimento e planejamento, destacando estratégias adotadas. A terceira seção apresenta perfis de planejamento financeiro para a aposentadoria. A quarta trata do refinamento e diferenças no tratamento dos dados. Por fim, a quinta seção traz as análises configuracionais causais, oferecendo descobertas sobre os fatores que influenciam o comportamento financeiro relacionado à aposentadoria.

6) O sexto capítulo apresenta as considerações finais, destacando os principais achados e suas implicações metodológicas, acadêmicas, gerenciais e sociais. Também aborda as limitações do estudo e propõe sugestões para pesquisas futuras, contribuindo para aprofundar o entendimento e aplicação dos resultados em diferentes contextos.

Por fim, a tese inclui as referências bibliográficas, apêndices e anexos necessários para a compreensão e verificação dos dados e métodos utilizados.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Novo paradigma da aposentadoria

O envelhecimento da população é um fenômeno global que apresenta desafios significativos para a sustentabilidade dos sistemas previdenciários. A combinação de baixas taxas de natalidade, aumento da longevidade e a chegada da geração dos baby boomers à idade de aposentadoria está pressionando os recursos financeiros dos sistemas públicos de previdência (Liu; Norman; While, 2023). Esse cenário exige a adaptação dos governos e da sociedade para garantir uma aposentadoria digna e segura. Um novo paradigma está evidente, no qual o planejamento financeiro de longo prazo se torna relevante.

A expectativa de vida da população mundial tem aumentado significativamente nas últimas décadas e as projeções indicam aumento constante (Kontis *et al.*, 2017). Segundo a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), até 2050, a população com idade superior a 60 anos deve ultrapassar a marca de 2 bilhões de pessoas em todo o mundo, o que corresponderá a cerca de 20% da população global.

De acordo com a Organização das Nações Unidas, é previsto que essa população, que totalizava 202 milhões em meados da década de 1950 e aumentou para 1,1 bilhão em 2020, atinja a marca de 3,1 bilhões de pessoas até o ano de 2100. Essa projeção representa um crescimento absoluto de aproximadamente 15,2 vezes, fazendo com que essa faixa etária constitua cerca de 28,2% de toda a população mundial (WHO, 2022).

No passado, esse envelhecimento populacional esteve relacionado ao desenvolvimento econômico. Historicamente, países considerados economicamente desenvolvidos, como a Europa, o Japão e os Estados Unidos, foram os pioneiros na transição demográfica, caracterizada pelo aumento da expectativa de vida e pela queda nas taxas de natalidade. Essa transformação foi impulsionada por avanços na saúde, medicina, educação e planejamento familiar (Kontis *et al.*, 2017).

Atualmente, essa mudança demográfica tem se expandido mundialmente. Países emergentes e que alcançaram desenvolvimento no período mais recente, especialmente na América e Ásia, estão passando por essa transição de maneira ainda mais rápida. Em 2050, por exemplo, é esperado que países como o Brasil e a China tenham uma proporção significativamente maior de idosos em relação aos Estados Unidos, indicando um aumento mais acelerado dessa faixa etária em algumas regiões (WHO, 2022).

No Brasil, o aumento da expectativa de vida tem sido notável, com um incremento

significativo nas últimas décadas. Em 2019, a expectativa de vida ao nascer, em média, alcançou 76,6 anos, marcando um aumento de 31,1 anos em relação a 1940, com os homens vivendo em média 73,1 anos e as mulheres 80,1 anos em 2019 (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2020). De acordo com o censo de 2022, o número de pessoas com 65 anos ou mais de idade cresceu 57,4% em 12 anos (2010-2022), representando 10,9% da população total do país (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2023).

No entanto, um dos desafios críticos associados a esse rápido envelhecimento da população é a subestimação da longevidade por demógrafos e atuários, ocorrida ao longo dos anos (Olshansky *et al.*, 2009; Oppers *et al.*, 2012; Bennett *et al.*, 2015). Isso levou a impactos desfavoráveis para os sistemas de previdência social, que haviam planejado benefícios com base em expectativas conservadoras de idade e médias salariais.

Uma análise aprofundada desses erros na previsão da expectativa de vida revela diversos fatores contribuintes. Os especialistas frequentemente baseiam suas estimativas em tendências em séries passadas, ignorando a possibilidade de mudanças significativas nas condições de saúde, avanços médicos e estilo de vida da população (Bennett; Moehring, 2015). Além disso, os modelos de previsão frequentemente subestimam o efeito cumulativo de pequenos aumentos anuais na expectativa de vida, resultando em projeções conservadoras (Oeppen; Vaupel, 2002).

Esses equívocos de previsão, somados à diminuição das taxas de natalidade, têm impactado diretamente os fundos de previdência pública (Ataides; Santos, 2017). Muitos desses sistemas foram projetados com base em expectativas de aposentadoria mais curtas, resultando na necessidade de pagar benefícios por períodos mais longos do que o inicialmente planejado, o que coloca pressão adicional sobre os recursos financeiros (Henkens *et al.*, 2018).

A subestimação do aumento da longevidade tem contribuído para déficits orçamentários e para a necessidade de reformas previdenciárias impopulares (Carneiro; Alves; Silva, 2021). Assim, governos em todo o mundo estão adotando uma série de reformas para a adaptação de seus sistemas previdenciários que resultam em amplos impactos econômicos e sociais, especialmente em economias emergentes, como no Brasil.

Uma das estratégias frequentemente empregadas pelos governos é o aumento gradual da idade de aposentadoria, o ajuste dos cálculos de benefícios com base na expectativa de vida atualizada e a promoção de estratégias de aposentadoria mais flexíveis (Carneiro; Alves; Silva, 2021). Tal medida recompõe os orçamentos previdenciários, mas também obriga os trabalhadores a permanecerem no mercado de trabalho por mais tempo, contribuindo para o sistema (Figueira *et al.*, 2017).

O sistema de previdência social apresenta diversas modalidades de aposentadoria, que

se diferenciam quanto à idade mínima e ao tempo de contribuição necessários para sua concessão. A aposentadoria por idade estabelece uma idade mínima de 62 anos para mulheres e 65 anos para homens, com um tempo mínimo de contribuição de 15 anos. Já a aposentadoria por tempo de contribuição não requer uma idade mínima específica, mas atualmente demanda 35 anos de contribuição para homens e 30 anos para mulheres, embora esteja em transição para o sistema de pontos (BRASIL, 2019).

Os regimes de previdência brasileiro estão vinculados a contribuições individuais e históricos de emprego. No entanto, uma parcela considerável da população encontra-se desempregada ou trabalha informalmente, sem acesso às garantias previdenciárias. Além disso, as transformações no mercado de trabalho, impulsionadas pela globalização e pela ascensão de formas não tradicionais de emprego, também estão impactando os sistemas previdenciários (Carneiro; Alves; Silva, 2021).

Os trabalhadores independentes, freelancers e empreendedores inseridos na economia gig, muitas vezes, enfrentam uma renda variável e incerta, o que dificulta a contribuição regular para os sistemas previdenciários baseados em pagamentos periódicos (Ataides; Santos, 2017). Isso resulta em desafios adicionais na garantia de que todos os trabalhadores tenham acesso adequado à seguridade social, independentemente de sua forma de emprego.

Adicionalmente, uma proporção significativa da população brasileira não planeja adequadamente a aposentadoria, devido ao excesso de confiança no futuro benefício concedido pelo Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), ou pelos fundos de previdências públicos, e à falta de cálculo sobre o quanto precisam economizar para a aposentadoria (Vieira; Matheis; Rosenblum, 2023).

Isso expõe a vulnerabilidade das pessoas em termos de capacidade de poupança para o futuro e destaca a dependência daqueles que contribuem para os regimes de previdência (Vieira; Matheis; Rosenblum, 2023). As mudanças no sistema previdenciário têm impulsionado a transferência de um significativo ônus financeiro para os cidadãos individuais, que se veem cada vez mais desafiados a elaborar seus planos de aposentadoria em um cenário em constante evolução (Henkens *et al.*, 2018).

Nesse contexto, os indivíduos enfrentam o desafio de tomar decisões informadas para garantir que estejam preparados para uma aposentadoria financeiramente estável (Garcia Mata, 2021). Assim, é evidente a necessidade de estudos que sinalizem as políticas e medidas para promover uma maior conscientização sobre a importância do planejamento financeiro para a aposentadoria e abordem as lacunas existentes no sistema previdenciário brasileiro.

2.2 Teoria do estresse, avaliação e enfrentamento

O aumento da expectativa de vida, que está projetado para continuar crescendo, faz com que as pessoas precisem economizar mais para garantir uma aposentadoria confortável. Segundo a OCDE, a população mundial com mais de 60 anos deve ultrapassar 2 bilhões até 2050. Essa transição demográfica implica que os indivíduos terão que se preparar para uma aposentadoria que pode durar várias décadas.

A necessidade de compreender as nuances dos sistemas previdenciários, ajustar os planos financeiros pessoais e fazer economias significativas pode ser extremamente estressante, especialmente em um contexto de mudanças econômicas e de emprego. Para muitos, a complexidade de garantir uma aposentadoria segura em um cenário em constante evolução aumenta a ansiedade e a pressão associada ao planejamento financeiro.

2.2.1 Estresse na preparação para a aposentadoria

A preparação para a aposentadoria é um tema de considerável relevância no campo da psicologia, das ciências sociais, da economia, do marketing e diversas disciplinas. Este processo marca uma mudança significativa na vida de um indivíduo, afetando tanto sua estrutura psicológica quanto seu desenvolvimento pessoal (França; Carneiro, 2009). A complexidade desse período transacional é amplamente reconhecida na literatura, sendo influenciada por uma série de fatores individuais e contextuais (Zanelli, 2012).

Nesse sentido, é fundamental destacar que a aposentadoria implica em uma reorganização ampla da vida cotidiana, com variações significativas na forma como é vivenciada por diferentes indivíduos. Para alguns a aposentadoria é percebida como uma potencial ameaça à sua identidade e bem-estar, especialmente quando não se consegue identificar um novo sentido ou propósito em suas vidas (Zanelli, 2012).

A teoria dos papéis aborda diretamente a construção da identidade e do autoconceito na preparação para a aposentadoria (Ashforth, 2001). Essa teoria destaca que a perda de papéis de trabalho, que é um dos principais eventos estressantes no planejamento para a aposentadoria, pode desencadear avaliações primárias estressantes, afetando a autoimagem e o sentido de identidade do indivíduo (Hopkins; Roster; Wood, 2006). A avaliação de como a aposentadoria afeta a identidade é crucial para entender o estresse associado a esse evento.

A perda de papéis de trabalho, especialmente quando esses papéis são centralmente importantes na vida do indivíduo, a falta de adaptação bem-sucedida a novos papéis ou a

ausência de papéis substitutos satisfatórios pode resultar em um baixo nível de bem-estar psicológico (Riley; Riley, 1994; Hmieleski; Sheppard, 2019). Pesquisas indicam que a perda de papéis está consistentemente associada a níveis elevados de estresse (Adams *et al.* 2002; Anglin, *et al.*, 2022).

Por outro lado, a aposentadoria pode ser compreendida por alguns indivíduos como um período de desafios, repleto de descobertas de novos interesses, hobbies e oportunidades de crescimento (França, 2008). A teoria da continuidade enfatiza a ideia de que a aposentadoria também pode ser uma oportunidade para a reavaliação e construção de uma nova identidade em um contexto diferente (Wang, 2007). Isso se alinha com a visão de que a aposentadoria pode ser percebida como um período de desafios e menos estressante, onde indivíduos buscam se adaptar à uma nova fase de vida construindo relacionamentos, atividades, estruturas de pensamento e habilidades adaptativas (França; Soares, 2009).

Além disso, a adaptação à aposentadoria representa um momento de mudança de estado ao longo do tempo (França; Soares, 2009), sendo um processo resultante das interações complexas que envolvem a história de vida e o contexto social de cada indivíduo (Elder, 1995). As mudanças ao longo da vida afetam o bem-estar após a aposentadoria, uma vez que moldam a maneira como as pessoas percebem, vivenciam e se adaptam a essa transição significativa de experiência de vida.

A teoria do curso de vida enfatiza que a preparação para a aposentadoria deve ser vista no contexto mais amplo da história de vida e do contexto social de cada indivíduo (Elder; Johnson, 2003). Essa abordagem se alinha com a ideia de que as avaliações individuais são influenciadas por experiências de vida passadas e fatores contextuais (Bennett; Moehring, 2015). O entendimento das experiências de trabalho, relações familiares e outros eventos ao longo da vida é fundamental para a avaliação da aposentadoria como estressante ou desafiadora.

Essa diversidade de perspectivas ressalta a complexidade inerente a esse período de preparação e a influência direta das avaliações subjetivas e caminhos de enfrentamento na adaptação do indivíduo. Isso ressalta a necessidade de conduzir investigações mais aprofundadas sobre o estresse e suas implicações, conforme demonstrado por inúmeras pesquisas que exploram essa relação.

Diversos estudos abordaram a relação entre estresse e aposentadoria. Zanelli (2012) investigou processos psicossociais, bem-estar e estresse na preparação para a aposentadoria. Silva e Rodrigues (2016) examinaram a autoavaliação emocional no planejamento da aposentadoria. Lahdenperä *et al.* (2022) avaliaram o estresse como sofrimento psicológico durante a preparação, considerando as condições psicossociais no trabalho e na vida social.

Lindwall *et al.* (2017) focalizaram a saúde psicológica na transição de aposentadoria, considerando envelhecimento e perspectiva de curso de vida.

Esses estudos esclarecem as complexidades envolvidas na preparação para aposentadoria, considerando fatores estressores. A compreensão do estresse é uma tarefa complexa que envolve diversos modelos teóricos na abordagem dessa experiência. Entre as perspectivas revisitadas na literatura, destacam-se os modelos baseados na avaliação cognitiva, como o Modelo Transacional de Lazarus e Folkman (1984), que enfatizam a importância da interpretação cognitiva dos eventos como estressantes e a relação entre essa avaliação e as estratégias de enfrentamento.

Outra abordagem relevante é a dos modelos baseados na resposta fisiológica, exemplificados pelo Modelo Biomédico de Sofrimento de Andreassen (1984) e pelo Modelo de Ativação Geral de Selye (1936), que ressaltam as mudanças fisiológicas associadas ao estresse, como aumento da frequência cardíaca e secreção de hormônios do estresse. Além disso, os modelos que consideram a interação entre fatores biológicos, psicológicos e sociais, como o Modelo Biopsicossocial de Estresse de Engel (1977).

Por último, perspectivas específicas, como o Modelo de Estresse Ocupacional de Cooper (1983) e o Modelo de Estresse Ocupacional de Karasek (1979) e Karasek e Theorell (1990), fornecem fundamentos sobre como o estresse se manifesta no ambiente de trabalho, considerando as demandas, recursos e controle dos indivíduos em seu contexto ocupacional. Cada um desses modelos contribui para uma compreensão mais completa do estresse, considerando diferentes aspectos cognitivos, fisiológicos, sociais e ambientais que moldam essa experiência humana.

Nos últimos anos, tem havido um aumento significativo no interesse pelo Modelo Estresse, Avaliação e Enfrentamento, proposto por Lazarus e Folkman em 1984 (Dias; Pais-Ribeiro, 2019). De acordo com esse modelo, quando os indivíduos percebem estressores ambientais como potenciais ameaças, eles iniciam estratégias de enfrentamento para eliminar ou reduzir os efeitos adversos desses estressores (Lazarus, 2006).

A abordagem transacional é um modelo abrangente que leva em consideração tanto os fatores pessoais quanto os contextuais envolvidos em situações, refletindo a complexidade de causas múltiplas nos eventos estressores (Matthieu; Ivanoff, 2006). Um dos desafios enfrentados nas pesquisas sobre o estresse é a identificação das variáveis críticas em situações de estresse específicas, como na preparação para a aposentadoria, e a compreensão das relações com outros fatores (Rocha, Freitas e Silva, 2010).

O modelo transacional de Lazarus e Folkman (1984) foi aplicado a uma variedade de

campos, incluindo comportamento do consumidor (Hopkins; Roster; Wood, 2006; Zourrig; El Hedhli, 2023), recursos humanos (Goh *et al.*, 2010, Thompson; Gomez, 2014), educação (Fallin; Wallinga; Coleman, 2001), saúde (Knol; Brantley, 2021; Loewenstein *et al.*, 2019), desempenho esportivo (Hammermeister; Burton, 2001) e transporte (Emo *et al.*, 2004; Matthews, 2002; Lim *et al.*, 2023).

O conceito contemporâneo de estresse encontra suas raízes neste modelo, que vai muito além de uma simples resposta fisiológica, abrangendo a interação complexa entre fatores psicológicos e emocionais em um processo dinâmico e interativo entre o indivíduo e seu ambiente (Lazarus; Folkman, 1984). Ele envolve a percepção individual de desafios ou ameaças, desencadeando respostas adaptativas que não apenas preparam o corpo para ação, mas também influenciam os pensamentos, emoções e comportamentos (Moors, 2014).

A percepção da preparação como uma ameaça pode desencadear respostas emocionais intensas, como ansiedade e preocupação, e até mesmo respostas fisiológicas de estresse (Lazarus, 2006). Por outro lado, uma interpretação que considera a preparação como uma oportunidade para explorar novos interesses, estabelecer novas rotinas e desfrutar de um tempo de vida diferente pode resultar em respostas emocionais mais positivas e uma adaptação mais saudável à nova fase (Ansari; Kang, 2019).

Dessa forma, a preparação para a aposentadoria não é vista apenas como um evento objetivo, mas também um processo subjetivo influenciado pela forma como as pessoas percebem e interpretam essa fase de vida. A interpretação cognitiva desse momento de mudança desempenha um papel crucial na forma como os indivíduos enfrentam a preparação porque influencia diretamente suas reações emocionais, comportamentais e a maneira como percebem e avaliam a situação.

2.2.2 Avaliação na preparação para a aposentadoria

A preparação para a aposentadoria é influenciada pela interpretação cognitiva pessoal desse momento de mudança (Lim *et al.*, 2023). Essa interpretação ocorre em um cenário de constante interação entre o indivíduo e seu contexto de vida. A forma como um indivíduo percebe e interpreta esse momento afeta diretamente suas respostas emocionais e comportamentais, além de moldar a maneira como lida com as demandas do ambiente, incluindo o ajuste à aposentadoria (Lazarus, 2008).

Na fase de preparação para a aposentadoria, os indivíduos podem enfrentar estressores psicossociais, como a incerteza sobre a nova identidade fora do ambiente de trabalho, a perda

de estrutura diária e a preocupação com a adequação financeira (Hopkins; Roster; Wood, 2006). A interpretação cognitiva desse momento de mudança desempenha um papel fundamental na forma como os indivíduos enfrentam a preparação para a aposentadoria (Matthieu; Ivanoff, 2006).

O processo de avaliação pelo qual o indivíduo passa na preparação para a aposentadoria é composto por dois estágios inter-relacionados e não lineares (McMordie, 2021): a avaliação primária e a avaliação secundária. A avaliação primária, consiste na análise da relevância da preparação em relação aos objetivos, valores e crenças, além da disposição pessoal do indivíduo (Lazarus; Folkman, 1984).

A avaliação primária concentra-se na avaliação que o indivíduo realiza da preparação para a aposentadoria, determinando se existe algo em jogo na mudança, ou seja, o que ele pode ganhar ou perder com essa preparação (McMordie, 2021). Nesse estágio, os indivíduos avaliam se esse estágio será um evento irrelevante, benigno ou estressante em relação à sua identidade, autoconceito e bem-estar (Matthieu; Ivanoff, 2006).

No contexto da teoria de Lazarus e Folkman (1984), a avaliação da preparação como irrelevante é caracterizada quando o indivíduo não demonstra interesse na situação de mudança, considerando-a sem importância. Já a avaliação benigna é observada quando o indivíduo percebe a situação de preparação como positiva, sem antecipar impactos negativos no bem-estar. Por outro lado, a avaliação estressante surge quando o indivíduo percebe que a preparação como prejudicial, associada a resultados negativos (Lewis, 2001).

Por outro lado, a avaliação secundária envolve uma análise mais profunda da preparação, com a identificação de recursos internos, incluindo habilidades, conhecimentos, traços de personalidade e resiliência emocional, e externos, tais como apoio social, financeiro e material, disponíveis para o indivíduo (Matthieu; Ivanoff, 2006). Nesse processo, os indivíduos avaliam as suas capacidades com o intuito de evitar impactos negativos e antecipar benefícios potenciais (McMordie, 2021).

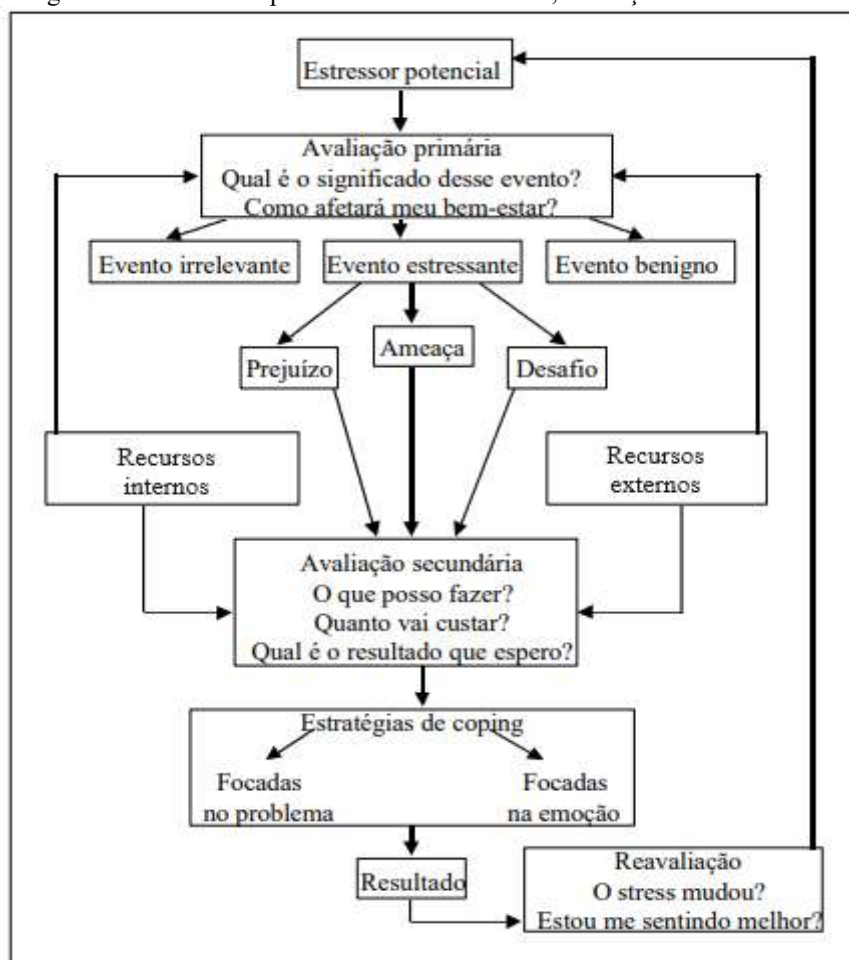
A partir dessas avaliações não lineares, os indivíduos ponderam se estão diante de um desafio ou ameaça (Scherer; Moors, 2019). Uma avaliação de ameaça, ocorre quando a preparação para a aposentadoria é considerada relevante para objetivos pessoais, mas o indivíduo percebe que seus recursos de enfrentamento não são adequados para lidar com as demandas impostas pela preparação (Lazarus; Folkman, 1984).

A avaliação de desafio, por sua vez, ocorre quando a preparação é percebida como relevante para metas pessoais e o indivíduo acredita que possui os recursos necessários para enfrentar as demandas desse evento com sucesso (Lazarus; Folkman, 1984). O desafio também

pode ser definido como o potencial de crescimento pessoal positivo por meio da aplicação de habilidades de enfrentamento para mitigar encontro estressante na preparação para a aposentadoria (Lazarus; Folkman, 1984).

A Figura 2, a seguir, apresenta o modelo de processamento do estresse, avaliação e enfrentamento de Lazarus; Folkman, 1984.

Figura 2 – Modelo de processamento do estresse, avaliação e enfrentamento



Fonte: Adaptado de Lazarus e Folkman (1984).

De acordo com a teoria transacional (Lazarus; Folkman, 1984), quando um evento é percebido como uma ameaça e excede os recursos pessoais de enfrentamento de um indivíduo, é mais provável que o indivíduo experimente níveis mais intensos de estresse e respostas de enfrentamento negativas. Por outro lado, quando um evento é percebido como um desafio, há uma maior probabilidade de que os indivíduos apresentem respostas de enfrentamento positivas e comportamentos adaptativos.

Em síntese, o grau em que o indivíduo percebe seus recursos internos e externos como capazes de facilitar um enfrentamento eficaz, definido no âmbito dos esforços comportamentais

para dominar, reduzir ou tolerar a demanda estressante, exerce influência sobre as avaliações secundárias (McMordie, 2021). Elas influenciam a forma como alguém responde a eventos estressantes ou desafiadores (Lazarus; Folkman, 1984). Compreender essas nuances da avaliação é essencial para entender como as pessoas lidam com situações estressantes e como podem ser desenvolvidas estratégias de enfrentamento eficazes.

2.2.3 Enfrentamento na preparação para a aposentadoria

A avaliação secundária é um processo puramente cognitivo, influenciada por fatores de nível contextual, como demandas, restrições e oportunidades (Matthieu; Ivanoff, 2006). Uma vez que essa avaliação acontece, emergem significados e emoções que, por sua vez, dão origem ao enfrentamento, que consiste na seleção de estratégias para lidar com o evento estressor, permitindo a mudança do pensamento para a ação (Lazarus; 2006).

O enfrentamento, também conhecido como “*coping*”, é uma interação entre os recursos internos da pessoa e as demandas externas, representando esforços cognitivos e comportamentais em constante evolução para gerenciar demandas consideradas desafiadoras (Folkman, 2012). Ele pode ocorrer por meio do enfrentamento focado na emoção, que envolve a reavaliação cognitiva para alterar o significado atribuído à aposentadoria, ou no enfrentamento focado no problema, que lida ativamente com a preparação (Lim *et al.*, 2023).

O enfrentamento focado na emoção envolve uma reavaliação positiva, uma forma de reformular pensamentos difíceis de maneira otimista. Essa estratégia é particularmente eficaz para lidar com emoções profundamente enraizadas (Lazarus, 2006). Quando a situação desencadeia valores e crenças fundamentais, o enfrentamento focado na emoção pode ser uma ferramenta útil para reestruturar cognitivamente o problema, transformando pensamentos negativos em perspectivas mais positivas (Matthieu; Ivanoff, 2006).

Por outro lado, o enfrentamento focado no problema é um esforço para lidar comportamentalmente com situações angustiantes, incluindo a coleta de informações, a tomada de decisões, a resolução de conflitos e a aquisição de recursos necessários (Lazarus, 2006). Isso permite que o indivíduo direcione sua atenção para metas específicas e desenvolva um senso de domínio e controle (Lim *et al.*, 2023).

O planejamento financeiro para a aposentadoria se destaca como uma estratégia de enfrentamento essencial na preparação para esse período de vida. Na perspectiva do enfrentamento focado no problema, o planejamento financeiro prepara os indivíduos para as mudanças financeiras iminentes, mitigando incertezas e proporcionando um senso de controle

sobre sua segurança financeira (Tomar *et al.*, 2021).

Além disso, essa abordagem proativa não apenas ajuda a adquirir recursos necessários para enfrentar desafios financeiros, mas também promove o desenvolvimento pessoal, expandindo o conhecimento e as habilidades financeiras (Zanelli, 2012). Este entendimento é relevante, pois desafia a visão tradicional do estresse como puramente prejudicial e reconhece seu potencial para promover desenvolvimento humano (Folkman; Moskowitz, 2004).

A estratégia de enfrentamento focada no problema implica em ações práticas e direcionadas para lidar com os desafios inerentes à preparação para a aposentadoria, como atividades de planejamento (Seidl; Tróccoli; Zannon, 2001). Dessa forma, quando os indivíduos encaram a preparação como um desafio, eles tendem a mostrar uma disposição para um planejamento mais ativo no período pré-aposentadoria. No entanto, aqueles que percebem a preparação como uma ameaça podem adiar ou negligenciar atitudes proativas, adotando estratégias de enfrentamento restritivas de comportamento (Scherer; Moors, 2019).

A ideia de que o planejamento financeiro para a aposentadoria pode ser vivenciado como uma estratégia de enfrentamento ativa, vai depender da avaliação cognitiva do processo de preparação, que envolve os recursos disponíveis para o indivíduo, incluindo fatores psicossociais, e as condições que o ambiente externo proporciona para o seu crescimento individual (Zanelli, 2012).

2.3 Planejamento financeiro para a aposentadoria

O conceito de planejamento diz respeito à ação deliberada e consciente de definir metas, buscar informações e tomar decisões específicas relacionadas à aposentadoria, que podem abranger aspectos financeiros, bem-estar, estilo de vida e consumo (Kerry, 2018). Esse conceito é particularmente relevante no contexto da sociedade moderna, em que os indivíduos enfrentam o desafio de tomar decisões informadas e a necessidade de elaborar planos de aposentadoria financeiramente estáveis num ambiente em constante mudança (Henkens *et al.*, 2018; Garcia Mata, 2021).

As perspectivas do planejamento envolvem um processo informal, mais flexível e baseado na iniciativa do indivíduo, bem como um processo formal, caracterizado por atividades estruturadas e orientadas por instituições ou empregadores, como programas de aconselhamento de aposentadoria, busca ativa de informações pelos indivíduos, a tomada de decisões independentes, a definição de metas pessoais e a gestão financeira pessoal (Noone *et al.*, 2010; Kerry, 2018).

O planejamento financeiro para a aposentadoria é um processo que envolve a adoção de hábitos financeiros e a realização de investimentos a longo prazo por indivíduos, visando garantir uma resiliência financeira na fase pós-aposentadoria (Seidl *et al.*, 2021). Essencialmente, visa assegurar estabilidade financeira e equilibrar as despesas atuais com as reservas necessárias para garantir uma aposentadoria segura (Kumar; Tomar; Verma, 2019).

Ao longo dos anos, a pesquisa sobre planejamento financeiro para a aposentadoria experimentou uma evolução substancial, conduzida, em grande parte, por Hershey e seus colaboradores (Kerry, 2018). Este desenvolvimento se destaca por sua abordagem abrangente, que, além dos aspectos financeiros, inclui elementos não financeiros. Isso engloba variáveis psicológicas, como autoavaliações centrais, que dizem respeito à percepção pessoal em relação a características cognitivas, de imagem e de personalidade (Tomar *et al.*, 2021).

O ponto de partida para esta jornada de pesquisa foi o estudo de Hershey e Mowen (2000), que adotaram uma medida de "conhecimento percebido de planejamento financeiro" em uma rede nomológica de várias variáveis afetivas e conativas para avaliar sentimentos e ações em relação à aposentadoria. O estudo evidenciou que as pessoas que se sentem mais confiantes em sua capacidade de planejar suas finanças para a aposentadoria tendem a estar mais bem preparadas financeiramente.

Essas descobertas iniciais serviram como base para uma série de estudos subsequentes. Um deles expandiu o foco para incluir um indicador único do comportamento de poupança para a aposentadoria, que também revelou uma correlação significativa com o planejamento financeiro (Jacobs-Lawson; Hershey, 2005). Em um segundo estudo, os pesquisadores observaram efeitos relativamente menores ao correlacionar o planejamento financeiro com uma escala de frequência comportamental que avaliava atividades de planejamento e busca de informações relacionadas à aposentadoria (Hershey *et al.*, 2007).

No terceiro estudo, a pesquisa se aprofundou ao examinar a busca de informações e o planejamento instrumental, descrevendo-os como aumento do conhecimento declarativo e calibração das expectativas de aposentadoria, respectivamente (Stawski; Hershey; Jacobs-Lawson, 2007). Paralelamente, Muratore e Earl (2010) usaram uma medida subjetiva baseada no esforço, o quanto as pessoas estão dispostas a se esforçar para fazer isso, como uma maneira de entender suas intenções e planos para a aposentadoria.

O estudo concluiu que fatores não financeiros, como aspectos emocionais e psicológicos, são mais importantes para o planejamento para a aposentadoria do que fatores demográficos, como idade ou renda (Muratore; Earl, 2010). A descoberta é consistente com pesquisas anteriores que também concluíram que indicadores subjetivos carregados de afeto

têm um impacto maior no planejamento para a aposentadoria do que medidas estritamente objetivas, como a renda (Topa; Alcover; Depolo, 2012).

Inserido nessa perspectiva, Noone *et al.* (2010) argumentaram que planejamento para a aposentadoria abrange pensamentos e ações que visam promover a boa saúde, estabilidade financeira, um estilo de vida satisfatório e papéis significativos após a aposentadoria. Em essência, implica um esforço consciente para garantir que a aposentadoria seja não apenas financeiramente segura, mas também gratificante em termos de bem-estar físico e emocional (Kerry, 2018).

Vários outros modelos tentaram explicar o planejamento financeiro para a aposentadoria, seja através das forças sociais, econômicas e psicológicas (Hershey; Henkens; Van Dalen, 2010), da capacidade, vontade e oportunidade (Hershey; Jacobs-Lawson; Austin, 2013; França; Hershey, 2018), das metacognições (Kiso; Hershey, 2017), da formação financeira (Herrador-Alcaide; Hernández-Solís; Topa, 2021) e da multidimensionalidade na preparação financeira para aposentadoria (Vieira; Matheis; Rosenblum, 2023).

As pesquisas nesse campo foram realizadas em diversas partes do mundo, incluindo os Estados Unidos (Hershey *et al.*, 2007; Lusardi; Mitchell, 2011; Fan; Stebbins; Kim, 2022), a Europa (Topa; Moriano; Moreno, 2012), a Holanda (Eberhardt *et al.*, 2022), a China (Chen; Chen, 2023) e a Malásia (Kimiyaahlam; Safari; Mansori, 2019; Guptan *et al.*, 2021), além de estudos transculturais, tais como Estados Unidos/Holanda (Hershey; Henkens; Van Dalen, 2010) e Estados Unidos/Canadá (Nam; Loibl, 2021).

No Brasil, as pesquisas testaram modelos desenvolvidos em outros países (França; Hershey, 2018; Schuabb; França; Amorim, 2019) e desenvolveram estudos mais específicos, como a avaliação de impacto e suporte de um curso de planejamento de aposentadoria (Seidl; Lenadro-França; Murta, 2018), a avaliação das intenções e motivos para se aposentar (Seidl; Neiva; Murta, 2021), a análise multidimensional da percepção dos brasileiros em relação à aposentadoria (Vieira; Matheis; Rosenblum, 2023) e o impacto da preparação financeira para a aposentadoria na percepção do bem-estar financeiro (Vieira *et al.*, 2023).

Os estudos revelam que o planejamento financeiro para a aposentadoria é afetado por inúmeros fatores. Pesquisas destacam a importância da educação financeira transmitida pelos pais (Koposko; Hershey, 2014). Pesquisas indicam que tanto a economia quanto o ambiente social e cultural desempenham papéis importantes na formação das atitudes financeiras, especialmente entre crianças e adolescentes, onde os pais desempenham o papel de principal influência ambiental (Palaci; Jiménez; Topa, 2017).

Outros estudos realçam a importância do apoio social na motivação para poupar para a

aposentadoria (Hershey; Henkens; Van Dalen, 2010; Chou *et al.*, 2015; García Mata, 2021). O apoio de amigos e familiares não apenas incentiva a poupança, mas também fornece informações valiosas e orientação financeira. Além disso, a perda de recursos sociais, como a morte do cônjuge ou a perda de emprego, pode ter um impacto negativo na capacidade de poupar para a aposentadoria (Nam e Loibl, 2021; García Mata, 2021).

Na perspectiva do indivíduo, a autoeficácia financeira é apontada como um impulsionador na busca por informações financeiras, tomada de decisões eficazes e gerenciamento dos recursos de forma eficiente para atingir metas de aposentadoria (Schuabb; França; Amorim, 2019). Por outro lado, a autoeficácia pode ser reduzida, se o indivíduo perceber a situação como desafiadora ou exigente para comportamentos que estão além da sua capacidade. Os indivíduos com essa crença perceberão obstáculos sempre que pensarem em poupar e investir (Nansubuga, 2018).

Estudos mais recentes apóiam a integração de conceitos psicológicos no planejamento financeiro e no comportamento de poupança (Tomar *et al.*, 2021). Com o advento das finanças comportamentais, ficou claro que os consumidores muitas vezes se desviam de decisões financeiras racionais, influenciados por fatores psicológicos e emocionais (Brüggen *et al.*, 2017; Asebedo *et al.*, 2019). A estrutura proposta se fundamenta consideravelmente em duas teorias importantes: a Teoria da Imagem de Beach (Beach, 1998; Beach; Mitchell, 1987) e a Teoria 3M de Motivação e Personalidade (Mowen, 2000).

A Teoria da Imagem estabelece um conjunto claro de previsões que englobam indicadores de personalidade, como a perspectiva de tempo futuro, construções cognitivas, como a clareza da meta de aposentadoria e o conhecimento financeiro, além de aspectos comportamentais associados às percepções de eventos futuros, como as atitudes em relação à poupança, procrastinação e o grau de envolvimento em planejamento financeiro, respectivamente (Hershey; Henkens; Van Dalen, 2010; França; Hershey, 2018).

Essa teoria postula que os tomadores de decisão orientam suas ações com base em seus princípios éticos e em suas características pessoais (autoimagem). Para isso, eles ajustam seus objetivos, planos e estratégias (imagem de trajetória) para estar em conformidade com esses princípios. Em última instância, esses objetivos atuam como impulsores e guiam as etapas graduais de comportamento necessárias para alcançá-los (Beach; Mitchell, 1987).

Da mesma forma, a Teoria 3M de Motivação e Personalidade, desenvolvida por Mowen, propõem que cada indivíduo possui traços fundamentais intrínsecos que moldam seu pensamento e atitudes, a partir de influências genéticas e experiências de aprendizado precoce (Mowen, 2000). Esses traços fundamentais, por sua vez, influenciam a formação de

características mais centrais, a forma como os indivíduos pensam sobre o futuro. Essas características centrais atuam como fatores causais que impactam traços mais superficiais, como a clareza da meta de aposentadoria (Hershey; Henkens; Van Dalen, 2010).

Além disso, essas características centrais também influenciam o comportamento relacionado ao planejamento financeiro, como atividades de planejamento e atitudes de poupança (Hershey; Henkens; Van Dalen, 2010). Essas teorias proporcionam um arcabouço valioso para compreender a interação entre personalidade, cognição e comportamento no contexto do planejamento financeiro para a aposentadoria e comportamentos financeiros subsequentes (França; Hershey, 2018).

Nesse sentido, a perspectiva de tempo futuro emerge como um elemento essencial ao explorar o cenário da preparação para a aposentadoria. Uma visão positiva da aposentadoria tende a impulsionar atitudes ativas e empreendedoras no planejamento financeiro, voltadas para a aquisição de recursos que maximizem essa etapa (Fan *et al.*, 2022). Por outro lado, percepções de incerteza na aposentadoria podem resultar em abordagens financeiras mais prudentes, evidenciando alocação conservadora de recursos e enfoque na segurança a longo prazo (Chou *et al.*, 2015).

Pesquisas também indicam que a clareza da meta de aposentadoria leva a decisões financeiras informadas e alinhamento das escolhas com esses objetivos (Koposko; Hershey, 2014; Penn; Lent, 2021). Esse fator possui uma conexão intrínseca entre a percepção da aposentadoria e a definição de objetivos financeiros para essa fase (Koposko; Hershey, 2014). Uma visão positiva da aposentadoria pode estimular o estabelecimento de metas financeiras específicas pelos indivíduos, enquanto avaliações negativas podem resultar em objetivos menos claros devido às incertezas (Penn; Lent, 2021).

A perspectiva de tempo futuro e a clareza da meta de aposentadoria atuam como impulsionadoras das atitudes de poupança. Indivíduos com uma perspectiva de tempo futuro tendem a uma maior valorização da poupança para assegurar um padrão de vida futuro (Alkhawaja; Albaity, 2022). Além disso, clareza da meta de aposentadoria favorece o planejamento financeiro e a poupança. A mesma dinâmica se aplica quando a perspectiva e a clareza apontam em direções opostas (Guptan *et al.*, 2021).

A atitude de poupança está associada a decisões financeiras mais proativas e a uma melhor preparação para a aposentadoria (França e Hershey, 2018), além de proporcionar uma maior satisfação durante esse período da vida, contribuindo para um bem-estar psicológico mais positivo dos indivíduos (Penn; Lent, 2021). Por outro lado, a procrastinação prejudica a acumulação de recursos para a aposentadoria, independentemente dos níveis de renda

(Piotrowska, 2019).

A procrastinação pode representar uma ameaça ao planejamento financeiro para a aposentadoria, uma vez que a avaliação subjetiva da urgência da aposentadoria e a percepção das consequências de postergar o planejamento financeiro afetam a prontidão para ações proativas (Piotrowska, 2019). Pesquisas indicam que a procrastinação influencia a poupança para a aposentadoria, independente da renda, ao tempo que a personalidade e perspectivas de tempo influenciam a poupança mediado pela procrastinação (Topa; Moriano; Moreno, 2016; Piotrowska, 2019).

O conhecimento financeiro é um fator cognitivo amplamente estudado, com pesquisas mostrando que ele capacita as pessoas a entenderem melhor as opções de planos de aposentadoria. Esse entendimento ajuda as pessoas a tomar decisões mais informadas, garantindo um futuro financeiro mais seguro (Koposko; Hershey, 2014; Nam; Loibl, 2021). Além disso, o conhecimento financeiro reduz a ansiedade relacionada à aposentadoria, proporcionando confiança nas habilidades financeiras e maior foco no planejamento (Hershey; Henkens; Van Dalen, 2007; Chou *et al.*, 2015).

Autores como Hershey (2004), Piotrowska (2019) e Nam e Loibl (2021) destacam a importância fundamental do conhecimento financeiro no contexto do sistema de aposentadoria. Esse conhecimento informa sobre as opções de planos de poupança, implicações fiscais e diferentes tipos de investimentos, capacitando os indivíduos na tomada de decisão. Além disso, ele auxilia na definição de metas financeiras realistas, tornando possível monitorar e ajustar o plano de poupança (Topa, Moriano, Moreno, 2016; Nansubuga, 2018).

Além disso, os fatores sociais também exercem influência sobre a poupança para a aposentadoria. A psicologia econômica considera tanto a influência da economia como do ambiente social e cultural; no caso de crianças e adolescentes, os pais são a principal influência ambiental (Webley; Nyhus, 2006). Estudos, como os de Palaci, Jiménez e Topa (2017), destacam a importância da socialização econômica parental, especialmente transmitida pelos pais. As primeiras experiências continuam a estar associadas a atitudes, mesmo mais tarde na vida, e podem não ser completamente substituídas por experiências adultas (Ward, 2013).

Koposko e Hershey (2014) corroboram a ideia de que o conhecimento financeiro adquirido durante a educação familiar exerce uma influência positiva nas decisões de poupança para a aposentadoria. Estudos, como os conduzidos por Nga (2018) e Robertson-Rose (2020), também apontam que os comportamentos financeiros dos pais têm um impacto significativo nas escolhas financeiras de seus filhos, abrangendo aspectos relacionados à poupança e à preparação para a aposentadoria.

Outros estudos, como os de Hershey, Henkens e Van Dalen (2010), Koposko e Hershey (2014) e Chou *et al.* (2015), realçam a importância do apoio social na motivação para poupar para a aposentadoria. A teoria do curso da vida fundamenta que as estruturas sociais influenciam a trajetória de vida, a qual está enraizada em relacionamentos que tanto impõem restrições quanto fornecem apoio ao comportamento (Hershey; Henkens; Van Dalen, 2010).

O apoio de amigos e familiares não apenas incentiva a poupança, mas também fornece informações valiosas e orientação financeira. Além disso, a perda de recursos sociais, como a morte do cônjuge ou a perda de emprego, pode ter um impacto negativo na capacidade de poupar para a aposentadoria (Nam; Loibl, 2021; García Mata, 2021).

Em síntese, a discussão nessa seção destaca a relevância do planejamento financeiro para a aposentadoria, que vai além da preparação para o futuro, desempenhando um papel fundamental na moldagem do comportamento financeiro do consumidor ao longo de sua vida. A forma como alguém encara e se envolve no planejamento de sua aposentadoria não apenas impacta a segurança financeira futura, mas também influencia as decisões e hábitos financeiros cotidianos, tornando a discussão sobre essa conexão entre planejamento e comportamento financeiro ainda mais relevante e esclarecedora.

Neste contexto, é fundamental explorar como o planejamento financeiro para a aposentadoria influencia o comportamento financeiro pessoal, examinando as relações entre fatores psicológicos, atitudes e comportamentos relacionados à aposentadoria e práticas de gestão financeira responsável. Estudos que envolvem essas interações são relevantes para orientar as pessoas a adotarem práticas de gestão financeira mais responsáveis e adaptadas às suas necessidades específicas de aposentadoria.

2.4 Comportamento de gestão financeira na preparação para a aposentadoria

As transições de vida são uma parte intrínseca da experiência humana e os consumidores não estão isentos dessas mudanças significativas. Esses eventos estão intrinsecamente ligados ao contexto em que ocorrem, abrangendo desde o casamento e a paternidade até mudanças na carreira, aposentadoria e envelhecimento (Yap; Kapitan, 2017). Compreender como os consumidores enfrentam a preparação para essas transições é fundamental, pois influencia diretamente seus comportamentos e padrões de consumo (Hopkins; Roster; Wood, 2006).

A preparação para a aposentadoria surge como um momento de mudanças significativas na vida do consumidor que moldam profundamente seu comportamento em várias dimensões (Hopkins *et al.*, 2014). À medida que as pessoas se preparam para aposentadoria, uma série de

ajustes é necessário, afetando as suas finanças, bem como seus hábitos de consumo, estilo de vida, saúde, percepções de identidade e conexões sociais (Hopkins; Roster; Wood, 2006).

Nesse campo, pesquisas exploram a influência da percepção da preparação na orientação do consumo baseada na reconstrução da identidade do consumidor (Li *et al.*, 2015). Estudos observam que os consumidores que encaram a aposentadoria como uma oportunidade de um "novo começo" tendem a direcionar seus gastos para experiências futuras significativas, enquanto aqueles que a enxergam como o início da "velhice" não estão inclinados a investir em possibilidades que lhes ofereçam uma experiência futura única (Schau; Gilly; Wolfinbarger, 2009).

A incerteza no emprego também desempenha um papel significativo no período de preparação, levando a sacrifícios no consumo diário, desde vestuário até compras relacionadas a projetos de vida, como aquisição de imóveis (Lynch, 2011). A antecipação de perdas futuras de emprego resulta em padrões de consumo mais conservadores, incluindo adiamentos de gastos em itens duráveis, como veículos e roupas (Stephens, 2004), com um possível declínio de cerca de 1,6% no consumo associado ao risco de perda de emprego (Benito, 2006).

Na preparação para a aposentadoria, o planejamento financeiro repercute na necessidade de redefinir as prioridades financeiras, com repercussões diretas nas decisões e hábitos financeiros diários (Lynch, 2011). Consumidores que se preparam adequadamente para a aposentadoria geralmente conseguem manter um equilíbrio saudável entre seus gastos e sua poupança, evitando o endividamento excessivo e a preocupação financeira (Lusardi; Mitchell, 2007).

Por outro lado, a falta de planejamento financeiro adequado para a aposentadoria pode resultar em comportamentos financeiros prejudiciais durante a preparação (Lynch, 2011). Consumidores que negligenciam o planejamento financeiro podem sentir-se inseguros e incapazes de manter seu padrão de vida futura ou de enfrentar despesas imprevistas (Soll; Keeney; Larrick, 2011). Isso muitas vezes pode levar a decisões de consumo mais conservadoras, além de a uma percepção negativa da aposentadoria (Himmelstein *et al.*, 2009).

O planejamento financeiro para a aposentadoria afeta as decisões financeiras familiares, abrangendo desde a utilização de cartões de crédito como mecanismo de financiamento do consumo corrente até a aquisição de habitação (Lynch, 2011). Outras decisões de igual relevância envolvem a gestão de dívidas, alocação de recursos em investimentos com diferentes graus de risco, aquisição de seguros e o custeamento de despesas de saúde (Lynch, 2011).

Nesse contexto, o comportamento de gestão financeira possibilita a aquisição, alocação e utilização de recursos financeiros pelos consumidores de maneira mais adequada,

direcionando-os para objetivos específicos, como a aposentadoria (Topa; Hernández-Solís; Zappalà, 2018). A evidência empírica respalda a ideia de que a eficácia na gestão financeira por parte das famílias resulta em melhorias tanto no seu bem-estar econômico como na sua satisfação financeira a longo prazo (Bureau, 2015).

Dew e Xiao (2011) destacam que, de maneira geral, as pessoas tendem a adotar comportamentos apropriados de gestão financeira pessoal, como a administração do fluxo de caixa e do crédito. No entanto, esse comportamento financeiro muitas vezes é desafiado pela falta de renda suficiente para economizar ou manter reservas financeiras para emergências e aposentadoria (Dew; Xiao, 2011). Além disso, a sociedade moderna, marcada pelo consumismo e materialismo, influencia as decisões financeiras, levando a resultados indesejados, como decisões precipitadas e endividamento excessivo (Goyal; Kumar; Xiao, 2021).

O comportamento de gestão financeira envolve um processo desafiador de ser posto em prática, já que inclui o processamento de informações complexas e a antecipação de necessidades com elevado grau de incerteza (Topa; Hernández-Solís; Zappalà, 2018). Monitorar as finanças e despesas, incluindo a prática de gastos prudentes e criteriosos, é uma salvaguarda eficaz contra a adoção de práticas financeiras que comprometam objetivos de longo prazo (Dolinski; Dolinska; Bar-Tal, 2016).

Várias pesquisas investigaram as decisões financeiras dos consumidores. Tang e Baker (2016) destacam a importância de características psicológicas, como a autoestima, na explicação da diferença de comportamento financeiro. Rahayu e Rahmawati (2019), avaliaram a influência da alfabetização financeira na gestão financeira pessoal de funcionários públicos. Goyal, Kumar e Xiao (2021), aprofundaram seus estudos nos antecedentes e consequências do comportamento de gestão financeira pessoal.

No Brasil, a pesquisa sobre comportamento financeiro tem crescido significativamente. Potrich, Vieira e Kirch (2015) integraram o comportamento financeiro ao modelo de alfabetização financeira. Veiga *et al.* (2019) exploraram a relação entre gestão financeira pessoal, impulsividade nas compras e tensão financeira. Já Dos Santos e Teodoro (2022) destacaram que conhecimento financeiro e orientação sobre planejamento influenciam positivamente a gestão financeira de aposentados com 55 anos ou mais.

Os estudos sobre o comportamento financeiro pessoal fundamentam a promoção do bem-estar financeiro individual e coletivo, a estabilidade econômica e o desenvolvimento de estratégias eficazes de gestão financeira e conhecimento financeiro. Portanto, é essencial compreender a dinâmica subjacente ao comportamento financeiro e como ele está relacionado ao planejamento financeiro durante a preparação para a aposentadoria.

3 PROPOSIÇÃO DO ESTUDO

Esta seção apresenta a proposta de estudo da tese, abrangendo: as dimensões e construtos, juntamente com suas definições conceituais correspondentes; o modelo teórico, que descreve a estrutura e organização dos construtos a serem investigados; e as expectativas teóricas, fundamentadas nas diretrizes que embasam uma lógica configuracional, que busca entender os fenômenos complexos considerando as configurações ou padrões de múltiplas variáveis inter-relacionadas.

3.1 Dimensões e construtos de pesquisa

Os construtos de pesquisa foram minuciosamente selecionados na literatura, visando avaliar o grau de concordância/discordância dos consumidores, com o objetivo de capturar detalhes relevantes sobre os aspectos-chave do fenômeno em estudo. O Quadro 2 apresenta de maneira organizada essas dimensões e construtos, juntamente com suas definições conceituais correspondentes. Cada um desses componentes listados desempenha um papel elementar na compreensão das avaliações subjetivas e dos comportamentos financeiros dos consumidores na preparação para a aposentadoria.

Quadro 2 – Dimensões e construtos do instrumento de pesquisa

Dimensões	Construtos	Explicação	Autores/Fonte
Avaliação secundária: Recursos Internos	Autoeficácia financeira	A Autoeficácia financeira é a crença do indivíduo em suas próprias habilidades para gerenciar e tomar decisões financeiras de maneira eficaz. Isso inclui a capacidade de lidar com o crédito, economizar, investir, adaptar-se a mudanças econômicas e planejar para o futuro.	Assebo (2018); Ujoatunu <i>et al.</i> (2024)
	Perspectiva de tempo futuro	A perspectiva de tempo futuro é a extensão em que os indivíduos têm propensão de pensar sobre o futuro, especificamente no contexto do planejamento da aposentadoria.	Hershey e Mowen (2000); Hershey, Henkens, Van Dalen (2007, 2010)
	Clareza da meta de aposentadoria	A clareza de metas para a aposentadoria é o grau em que os indivíduos relatam pensar e estabelecer metas específicas para a aposentadoria.	Bernheim <i>et al.</i> , (2002); Koposko e Hershey (2014)
	Conhecimento financeiro autoavaliado	O conhecimento financeiro autoavaliado é o conhecimento auto-relatado em relação ao planejamento financeiro para a aposentadoria.	Hershey (2004); Hershey, Henkens e Van Dalen (2010); Nam e Loibl (2021)

Avaliação secundária: Recursos Externos	Socialização econômica parental	A socialização econômica parental se refere ao processo pelo qual os pais influenciam o desenvolvimento de atitudes, conhecimentos e comportamentos econômicos de seus filhos.	Hershey, Henkens e Van Dalen (2010); Koposko e Hershey (2014); Palaci, Jiménez e Topa (2017)
	Apoio social	Apoio social diz respeito a influência das forças sociais sobre as metas financeiras que os indivíduos estabelecem para o futuro e, consequentemente, o nível de motivação associado à realização dessas metas.	Bandura (1977, 1986); Goodnow (1997); Hershey, Henkens e Van Dalen (2010); França e Hershey (2018)
Avaliação da preparação para a aposentadoria	Natureza da preparação para a aposentadoria	A natureza da preparação para a aposentadoria decorre da avaliação que os indivíduos fazem do evento estressante, a partir da percepção dos seus recursos internos e externos, resultando como uma avaliação de ameaça ou desafio.	Lazarus e Folkman (1984); Scherer e Moors (2019)
Estratégias de enfrentamento: Planejamento financeiro para a aposentadoria	Nível de atividade de planejamento financeiro de aposentadoria	O nível de atividade de planejamento financeiro se refere à medida ou avaliação subjetiva do grau de envolvimento e participação de um indivíduo em atividades de planejamento financeiro para a aposentadoria.	Hershey, Henkens e Van Dalen (2007)
	Adequação da poupança percebida	Adequação da poupança percebida é uma medida subjetiva de adequação das economias empregada com o objetivo de avaliar se os indivíduos acreditam que estão economizando o suficiente para se aposentarem confortavelmente.	Hershey, Henkens e Van Dalen (2007)
	Procrastinação	A procrastinação é o ato voluntário de adiar a execução de uma ação planejada, mesmo ciente de que isso resultará em uma situação pior devido ao atraso.	Steel (2007); Piotrowska (2019)
Comportamento financeiro	Comportamento de gestão financeira pessoal	O comportamento de gestão financeira pessoal refere-se às decisões e práticas individuais relacionadas ao gerenciamento de recursos financeiros, abrangendo padrões de gastos e de alocação de recursos para compras, uso de crédito e poupança/investimentos.	Dew e Xiao (2011); Veiga <i>et al.</i> (2019)

Fonte: Elaborado pelo autor.

A preparação para a aposentadoria é um processo de vida fundamental e sua investigação requer a consideração de diversos construtos (ou fatores). Cada um dos elementos apresentados no Quadro 2 contribui para o entendimento de como as pessoas abordam o aspecto financeiro da aposentadoria, seja por meio de suas crenças pessoais, ações de planejamento ou decisões de gestão financeira. Essa inclusão ocorre devido à suposição inicial de que valores específicos dos fatores em análise podem ser causalmente relevantes para o entendimento do fenômeno em estudo.

A investigação desse processo requer uma abordagem holística, permitindo a

compreensão das expectativas e estratégias de adaptação de cada pessoa em meio ao contexto complexo da preparação para a aposentadoria. Isso, por sua vez, contribui para uma compreensão mais profunda de como os consumidores enfrentam esse estágio de vida e como podem aprimorar sua segurança financeira para a aposentadoria. A seguir, é discutido como cada um desses construtos é abordado especificamente na literatura, bem como o que a presente pesquisa buscou mensurar.

3.1.1 Avaliação secundária

A avaliação secundária, fundamental para esta pesquisa, engloba a mensuração dos recursos internos e externos que influenciam a caracterização do evento estressor (preparação para a aposentadoria) e, subsequentemente, as estratégias de enfrentamento e decisões financeiras. Os fatores da avaliação secundária incluem a autoeficácia financeira, a perspectiva de tempo futuro, a clareza da meta de aposentadoria, o conhecimento financeiro, a socialização econômica parental e o apoio social de familiares e amigos.

i) Autoeficácia financeira:

A autoeficácia financeira tem sido objeto de estudo em diversas pesquisas, revelando conexões significativas com o comportamento financeiro. Em estudos anteriores, identificou-se que a percepção de controle financeiro, uma *proxy* para a autoeficácia financeira, está relacionada com a intenção e o comportamento de poupar (Shim; Serido; Tang, 2012). Além disso, a autoeficácia financeira apresentou influência com a alocação eficiente de recursos, promovendo um gerenciamento financeiro mais eficaz (Qamar; Khemta; Jamil, 2016).

A posse de produtos de investimento e poupança também é influenciada pela autoeficácia financeira, destacando seu papel na tomada de decisões financeiras e a redução do endividamento, especialmente entre mulheres (Farrell; Fry; Risse, 2016). No entanto, alguns estudos revelam que a autoeficácia financeira não se associa com a formulação de planos de poupança para a aposentadoria (Dietz; Carrozza; Ritchey, 2003), embora seja importante notar que limitações na medida de autoeficácia empregada pode explicar esses resultados (Low, 2011).

É importante reconhecer que a relação entre a autoeficácia financeira e o comportamento financeiro pode variar em diferentes contextos e grupos demográficos (Ujoatuonu *et al.*, 2024). Portanto, embora haja evidências sólidas dessas conexões, mais pesquisas são necessárias para

compreender completamente o impacto da autoeficácia financeira, especialmente entre consumidores que passam pelo período de preparação.

Para o presente estudo, a autoeficácia financeira é utilizada para capturar a percepção subjetiva de um indivíduo sobre suas habilidades e capacidades para lidar com questões financeiras. Isso envolve o controle sobre sua situação financeira, confiança, capacidade de resolução de problemas, preocupações futuras, autodisciplina e habilidade de alcançar metas financeiras, bem como sua gestão financeira em momentos de imprevistos.

Esse construto é fundamental para ampliação do entendimento sobre a capacidade e potencial dos consumidores em relação à gestão financeira. Assim, busca-se examinar como os consumidores reconhecem a autoeficácia financeira como um recurso interno e como isso se relaciona com o seu comportamento financeiro durante a preparação para a aposentadoria.

ii) Perspectiva de tempo futuro:

A perspectiva de tempo futuro tem sido identificada como um traço de personalidade "central" (Mowen, 2000), associado ao planejamento financeiro para a aposentadoria entre adultos na faixa etária de 18 a 65 anos (Hershey; Henkes; Dalen, 2010). Teóricos destacam que esse construto pode sofrer influência de fatores diversos, como traços de personalidade "cardinais" como consciência e estabilidade emocional (Hershey; Mowen, 2000), normas sociais baseadas na cultura relacionadas à percepção do tempo (Jones, 1988), idade cronológica (Gonzales; Zimbardo, 1985), estágio de vida (Sears, 1981) e proximidade percebida da morte (Carstensen, 2006).

Os estudos de Chou *et al.* (2015) e Alkhawaja e Albaity (2022) demonstraram que a perspectiva de tempo futuro no planejamento financeiro para a aposentadoria é fortemente influenciada por fatores culturais e contextuais. Em diferentes partes do mundo, as atitudes em relação à aposentadoria, a percepção de economias adequadas e os comportamentos de poupança variam significativamente. Webley e Nyhus (2006) descobriram que a perspectiva de tempo futuro dos pais estava relacionada à orientação futura das crianças e estas, orientadas para o futuro, tendiam a economizar mais quando adultos.

Estudos de Hershey e Mowen (2000), Hershey, Henkens, Van Dalen (2007, 2010), Hershey, Jacobs-Lawson, McArdle e Hamagami (2007), e Noone, Stephens, Alpass (2010) investigaram os determinantes psicológicos do planejamento financeiro para a aposentadoria. As pesquisas mostram que as pessoas estão mais dispostas a adiar a gratificação imediata em favor do futuro tendem a poupar mais para a aposentadoria.

O estudo de Kimiyagahlam, Safari e Mansori (2019) realçou a influência de atitudes e crenças comportamentais nas decisões de planejamento para a aposentadoria. As atitudes em relação à aposentadoria desempenham um papel importante na determinação de como as pessoas encaram o futuro financeiro. Atitudes positivas em relação ao envelhecimento e à aposentadoria podem motivar as pessoas a economizar mais.

A associação entre a perspectiva de tempo futuro e o planejamento financeiro sugere que indivíduos com uma visão mais voltada para o futuro podem ser mais propensos a adotar comportamentos financeiros responsáveis, como economizar para a aposentadoria (Hershey; Henkes; Dalen, 2010). Essa relação tem implicações significativas para a compreensão do comportamento financeiro e o desenvolvimento de intervenções voltadas para o planejamento financeiro ao longo da vida.

Para o presente estudo, a perspectiva de tempo futuro é utilizada para capturar a percepção subjetiva de um indivíduo sobre sua orientação em relação ao futuro. Essa perspectiva ajuda a avaliar a importância que os consumidores atribuem ao futuro, sua capacidade de planejamento e se eles tendem a se concentrar nas oportunidades e desafios que podem surgir no período mais distante. Esse construto é relevante para aprofundar a compreensão de como os consumidores se relacionam com o tempo, como reconhecem esse recurso interno e sua influência no comportamento financeiro durante a preparação para a aposentadoria.

iii) Clareza da meta de aposentadoria:

A clareza das metas de aposentadoria é um construto psicológico que se refere à capacidade de uma pessoa em definir metas financeiras específicas e realistas relacionadas à sua aposentadoria. Estudos revelam que a formação de metas de poupança claras e realistas é um dos passos mais importantes que alguém pode dar ao iniciar um plano formal de economia para a aposentadoria (Bernheim *et al.*, 2002).

Além disso, a capacidade de formular metas financeiras tem sido associada a altos níveis de auto-realização (Carver; Baird, 1998). Riediger, Freund e Baltes (2005) revelaram que metas pessoais estão positivamente relacionadas à idade na vida adulta, com adultos mais velhos mais envolvidos em perseguições de metas do que pessoas mais jovens.

Chou *et al.* (2015) enfatiza a importância da percepção de adequação das economias para a aposentadoria. A pesquisa realizada revelou que a clareza da meta de aposentadoria está intimamente relacionada à percepção individual de quanto é necessário para manter o padrão

de vida desejado após a aposentadoria. Em outras palavras, a clareza da meta é influenciada pela avaliação subjetiva das necessidades financeiras futuras.

Além disso, Asebedo e Seay (2018) exploraram a relação desse fator com as crenças de autoeficácia financeira e comportamento de poupança. Os resultados sugerem que a clareza da meta de aposentadoria está ligada à confiança das pessoas em sua capacidade de definir metas financeiras específicas e alcançá-las. Indivíduos com maior autoeficácia financeira tendem a ser mais assertivos na definição de metas claras para a aposentadoria.

Um estudo mais recente conduzido por Afthanorhan *et al.* (2020) introduziu a ideia de que a exposição a modelos de sucesso ou fracasso de aposentadoria pode influenciar a clareza das metas. Os resultados sugerem que a exposição a modelos bem-sucedidos pode aumentar a clareza das metas, enquanto a exposição a modelos de fracasso pode ter o efeito oposto. Isso destaca como influências externas podem afetar a forma como as pessoas definem suas metas de aposentadoria.

Além disso, a idade desempenha um papel na clareza das metas de aposentadoria. Um estudo conduzido por Jiménez, Chiesa e Topa (2019) mostrou que os trabalhadores mais jovens tendem a ter metas menos claras em comparação com os mais velhos. Isso pode ser atribuído à falta de experiência e à dificuldade em visualizar o futuro financeiro de forma precisa em idades mais jovens. A procrastinação também pode afetar a clareza das metas de aposentadoria. Estudos demonstraram que adiar o processo de planejamento pode prejudicar a definição de metas claras, pois as pessoas adiam a tomada de decisões importantes para o futuro (Topa; Moriano; Moreno, 2016).

Finalmente, as diferenças de gênero também desempenham um papel na clareza das metas de aposentadoria. Topa, Segura e Pérez (2018) mostraram que, em alguns casos, as mulheres tendem a ter metas de aposentadoria menos claras em comparação com os homens. Isso sugere que fatores de gênero podem influenciar a maneira como as pessoas definem suas metas financeiras para a aposentadoria.

Para o presente estudo, a clareza da meta de aposentadoria é utilizada para capturar o nível de clareza e foco que os indivíduos possuem em relação à sua futura aposentadoria. Essa perspectiva avalia o grau de reflexão, planejamento e comunicação que o indivíduo tem em relação à sua aposentadoria. Esse construto possibilita para aprofundar o conhecimento sobre a capacidade dos consumidores de visualizar e compreender como será a vida na aposentadoria, como reconhecem esse recurso interno e sua influência no comportamento financeiro na preparação para a aposentadoria.

iv) Conhecimento financeiro:

Um dos fatores cognitivos mais frequentemente relacionados com o planejamento financeiro para a aposentadoria é o nível de conhecimento financeiro (Hershey; Henkes; Dalen, 2010). Autores como Hershey (2004), Piotrowska (2019) e Nam e Loibl (2021) constataram que a educação financeira desempenha um papel crucial no entendimento do sistema de aposentadoria, capacitando indivíduos a tomar decisões informadas e definir metas financeiras realistas.

Pessoas que demonstram um alto nível de conhecimento financeiro têm uma tendência consistente de planejar e economizar mais do que seus pares com menos conhecimento nessa área. Pesquisas destacaram essa ligação entre conhecimento financeiro e comportamento de economia (Chan; Stevens, 2003; Ekerdt; Hackney, 2002; Grable; Lytton, 1997). Além disso, Mitchell e Moore (1998) concluíram que a falta de conhecimento em domínios financeiros específicos muitas vezes impede as pessoas de planejar eficazmente para a aposentadoria, ressaltando a importância do aprendizado nesse campo.

Uma compreensão sólida de conceitos financeiros ajuda os jovens adultos a adotar uma abordagem mais responsável para o planejamento de sua aposentadoria, permitindo-lhes estabelecer metas realistas e investir com maior discernimento (Afthanorhan *et al.*, 2020). Aqueles que possuem um nível mais elevado de conhecimento financeiro tendem a sentir-se mais preparados para enfrentar os desafios financeiros da terceira idade (Bačová; Kostovičová, 2018).

Bongini e Cucinelli (2019) destacam que as pessoas que recebem educação financeira precoce tem uma maior probabilidade de se engajar em práticas de planejamento de aposentadoria e demonstram uma compreensão mais sólida dos princípios financeiros. Niu, Zhou e Gan (2020) constataram que um maior conhecimento financeiro está associado a um planejamento mais eficaz e seguro para a aposentadoria.

Para o presente estudo, o conhecimento financeiro é utilizado para capturar a percepção subjetiva de um indivíduo sobre seu próprio conhecimento financeiro, especificamente no contexto do planejamento financeiro para a aposentadoria. Esse construto é importante para aprofundar a compreensão sobre o nível de autoconfiança e autoavaliação em relação ao seu conhecimento financeiro e sua capacidade de obter informações e serviços financeiros quando necessário. Essa perspectiva avalia como os consumidores reconhecem esse recurso interno e sua influência no comportamento financeiro na preparação para a aposentadoria.

v) Socialização econômica parental:

A socialização econômica parental é um processo pelo qual os pais influenciam o desenvolvimento das atitudes, conhecimentos e comportamentos econômicos de seus filhos (Koposko; Hershey, 2014). Isso ocorre durante a adolescência e juventude, à medida que os indivíduos experimentam e aprendem comportamentos relacionados às questões financeiras (Palaci; Jiménez; Topa, 2017).

Pesquisas sugerem que as experiências iniciais na vida, particularmente aquelas relacionadas ao comportamento financeiro dos pais, continuam a afetar as atitudes em relação à poupança e ao planejamento financeiro ao longo da vida (Nga, 2018; Robertson-Rose, 2020). Estudos anteriores mostraram que a socialização econômica parental está relacionada com um maior conhecimento financeiro dos filhos (Gutierrez; Hershey, 2014) e também pode prever seus hábitos de economia (Hira; Rock; Loibl, 2009). Essa influência persiste na vida adulta e não pode ser completamente substituída por experiências financeiras posteriores (Ward, 2013).

A socialização econômica parental também pode influenciar a autoeficácia financeira que os filhos desenvolvem (Montford; Goldsmith, 2016). As crianças que são expostas a práticas familiares que promovem o conhecimento financeiro têm maior probabilidade de se tornarem alfabetizadas financeiramente na idade adulta. Isso significa que elas terão um melhor entendimento sobre conceitos financeiros, como poupança, investimentos e gestão de dívidas, o que, por sua vez, está relacionado com um melhor planejamento financeiro para a aposentadoria (Palaci; Jiménez; Topa, 2017).

Drever *et al.* (2015) desenvolveram um modelo teórico que descreve a relação entre a socialização econômica parental e a gestão financeira responsável. Os pesquisadores constataram que pessoas expostas a práticas de socialização econômica parental têm maior probabilidade de desenvolver comportamentos financeiros responsáveis na idade adulta. Isso inclui aprender a estabelecer metas financeiras realistas, controlar despesas, economizar e evitar dívidas excessivas.

Koposko e Hershey (2014) identificaram que as influências parentais precoces têm um impacto significativo na perspectiva de tempo futuro e na clareza dos objetivos de aposentadoria. Esses fatores são determinantes para a propensão de um indivíduo em planejar e economizar para a aposentadoria. No entanto, a decisão de economizar também pode ser moldada pela percepção que a pessoa tem de suas futuras necessidades de aposentadoria.

Para o presente estudo, a socialização econômica parental é utilizada para capturar a percepção subjetiva de um indivíduo sobre como seus pais influenciaram suas atitudes,

comportamentos e conhecimento relacionados à economia e ao dinheiro. Essa perspectiva visa entender à maneira como os pais influenciaram a compreensão do indivíduo sobre economizar dinheiro, reconhecendo a importância do dinheiro como um recurso limitado e fornecendo orientações específicas sobre como economizar. A disso, a análise desse construto possibilita entender como a educação financeira fornecida pelos pais é reconhecida como um recurso externo que exerce influência no comportamento financeiro dos consumidores.

ii) Apoio social de familiares e amigos:

Vários estudos lançam luz sobre a importância do apoio social como um fator motivador para economizar para a aposentadoria (Hershey; Henkens; Van Dalen, 2010; Koposko; Hershey, 2014; Chou *et al.*, 2015). Além disso, o apoio social também funciona como um canal para a transmissão de informações valiosas e orientação financeira. Muitas vezes, amigos e familiares compartilham experiências e conhecimentos que podem ajudar na tomada de decisões financeiras mais informadas (Nam; Loibl, 2021).

Afthanorhan *et al.* (2020), exploram o modelo de comportamento de planejamento de aposentadoria com foco no bem-estar sustentável entre os jovens. Os autores analisam o papel do apoio social e, mais especificamente, como o perfil público influencia o planejamento de aposentadoria. Os resultados deste estudo podem lançar luz sobre como a visibilidade pública das decisões financeiras, possivelmente influenciada pelo apoio social, afeta o planejamento financeiro entre os jovens.

Nga (2018) conduziu um estudo sobre o comportamento de poupança para a aposentadoria, destacando a influência da cultura e das normas sociais, onde o apoio social pode estar intrinsecamente ligado à forma como as pessoas abordam o planejamento financeiro para a aposentadoria. Penn e Lent (2021) realizaram testes com um modelo social cognitivo de planejamento de aposentadoria, revelando como as influências sociais, incluindo o apoio de amigos, familiares e colegas, desempenham um papel importante no processo de planejamento de aposentadoria.

Por outro lado, a perda de recursos sociais, como a morte do cônjuge ou a perda de emprego, impacta negativamente a capacidade de poupar para a aposentadoria. Nam e Loibl (2021) destacaram que essa perda resulta em padrões financeiros e emocionais adversos, com redução de renda e despesas inesperadas prejudicando as metas de poupança, além de gerar estresse e incerteza. García Mata (2021) aprofundou, mostrando que a diminuição da rede de apoio social e financeiro após a perda de emprego afeta o planejamento de aposentadoria,

resultando em impactos duradouros no bem-estar financeiro e emocional das pessoas.

Para o presente estudo, o apoio social de familiares e amigos é utilizado para capturar a percepção subjetiva de um indivíduo sobre como as pessoas em seu círculo social percebem a importância de economizar para a aposentadoria. Esse construto é fundamental para o entender como o cônjuge ou companheiro, colegas de trabalho e amigos/familiares influenciam as atitudes e comportamentos do indivíduo em relação ao planejamento financeiro para o futuro, uma vez que o apoio social pode ser um fator motivador ou desencorajador na busca de metas de economia e aposentadoria. Além disso, este estudo avalia como os consumidores reconhecem esse recurso externo e sua influência no comportamento financeiro dos consumidores.

3.1.2 Avaliação da natureza da preparação para a aposentadoria

A avaliação da natureza da preparação para a aposentadoria envolve a interpretação cognitiva pessoal desse momento de mudança, que ocorre em constante interação entre o indivíduo e seu contexto de vida. A maneira como um indivíduo percebe e interpreta a preparação influencia suas respostas emocionais e comportamentais, assim como sua capacidade de se adaptar às demandas do ambiente durante a aposentadoria (Lazarus; Folkman, 1984).

Hopkins, Roster e Wood (2006), avaliaram a preparação para a aposentadoria por meio do conceito de avaliação psicológica, conforme definido por Lazarus e Folkman (1984). O estudo investigou os impactos da preparação para a aposentadoria na auto-redefinição e nos padrões de consumo após a aposentadoria. Eles identificaram que as percepções sobre a disponibilidade de recursos influenciam a experiência dos aposentados.

Conforme os autores explicam, avaliações positivas geralmente surgem quando os aposentados percebem que dispõem de recursos adicionais, o que pode compensar eventuais perdas financeiras, enquanto ganham mais tempo para dedicar a passatempos e relacionamentos pessoais. Aqueles que encaram a aposentadoria de forma positiva tendem a vê-la como uma continuidade natural de suas vidas ou como um novo começo. Por outro lado, avaliações negativas, pautadas na limitação de recursos, influenciam a forma como os gastos são direcionados para produtos com menor foco em experiências e mais voltados para passividade.

Hopkins et al (2014), também investigaram como os consumidores avaliam a natureza da preparação para a aposentadoria com foco nas respostas às atividades de marketing. Os resultados sugerem que a forma como os consumidores avaliam a aposentadoria afeta

diretamente suas respostas emocionais e comportamentais durante essa preparação. Indivíduos que percebem a aposentadoria como uma ameaça demonstraram menor interesse pela publicidade de anúncios. Por outro lado, aqueles que veem a aposentadoria como um desafio apresentaram maior interesse na publicidade, devido ao foco na resolução ativa de problemas.

Para o presente estudo, a avaliação da natureza da preparação para a aposentadoria tem como objetivo entender como as percepções sobre os recursos internos e externos se combinam para moldar a visão que o indivíduo tem em relação à preparação para a aposentadoria e, conseqüentemente, sua influência no planejamento e comportamento. Ela visa determinar se a preparação para a aposentadoria é percebida como um desafio ou ameaça com base nas respostas dos consumidores.

Se os indivíduos percebem esse período como um desafio, isso pode indicar uma visão mais positiva, fomentando estratégias de enfrentamento focadas em atividades de planejamento financeiro para a aposentadoria e poupança. Por outro lado, se a pessoa a percebe como uma ameaça, isso pode indicar uma visão mais negativa, fomentando estratégias de enfrentamento focadas em comportamentos restritivos, como a procrastinação.

3.1.3 Estratégias de enfrentamento

As estratégias de enfrentamento, que são desdobramentos fundamentais das avaliações dos consumidores, têm o seu enfoque voltado para os desafios relacionados ao planejamento financeiro da aposentadoria. Isso implica abordagens que se concentram na resolução de problemas, com ênfase nos seguintes elementos: o nível de atividade de planejamento financeiro, a adequação de poupança e a procrastinação.

i) Nível de atividade de planejamento financeiro

O planejamento financeiro para a aposentadoria é um campo de pesquisa importante, uma vez que afeta não apenas os indivíduos, mas também a sociedade como um todo, especialmente em países onde os sistemas de seguridade social e aposentadoria são parcial ou totalmente financiados pelas contribuições dos trabalhadores, como no Brasil (Vieira *et al.*, 2023). Nesse contexto, o nível de atividade de planejamento financeiro para a aposentadoria é um fator utilizado para entender como as pessoas estão se preparando para essa fase da vida e como suas escolhas financeiras podem impactar seu futuro.

Pesquisas exploram fatores como a aprendizagem precoce, o conhecimento financeiro, a perspectiva de tempo futuro, a clareza da meta de aposentadoria e outros fatores que afetam o nível de planejamento financeiro para a aposentadoria. O estudo realizado por Hershey *et al.* (2007) sugere que as primeiras experiências de aprendizagem financeira têm um impacto duradouro na capacidade das pessoas de planejar financeiramente para a aposentadoria na idade adulta. Isso implica que a educação financeira precoce fundamenta a formação de atitudes e comportamentos financeiros ao longo da vida (Palaci; Jiménez; Topa, 2017).

A influência da perspectiva de tempo futuro dos indivíduos também é investigada em relação à atividade de planejamento. Fan *et al.*, 2022 afirmam que àqueles com uma visão de longo prazo e um horizonte temporal futuro mais amplo demonstraram maior propensão a se envolver em atividades de planejamento financeiro para a aposentadoria. Em seu estudo, França e Hershey (2018), constataram as dimensões psicológicas, perspectiva de tempo futuro e clareza da meta de aposentadoria, são apresentadas maior relevância na atividade de planejamento de pesquisados brasileiros em comparação com os entrevistados holandeses e americanos

Pesquisas também constam a influência da autoavaliação do conhecimento financeiro em relação ao nível de planejamento financeiro. Pessoas com maior conhecimento financeiro são mais propensas a se envolverem em planejamento financeiro, uma vez que compreendem a importância das ações financeiras apropriadas (Hershey *et al.*, 2007). Essa percepção de competência financeira pode ser um motivador importante para a busca de informações e ações relacionadas ao planejamento financeiro (França; Hershey, 2018).

Apesar da importância do planejamento financeiro para a aposentadoria, resultados do estudo de Vieira *et al.* (2023) revelam um cenário de baixo envolvimento dos brasileiros com essa prática. No estudo, observa-se que uma parcela considerável dos pesquisados não se envolve nesse processo, onde uma maioria representa aqueles que contribuem para o fundo de previdência pública, enquanto os investimentos em ações, títulos de investimento e previdência privada estão em níveis inferiores a 10%.

Para o presente estudo, o nível de atividade de planejamento financeiro de aposentadoria busca capturar o grau de envolvimento que os indivíduos têm em relação ao planejamento financeiro para a aposentadoria. Essa atividade evidencia o nível de esforço e ação dos indivíduos, desde a busca de informações até a realização de cálculos econômicos detalhados. Essa perspectiva é influenciada pela percepção dos indivíduos em relação à natureza da preparação para a aposentadoria. O construto visa avaliar se os indivíduos estão adotando uma abordagem mais proativa e preparada para a aposentadoria (vista como um desafio) e a relação dessa estratégia de enfrentamento com o comportamento de gestão financeira pessoal.

ii) Adequação de poupança percebida

A importância da adequação de poupança no âmbito do planejamento financeiro reside na necessidade de indivíduos planejarem e acumularem recursos financeiros suficientes para sustentar um padrão de vida desejado durante a aposentadoria. Diversos estudos investigaram os fatores que influenciam diretamente a capacidade de um indivíduo de acumular recursos financeiros suficientes.

O estudo de Kimiyagahlam, Safari e Mansori (2019) sobre a adequação de poupança em economias em desenvolvimento identificou que esse tipo de atitude é influenciada por fatores como conhecimento financeiro, propensão ao planejamento e perspectiva futura. A pesquisa também destacou a influência da adequação de poupança na relação entre essas variáveis e o comportamento de planejamento para a aposentadoria. Alkhawaja e Albaity (2022) também enfatizam a importância da perspectiva de tempo futuro e do conhecimento em planejamento financeiro para aposentadoria como impulsionadores fundamentais da adequação de poupança.

No estudo conduzido por França e Hershey (2018), foi constatado que os níveis de adequação de poupança para a aposentadoria entre os brasileiros não se revelaram significativamente inferiores aos observados entre holandeses e americanos, apesar das distinções nos sistemas de previdência e nos níveis de apoio financeiro institucional. Entretanto, um estudo mais recente realizado por Vieira *et al.* (2023) revelou que a maioria dos entrevistados no Brasil não tem clareza sobre a quantia necessária para poupar visando a aposentadoria, um fato que está diretamente associado à falta de confiança na sua preparação financeira para essa fase da vida.

Para o presente estudo, a adequação de poupança busca capturar o grau de atividade dos indivíduos em relação à economia para a aposentadoria. A adequação da poupança percebida se refere ao quanto as pessoas se sentem preparadas financeiramente para a aposentadoria, se acreditam ter um plano de economia adequado e se acreditam que terão recursos suficientes para manter um padrão de vida confortável após a aposentadoria.

Essa perspectiva é influenciada pela percepção dos indivíduos em relação à natureza da preparação para a aposentadoria. O construto busca mensurar se os indivíduos estão adotando uma abordagem mais proativa e preparada para a aposentadoria (vista como um desafio) e a relação dessa estratégia de enfrentamento com o comportamento de gestão financeira pessoal desses indivíduos.

iii) Procrastinação

A procrastinação é o ato de adiar tarefas ou ações que precisam ser realizadas, priorizando atividades menos importantes em vez de lidar com o que é mais urgente ou relevante (Piotrowska, 2019). A procrastinação é frequentemente associada à busca de gratificação instantânea em detrimento de benefícios a longo prazo e à incapacidade de gerenciar o tempo de forma eficaz (Topa; Moriano; Moreno, 2016). No contexto financeiro, muitos estudos investigam as implicações da procrastinação na acumulação de recursos para a aposentadoria.

Além disso, outros fatores comportamentais foram identificados como influentes nas decisões financeiras relacionadas à aposentadoria. Piotrowska (2019), investiga os hábitos de poupança, evidenciando que: a procrastinação influencia a poupança para a aposentadoria, independente da renda; a personalidade e perspectivas de tempo influenciam a poupança através da procrastinação; e o locus de controle e orientação temporal explicam o planejamento da aposentadoria.

Para o presente estudo, a procrastinação é utilizada para capturar diferentes aspectos relacionados ao adiamento do planejamento financeiro para a aposentadoria, tais como a falta de motivação, o conhecimento da importância, a resistência a decisões difíceis, a resistência à mudança e a tendência de criar desculpas para evitar a ação. Esse comportamento restritivo é influenciado pela percepção dos indivíduos em relação à natureza da preparação para a aposentadoria. O construto busca mensurar se os indivíduos estão adotando uma abordagem menos proativa e preparada para a aposentadoria (vista como uma ameaça) e a relação dessa estratégia de enfrentamento com o comportamento de gestão financeira pessoal.

3.1.4 Comportamento de gestão financeira pessoal

A gestão financeira pessoal é o conjunto de decisões e práticas que um indivíduo emprega para administrar eficazmente suas finanças pessoais (Veiga *et al.*, 2019). Ela engloba a maneira como uma pessoa gerencia sua renda, gastos, investimentos, dívidas e poupanças, com o objetivo de alcançar estabilidade financeira, atingir metas de curto e longo prazo e assegurar sua segurança financeira no futuro (Lynch, 2011).

Várias pesquisas investigaram o comportamento do consumidores envolvendo suas decisões financeiras. Tang e Baker (2016) destacam a importância de características psicológicas na explicação da diferença de comportamento financeiro. Rahayu e Rahmawati

(2019), avaliaram a influência do conhecimento financeiro na gestão financeira pessoal de funcionários públicos.

Goyal, Kumar e Xiao (2021), aprofundaram seus estudos nos antecedentes e consequências do comportamento de gestão financeira pessoal. Os antecedentes incluem educação financeira, traços de personalidade e situação financeira, que podem influenciar as decisões financeiras das pessoas. Consequentes identificados englobam estabilidade financeira, níveis de endividamento e satisfação financeira.

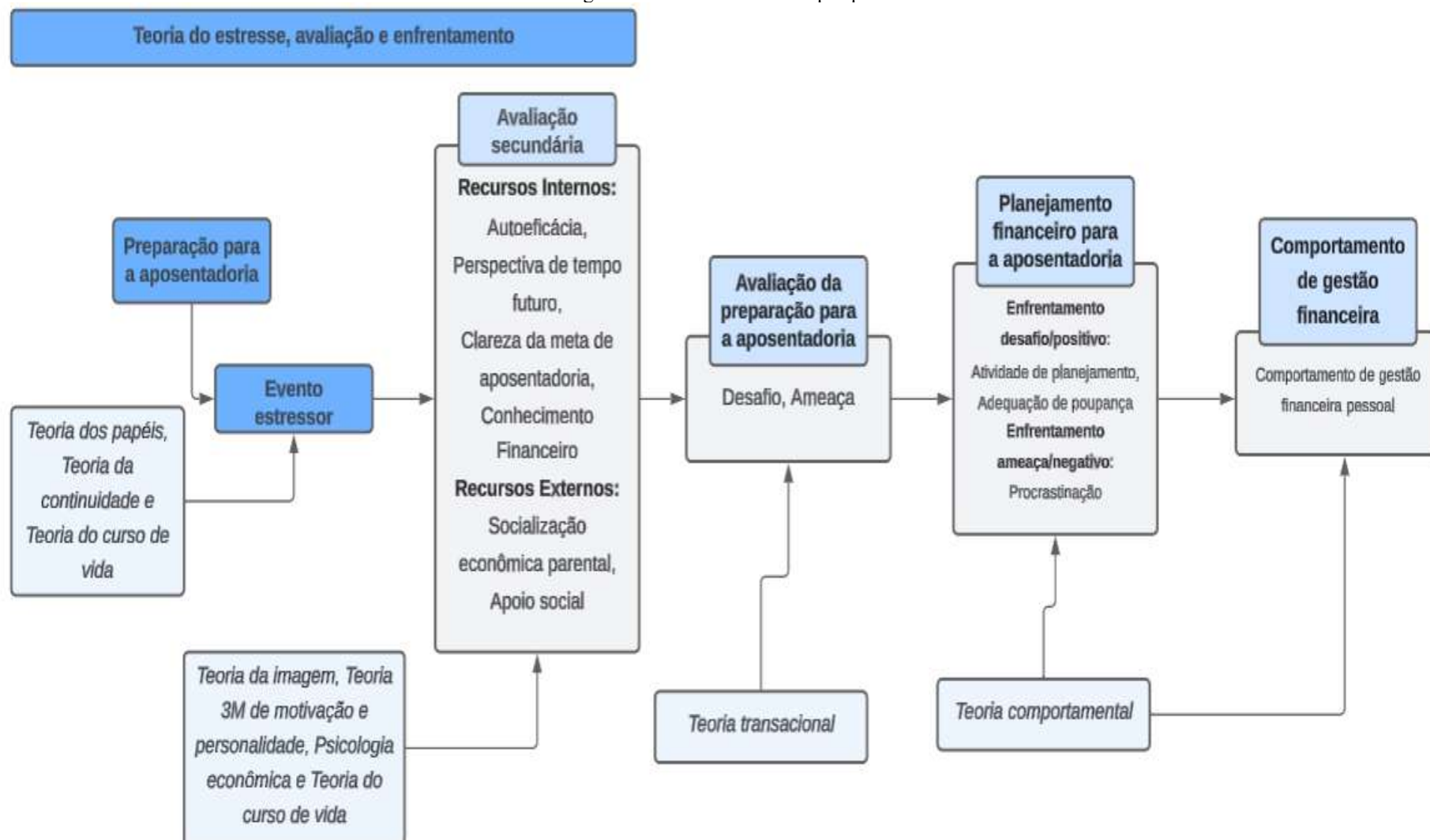
Veiga *et al.*, (2019) investigaram a relação entre comportamentos de gestão financeira pessoal, impulsividade nas compras e tensão financeira. No contexto da aposentadoria, Dos Santos e Teodoro (2022) destacam que o conhecimento financeiro e a orientação sobre planejamento financeiro influenciam positivamente a gestão financeira pessoal de aposentados com 55 ou mais de idade.

Para o presente estudo, o comportamento de gestão financeira pessoal busca capturar vários aspectos do comportamento financeiro relacionados aos 1) padrões de gastos e de alocação de recursos para compras simples ou complexas; (2) comportamentos de uso de crédito, endividamento e pagamento de dívidas; e (3) comportamentos relacionados à poupança e investimentos. Isso envolve desde a gestão de despesas diárias até a preparação para objetivos financeiros de longo prazo e proteção contra riscos financeiros. O construto é influenciado pelas estratégias de enfrentamento adotadas pelos consumidores em suas decisões e escolhas financeiras.

3.2 Modelo teórico de pesquisa

O referencial teórico desta tese discute aspectos concernentes à preparação para a aposentadoria sob a perspectiva da teoria do estresse, avaliação e enfrentamento, além de abordar o planejamento para a aposentadoria no âmbito de estratégias de enfrentamento e a interação desse planejamento com o comportamento de gestão financeira pessoal. Essa discussão fundamenta o modelo de pesquisa da tese, o qual está apresentado na Figura 3 com a organização de todos os construtos investigados.

Figura 3 – Modelo teórico de pesquisa



Fonte: Elaborado pelo autor com base na literatura.

Neste estudo, adotou-se uma abordagem analítica que se concentra em alguns dos fatores psicossociais e comportamentais amplamente abordados na literatura. O modelo teórico apresentado, que fundamenta a questão central de pesquisa, fornece uma estrutura robusta para investigar as relações de causa e efeito entre as avaliações subjetivas dos consumidores (avaliação secundária dos recursos), as estratégias de enfrentamento centradas no planejamento financeiro e o comportamento de gestão financeira pessoal durante a preparação para a aposentadoria.

Para desenvolver o modelo teórico, foi essencial reconhecer a preparação para a aposentadoria como um evento complexo e estressante. As teorias dos papéis, da continuidade e do curso de vida convergem na caracterização da preparação para a aposentadoria como uma fonte de estresse devido à perda de papéis, à necessidade de manter a continuidade, à interdependência das esferas da vida e aos fatores contextuais desafiadores inerentes a esse período de transição de vida (França; Soares, 2009).

A Teoria dos Papéis enfatiza que a aposentadoria envolve a perda de papéis sociais e relacionados ao trabalho (Biddle, 1986). Essa perda de papéis, especialmente quando esses papéis são centralmente importantes, pode levar a sentimentos de estresse, depressão e ansiedade (Moen *et al.*, 1992; Adams *et al.*, 2002). Essa perda de identidade e a sensação de desprover-se de um senso de propósito podem ser uma fonte significativa de estresse na preparação para a aposentadoria (Anglin, *et al.*, 2022).

A Teoria da Continuidade sugere que as pessoas têm uma tendência natural de manter padrões consistentes em suas vidas (Atchley, 1989). Na aposentadoria, a manutenção da continuidade em áreas como relacionamentos, atividades e identidades de papel pode ser desafiadora (Andrews, 2001). O estresse ocorre quando os indivíduos se esforçam para encontrar maneiras de substituir os papéis de trabalho por novas atividades e identidades de papel significativas (Wang; Shultz, 2010). A necessidade de preservar a sensação de continuidade e de não se sentir vazio após a aposentadoria pode ser uma fonte adicional de estresse.

A Teoria do Curso de Vida destaca a interdependência das esferas da vida, ou seja, as escolhas e experiências em uma área da vida podem ter repercussões em outras (Elder, 1995; Elder; Johnson, 2003). Na aposentadoria, a mudança de papéis afeta não apenas a identidade da pessoa, mas também influencia sua vida conjugal, sua rede social e até mesmo suas perspectivas de saúde (Wang, 2007). Isso cria um ambiente em que o estresse pode se manifestar em várias áreas da vida de um indivíduo, tornando a preparação para a aposentadoria um momento especialmente desafiador.

Na fundamentação teórica foi discutido que o processo de avaliação pelo qual o indivíduo passa ao perceber a preparação para a aposentadoria é composto por dois estágios inter-relacionados e não lineares (Mcmordie, 2021): a avaliação primária e a avaliação secundária. Na avaliação primária, os indivíduos avaliam se o planejamento para a aposentadoria será um evento irrelevante, benigno ou estressante (Matthieu; Ivanoff, 2006). Portanto, a presente tese reconhece a preparação para a aposentadoria como um evento intrinsecamente estressante.

Por outro lado, a avaliação secundária envolve uma análise mais profunda da preparação, com a identificação de recursos internos, incluindo habilidades, conhecimentos, traços de personalidade e resiliência emocional, e externos, tais como apoio social, familiar, financeiro e material, disponíveis para o indivíduo (Matthieu; Ivanoff, 2006; Hopkins *et al.*, 2014). Nesse processo, os consumidores avaliam as suas capacidades com o intuito de evitar impactos negativos e antecipar benefícios potenciais (Mcmordie, 2021).

Essa tese se propõe a investigar a avaliação secundária como condição causal, uma vez que as mudanças percebidas na disponibilidade de recursos influencia a forma como os consumidores percebem a preparação para aposentadoria (Hopkins *et al.*, 2014). Nesse sentido, com base na Teoria da Imagem e na Teoria 3M de Motivação e Personalidade, a pesquisa investiga os recursos internos dos consumidores a partir dos indicadores de personalidade, como a perspectiva de tempo futuro, e das construções cognitivas, como a clareza da meta de aposentadoria e o conhecimento financeiro (Hershey; Henkens; Van Dalen, 2010; França; Hershey, 2018).

Além disso, na perspectiva do indivíduo, a autoeficácia é investigada como recurso interno impulsionador na busca por informações financeiras, tomada de decisões eficazes e gerenciamento dos recursos de forma eficiente para atingir metas de aposentadoria (Nansubuga; 2018; Schuabb; França; Amorim, 2019). Os recursos externos são investigados a partir da socialização econômica parental (Koposko; Hershey, 2014; Palaci; Jiménez; Topa, 2017), bem como o apoio social de amigos e familiares (Hershey; Henkens; Van Dalen, 2010; Chou *et al.*, 2015; García Mata, 2021).

A partir da avaliação secundária, os consumidores percebem se estão diante de um desafio ou ameaça (Scherer; Moors, 2019), uma condição causal também investigada nesta tese. Uma avaliação de ameaça, ocorre quando a preparação é considerada relevante para objetivos pessoais, mas o indivíduo percebe que seus recursos de enfrentamento não são adequados para lidar com as demandas impostas pela preparação (Lazarus; Folkman, 1984). A avaliação de desafio, por sua vez, ocorre quando a preparação é percebida como relevante para metas

pessoais e o indivíduo acredita que possui os recursos necessários para enfrentar as demandas desse evento com sucesso (Matthieu; Ivanoff, 2006).

O grau em que o consumidor percebe seus recursos internos e externos influencia a forma como ele responde a eventos estressantes ou desafiadores (Lazarus; Folkman, 1984). Compreender essas nuances da avaliação subjetiva é essencial para entender como os consumidores lidam com situações estressantes e como podem ser desenvolvidas estratégias de enfrentamento para cada perspectiva de avaliação (McMordie, 2021).

De acordo com a teoria transacional (Lazarus; Folkman, 1984), quando um evento é percebido como uma ameaça, e excede os recursos pessoais de enfrentamento de um indivíduo, é mais provável que o indivíduo experimente níveis mais intensos de estresse e respostas de enfrentamento negativas (Matthieu; Ivanoff, 2006). Por outro lado, quando um evento é percebido como um desafio, há uma maior possibilidade de que os indivíduos apresentem respostas de enfrentamento positivas e comportamentos adaptativos (McMordie, 2021).

A avaliação secundária é um processo subjetivo, influenciada por fatores de nível contextual, como demandas, restrições e oportunidades (Matthieu; Ivanoff, 2006). Uma vez que essa avaliação acontece, emergem significados e emoções que, por sua vez, dão origem ao enfrentamento, que consiste na seleção de estratégias para lidar com o evento estressor, permitindo a mudança do pensamento para a ação (Lazarus; 2006).

Como discutido no referencial teórico, o enfrentamento representa esforços cognitivos e comportamentais em constante evolução para gerenciar demandas consideradas desafiadoras (Folkman, 2012). As estratégias podem seguir uma abordagem de enfrentamento focado na emoção, que envolve a reavaliação cognitiva para alterar o significado atribuído à aposentadoria, ou de enfrentamento focado no problema, que lida ativamente com a mudança de pensamento para a ação durante a preparação (Lim *et al.*, 2023).

Essa tese investiga as estratégias de enfrentamento com foco no problema como condição causal. Além disso, assume o planejamento financeiro para a aposentadoria como uma estratégia de enfrentamento essencial na preparação para esse período de vida. Na perspectiva do enfrentamento focado no problema, o planejamento financeiro prepara os indivíduos para as mudanças financeiras iminentes, mitigando incertezas e proporcionando um senso de controle sobre sua segurança financeira (Tomar *et al.*, 2021).

A estratégia de enfrentamento focada no problema implica em ações práticas e direcionadas para lidar com os desafios inerentes à preparação para a aposentadoria, como atividades de planejamento financeiro (Seidl; Tróccoli; Zannon, 2001). Dessa forma, quando os indivíduos encaram a preparação como um desafio/positivo, eles tendem a mostrar uma

disposição para um planejamento mais ativo no período pré-aposentadoria (Hopkins *et al.*, 2014).

No entanto, aqueles que percebem a preparação como uma ameaça/negativo podem adiar ou negligenciar atitudes proativas, adotando estratégias de enfrentamento restritivas de comportamento (Scherer; Moors, 2019). A ideia de que o planejamento financeiro para a aposentadoria pode ser vivenciado como uma estratégia de enfrentamento ativa, vai depender da avaliação cognitiva do processo de preparação (ameaça/desafio), que envolve os recursos disponíveis para o indivíduo, incluindo fatores psicossociais, e as condições que o ambiente externo proporciona para o seu crescimento individual (Zanelli, 2012).

Nesse sentido, essa tese investiga o planejamento financeiro como estratégia de enfrentamento a partir de duas abordagens: enfrentamento desafio/positivo e enfrentamento ameaça/negativo. A primeira abordagem, envolve um condição causal que explora perspectiva dos consumidores em relação à disposição para um planejamento financeiro mais ativo no período pré-aposentadoria, enquanto na segunda, se relaciona com uma condição causal de investigação sobre a perspectiva dos consumidores que optam por adiar ou negligenciar atitudes proativas em relação ao planejamento financeiro na preparação para a aposentadoria.

A Teoria da Imagem e a Teoria 3M de Motivação e Personalidade sugerem que cada indivíduo possui características centrais que influenciam sua maneira de pensar sobre o futuro e que afetam seu comportamento em relação ao planejamento financeiro, incluindo atividades de planejamento e adequações de poupança (Hershey; Henkens; Van Dalen, 2010). No entanto, também existem restrições comportamentais, como a procrastinação, que se relacionam positivamente com o estresse e podem influenciar a decisão de economizar para a aposentadoria (Piotrowska, 2019).

Assim, esta tese se propõe a examinar as estratégias de enfrentamento de natureza desafio/positivo, focalizada nas atividades de planejamento e na adequação de poupança, comportamentos mais proativos. Por outro lado, também avalia as estratégias de enfrentamento de natureza ameaça/negativa, particularmente no contexto da procrastinação, associada à restrição comportamental. Como abordado no referencial teórico, os pressupostos das Teorias da Imagem e a 3M de Motivação e Personalidade proporcionam um arcabouço valioso para compreender a interação entre personalidade, cognição e comportamento no contexto do planejamento financeiro para a aposentadoria (França; Hershey, 2018).

No âmbito do planejamento financeiro para a aposentadoria, é crucial explorar como essa característica comportamental influencia o comportamento financeiro dos consumidores, considerando as conexões entre fatores psicológicos, atitudes e ações relacionadas à

aposentadoria e práticas de gestão financeira responsável (Bapat, 2020). A preparação para a aposentadoria traz consigo mudanças significativas na vida do indivíduo, afetando diversos aspectos, como finanças, hábitos de consumo, estilo de vida, saúde, identidade e conexões sociais (Hopkins; Roster; Wood, 2006; Hopkins *et al.*, 2014)).

O planejamento financeiro adequado para a aposentadoria é um fator chave para manter um equilíbrio saudável entre gastos e poupança, evitando o endividamento excessivo e a ansiedade financeira (Veiga *et al.*, 2019). Por outro lado, a falta de planejamento adequado para a aposentadoria pode resultar em decisões financeiras prejudiciais e percepções negativas dessa fase da vida, impactando não apenas o indivíduo, mas também a gestão financeira familiar (Lynch, 2011).

Assim, a presente tese também busca avaliar a repercussão das avaliações da preparação e do planejamento financeiro para a aposentadoria no comportamento de gestão financeira pessoal dos consumidores, sendo este o resultado de interesse do estudo (*outcome*). Essa abordagem está alinhada com a pesquisa em marketing, especialmente no que diz respeito ao comportamento financeiro no contexto da aposentadoria. Os estudos sobre marketing têm como objetivo compreender como as pessoas tomam decisões de compra, incluindo como avaliam e planejam questões financeiras.

3.3 Expectativas teóricas

Na pesquisa científica, criar expectativas teóricas significa fazer suposições sobre como os eventos ocorrem. Essas suposições ajudam os pesquisadores a entender como ou por que certas coisas acontecem. De acordo com Furnari *et al.* (2020), a teorização tradicional, que frequentemente adota uma abordagem linear e correlacional (*i.é.*, "quanto mais/menos X, mais/menos Y"), tende a simplificar excessivamente esses fenômenos, focando em "efeitos líquidos". Esses efeitos consideram apenas a soma das contribuições individuais dos fatores explicativos, ignorando as interações complexas entre eles.

No campo do marketing, sobre o comportamento financeiro do consumidor, no contexto da aposentadoria, como é o caso desta tese, a teorização tradicional pode sugerir que "quanto maior o conhecimento financeiro de um indivíduo, mais ele tende a economizar para a aposentadoria e aprimorar seu padrão de gastos, além de fazer uma alocação mais inteligente de recursos para compras". No entanto, essa visão linear pode não captar a complexidade real do comportamento financeiro dos indivíduos, uma vez que diversos outros fatores influenciam o planejamento financeiro para a aposentadoria.

Sob uma outra lente, mesmo indivíduos com amplo conhecimento financeiro podem enfrentar dificuldades se sua perspectiva de tempo futuro for limitada, priorizando satisfações imediatas sobre benefícios a longo prazo. Além disso, a ausência de apoio social, como o suporte familiar ou conjugal, pode levar o indivíduo a perceber a preparação para a aposentadoria como uma ameaça, dificultando a manutenção de um plano de poupança consistente.

Para abordar essa limitação, Furnari *et al.* (2020) propõem o uso de teorias configuracionais como uma alternativa promissora para a análise detalhada das relações entre fatores e suas interações complexas. Ao considerar não apenas os efeitos lineares, mas também as interdependências entre condições, essas abordagens oferecem uma compreensão mais profunda sobre os processos organizacionais. Isso contribui para o avanço teórico no campo da Administração, proporcionando uma visão mais holística e detalhada dos fenômenos estudados.

No campo das teorias configuracionais, as teorias da causação são particularmente fundamentais para a compreensão das relações de causa e efeito que ocorrem em uma variedade de fenômenos, incluindo aqueles relacionados às ciências sociais, como os que permeiam o campo do marketing, mais especificamente o comportamento financeiro do consumidor. Entre as principais teorias nesse campo, destacam-se a contrafactual, a probabilística, a intervencionista, a mecanística e a de regularidade (Baumgartner, 2020), sendo esta última a abordagem adotada nesta tese.

A teoria da regularidade é uma teoria clássica de causação que se fundamenta na premissa de que eventos causais ocorrem de forma regular e em conjunto com outros eventos. Essa teoria lida com a causalidade conjuntural e reconhece que as causas frequentemente atuam com equifinalidade, o que significa que um resultado pode ser alcançado por diferentes caminhos alternativos (Baumgartner, 2020). Essa perspectiva determinística busca identificar relações causais por meio de regularidades livres de redundância (Baumgartner, 2020).

Nesse contexto, os métodos configuracionais comparativos (MCC's) são utilizados para verificar regularidades na pesquisa social empírica. Esses métodos buscam identificar configurações específicas de fatores que podem resultar em determinados resultados e são úteis para explorar relações causais complexas, em que uma única variável explicativa pode não ser suficiente para explicar o fenômeno em questão (Baumgartner; Ambühl, 2020).

Dentre os MCC's, a Análise de Coincidência (CNA) é considerada a metodologia mais correta e completa para lidar com a complexidade das relações causais ao identificar condições minimamente necessárias e suficientes para resultados específicos, utilizando um algoritmo de otimização e a lógica proposicional. A CNA elimina redundâncias e adota uma abordagem

bottom-up, permitindo a análise detalhada de múltiplas causas e suas interações. Ideal para modelar estruturas causais complexas, como cadeias e ciclos causais, a CNA oferece uma interpretação causal robusta e precisa, sendo especialmente útil para investigações abrangentes e detalhadas.

Tradicionalmente, nos estudos sobre o comportamento financeiro do consumidor, os pesquisadores têm buscado estabelecer hipóteses com base em efeitos correlacionais líquidos de variáveis individuais (Akben-Selcuk; Aydin, 2021). Isso envolve o uso de métodos analíticos de regressão que investigam como uma única variável afeta outra e, por extensão, como essas relações contribuem para a compreensão de um fenômeno específico (Gustafsson; Herrmann; Huber, 2007). Essa abordagem se enquadra mais na perspectiva probabilística da causalidade (Hayes, 2017).

Entretanto, a complexidade do comportamento financeiro no mundo real muitas vezes não pode ser adequadamente representada por modelos estatísticos simples que analisam variáveis individualmente (Furnari *et al.*, 2020). Nesse contexto, uma abordagem sob a lógica configuracional, mais alinhada com a perspectiva da regularidade vista na teoria da causação, possibilita a identificação de padrões de causa e efeito que envolvem múltiplas variáveis interconectadas (Baumgartner; Ambühl, 2018). Isso é fundamental para uma análise precisa, sobretudo em contextos complexos inerentes às ciências sociais.

A abordagem configuracional reconhece que as relações de causa e efeito podem apresentar características não lineares e complexas, indo além das suposições simplistas de linearidade (Baumgartner; Ambühl, 2020). Isso significa que essa abordagem examina como as variáveis interagem em diferentes configurações, o que permite uma compreensão mais aprofundada de como fatores específicos influenciam uns aos outros em situações do mundo real (Swiatczak; Haesebrouck, 2020).

Outro aspecto fundamental é a capacidade dos métodos configuracionais de identificar relações causais que podem emergir de configurações específicas de variáveis, mesmo na ausência de correlações claras (Baumgartner; Falk, 2019). Essa operacionalidade é crucial para detectar relações não óbvias e sutilmente interligadas, tornando a análise mais sensível às nuances das causas e efeitos. Assim, adotar uma abordagem baseada na regularidade da causação representa uma mudança de paradigma na formulação de expectativas teóricas, com alguns pontos-chave a serem considerados.

1. Padrões de necessidade e suficiência

Uma das questões centrais da filosofia da causação, que fundamenta a abordagem configuracional, é a distinção entre condições necessárias e suficientes. Em termos determinísticos, uma condição X é considerada necessária para um resultado Y se X ocorrer sempre que Y ocorre, indicando que Y é um subconjunto de X . Por outro lado, X é suficiente para Y se Y ocorrer sempre que X ocorre, denotando que X é um subconjunto de Y . Isso significa que a abordagem configura-se como uma tentativa de entender quais combinações de variáveis são necessárias e suficientes para produzir um resultado específico (Baumgartner, 2009).

2. Causalidade baseada em diferenças booleanas

A lógica da diferença booleana desempenha um papel fundamental na teoria moderna da causalidade de Baumgartner e Falk (2019). Essa abordagem considera que a causalidade é uma questão de "diferença verdadeiro/falso" na relação entre uma causa e seu efeito, baseada na álgebra booleana. Para entender essa lógica, é importante observar os seguintes pontos:

- **Diferença Booleana:** Significa que a presença ou ausência de uma condição faz uma diferença fundamental na verdade ou falsidade de uma proposição. Em outras palavras, se uma condição é necessária para um efeito, sua presença torna verdadeira uma proposição que seria falsa na ausência da causa. Da mesma forma, se uma condição é suficiente para um efeito, sua presença torna falsa uma proposição que seria verdadeira na ausência da condição.
- **Necessidade e Suficiência:** A álgebra booleana é aplicada para entender a relação entre causa e efeito em termos de necessidade e suficiência. Se a condição é necessária, sua ausência resultaria em uma proposição falsa. Se a condição é suficiente, sua presença resultaria em uma proposição falsa. Isso ajuda a identificar as condições que fazem a diferença na causalidade.
- **Resolução de problemas causais:** A abordagem da diferença booleana permite resolver problemas comuns na teoria causal, como a não identidade (quando o efeito ocorreria de qualquer maneira, mesmo sem a causa) e a causalidade circular (quando a causa e o

efeito são mutuamente dependentes). A álgebra booleana ajuda a identificar as circunstâncias em que a causa faz a diferença crucial na ocorrência do efeito.

3. Causação complexa:

Existem duas relações básicas entre eventos que permitem identificar e explicar regularidades causais (Baumgartner; Falk, 2019):

- **Conjuntividade (ou complexidade):** Refere-se ao fato de que as causas de um evento geralmente ocorrem em conjunto, ou seja, várias causas contribuem juntas para a ocorrência do evento em questão. Essas causas podem ser independentes ou interdependentes, mas a ideia é que elas não ocorrem isoladamente. No contexto do modelo teórico desta pesquisa sobre preparação para a aposentadoria, a conjuntividade é evidente quando se considera que características como autoeficácia financeira, perspectiva de tempo futuro, clareza da meta de aposentadoria e conhecimento financeiro, juntamente com a socialização econômica parental e apoio social, interagem para influenciar a forma como os indivíduos se preparam financeiramente para a aposentadoria. Estas características não operam de maneira isolada; ao contrário, a interação entre eles pode tornar operativo o impacto de cada um na percepção e no comportamento de planejamento para a aposentadoria.
- **Disjuntividade (ou equifinalidade):** Indica a existência de caminhos alternativos que levam a um mesmo evento, significando que mais de uma causa pode ser responsável por um determinado efeito. No modelo teórico desta pesquisa, a disjuntividade é evidente quando diferentes combinações de recursos internos e externos levam ao mesmo nível de preparação financeira para a aposentadoria. Por exemplo, um indivíduo com alto conhecimento financeiro pode se preparar bem para a aposentadoria mesmo sem um forte apoio social, enquanto outro com menos conhecimento financeiro pode alcançar resultados semelhantes se tiver um apoio social robusto e uma clara perspectiva de tempo futuro. Assim, diferentes conjuntos de características podem, individualmente ou em combinação, resultar em uma preparação financeira eficaz para a aposentadoria.

Portanto, é fundamental compreender que a abordagem configuracional pode incluir diversas combinações de variáveis. Essas combinações são essenciais para entender a

complexidade dos fenômenos estudados e as interações entre diferentes características. No contexto desta pesquisa, a preparação financeira para a aposentadoria não pode ser explicada de forma satisfatória por modelos lineares simples, que consideram apenas a soma do efeito líquido líquido de variáveis individuais isoladamente. Em vez disso, a abordagem configuracional nos permite explorar como diferentes características se combinam e interagem para influenciar o comportamento financeiro dos indivíduos. Assim, as proposição desta pesquisa são apresentadas a seguir.

- Proposição 1: A Preparação para a Aposentadoria será percebida como um desafio/aspecto positivo (NPA) mediante a presença das características Autoeficácia Financeira (AEF), Conhecimento Financeiro Autoavaliado (CFA) e Perspectiva de Tempo Futuro (PTF) em alguma das condições causais, independentemente da presença de outras características, sejam elas internas ou externas.

A percepção da preparação para a aposentadoria como algo positivo pode ser impulsionada pela presença de pelo menos três características principais: Autoeficácia financeira (AEF), Conhecimento financeiro (CFA) e Perspectiva de tempo futuro (PTF).

Estudos, como os de Asebedo e Seay (2018) e Akben-Selçuk e Aydin (2021), demonstram que a autoeficácia financeira está intimamente relacionada ao comportamento de poupança e planejamento, resultando em maior prontidão financeira. A confiança na capacidade de gerenciar recursos financeiros não apenas facilita a tomada de decisões proativas em relação à aposentadoria, mas também reduz a ansiedade e o estresse associados ao futuro financeiro, permitindo que os indivíduos abordem essa fase da vida com uma mentalidade mais positiva (Afthanorhan *et al.*, 2020).

Pesquisas também apontam que o conhecimento financeiro contribui para a construção de uma mentalidade positiva da preparação para a aposentadoria, pois aumenta a confiança na tomada de decisões e reduz a ansiedade associada ao planejamento futuro (Lusardi; Mitchell, 2014). Bačová e Kostovičová (2018) destacam que a preparação psicológica para o planejamento financeiro da aposentadoria está fortemente associada ao grau de conhecimento financeiro. Para Chen e Chen (2023), a educação financeira, além de oferecer habilidades práticas, fomenta uma visão otimista e assertiva sobre o futuro.

A perspectiva de tempo futuro, por sua vez, reflete a maneira como as pessoas percebem e valorizam o futuro em suas decisões financeiras. Indivíduos que reconhecem a importância

de planejar para o futuro estão mais propensos a se engajar em comportamentos de preparação (Hershey *et al.*, 2010). A capacidade de antecipar e planejar para a aposentadoria cria uma percepção mais positiva do processo de preparação, minimizando a ansiedade e tornando-o um processo manejável (França; Hershey, 2018).

- Proposição 2: A Preparação para a Aposentadoria será percebida como uma ameaça/aspecto negativo (npa) mediante a ausência das características Autoeficácia Financeira (aef), Conhecimento Financeiro Autoavaliado (cfa) e Perspectiva de Tempo Futuro (ptf) em alguma das condições causais, independentemente da ausência de outras características, sejam elas internas ou externas.

Ao contrário da percepção positiva, a preparação para a aposentadoria como ameaça/aspecto negativo pode ser acentuada pela ausência de pelo menos três características principais: Autoeficácia financeira (aef), Conhecimento financeiro (cfa) e Perspectiva de tempo futuro (ptf).

Segundo com Hershey e Mowen (2005), a autoeficácia financeira é um determinante psicológico fundamental da preparação financeira para a aposentadoria. Quando os indivíduos carecem de autoeficácia, eles tendem a sentir que não possuem as habilidades necessárias para planejar adequadamente, o que gera ansiedade e uma percepção negativa da aposentadoria. Assim, a falta de confiança nas próprias habilidades financeiras pode transformar um período que deveria ser visto como uma fase de oportunidades em uma fonte de preocupação e incerteza (Chen; Chen, 2023).

Estudos, como o de Akben-Selcuk e Aydin (2021), demonstram que aqueles que acreditam ter um bom conhecimento financeiro tendem a se sentir mais preparados e seguros em relação ao futuro. Por outro lado, quando os indivíduos não se sentem competentes em sua capacidade de gerenciar recursos financeiros, é natural que percebam a aposentadoria como uma fase repleta de incertezas e desafios. Segundo Orel *et al.* (2016), a falta de CFA pode amplificar essa percepção negativa, fazendo com que a aposentadoria seja vista como uma ameaça à estabilidade financeira, em vez de uma transição natural e positiva.

Hershey *et al.* (2007) destacam que uma perspectiva de tempo futuro positiva está associada a uma melhor preparação financeira. Quando as pessoas não conseguem visualizar ou conectar-se com seu futuro, é provável que subestimem a importância do planejamento, o que pode resultar em uma percepção negativa da aposentadoria (Franças; Hershey, 2018).

Tomar *et al.* (2021) enfatizam que a insegurança gerada pela falta de uma visão clara do futuro pode impactar negativamente as atitudes em relação ao planejamento financeiro, reforçando uma percepção de inadequação e ameaça.

▪ Proposição 3: O Nível de Atividade de Planejamento Financeiro (NPF), associado à percepção da preparação para a aposentadoria como um desafio/aspecto positivo, será relacionado causalmente com a presença combinada de características como a Autoeficácia Financeira (AEF), o Conhecimento Financeiro Autoavaliado (CFA), a Clareza das Metas de Aposentadoria (CMA) a Perspectiva de Tempo Futuro (PTF) e a Socialização Econômica Parental (SCP) em alguma das condições causais, independentemente da presença de Apoio Social (APS).

A percepção positiva da preparação para a aposentadoria pode incentivar o indivíduo a se envolver ativamente nas atividades necessárias para garantir seu futuro financeiro. Quando o indivíduo enxerga o processo de preparação de forma favorável, é mais provável que se sinta motivada a participar do planejamento. Essa percepção positiva, associada ao planejamento financeiro para a aposentadoria, é influenciada e sustentada por uma combinação de fatores causais.

A autoeficácia financeira tem sido identificada como um fator relevante para a compreensão do comportamento financeiro. O estudo de Nansubuga (2018) demonstra que a autoeficácia financeira é um preditor significativo da preparação tanto financeira quanto psicológica para a aposentadoria. Além disso, Asebedo e Seay (2018) mostram que existe uma relação entre a autoeficácia financeira e o conhecimento financeiro, indicando que indivíduos que se sentem mais competentes em suas habilidades financeiras têm maior probabilidade de se envolver em planejamento financeiro e poupança (Bačová; Kostovičová, 2018).

O conhecimento financeiro também influencia significativamente o planejamento da aposentadoria, sugerindo que indivíduos com maior conhecimento financeiro tendem a ter metas de aposentadoria mais claras (Kalmí; Ruuskanen, 2019). Além disso, Hutabarat e Wijaya (2020) mostram que famílias que transmitem conhecimentos financeiros eficazes ajudam seus membros a desenvolver uma compreensão mais sólida das metas de aposentadoria, contribuindo favoravelmente para suas percepções e comportamentos financeiros ao longo da vida.

A clareza nas metas de aposentadoria, que envolve definir objetivos específicos e realistas, é fundamental para o planejamento financeiro (Bernheim *et al.*, 2002). Estudos

indicam que estabelecer metas financeiras claras está relacionado ao engajamento em atividades de preparação para a aposentadoria entre adultos mais velhos (Riediger, Freund e Baltes, 2005). Além disso, a confiança na capacidade de estabelecer e atingir metas financeiras está associada com alta autoeficácia financeira (Asebedo; Seay, 2018). Indivíduos que confiam em suas capacidades financeiras tendem a ter uma maior clareza em suas metas de aposentadoria, o que os impulsiona a se preparar de forma adequada (Nansubuga, 2018).

Earl, Bednall e Muratore (2015) ressaltam que a clareza nas metas de aposentadoria está correlacionada com uma visão mais definida do futuro, resultando em melhor planejamento financeiro. Estudos como o de Palaci, Jiménez e Topa (2017) também mostram que um ambiente familiar que valoriza o planejamento financeiro e a educação financeira pode cultivar uma perspectiva de tempo futuro mais robusta nos filhos, levando a um melhor planejamento financeiro para a aposentadoria.

A socialização econômica parental também fomenta uma base sólida para o planejamento financeiro (Bongini e Cucinelli, 2019; Niu, Zhou e Gan, 2020). Gutierrez e Hershey (2014) indicam que essa socialização está associada a um maior conhecimento financeiro e aos hábitos de poupança na idade adulta. Akben-Selcuk e Aydin (2021) argumentam que o histórico de aprendizado financeiro na família pode contribuir para o desenvolvimento de uma autoeficácia financeira robusta, onde os indivíduos se sentem capacitados a tomar decisões financeiras informadas e a se preparar adequadamente para suas necessidades futuras.

▪ **Proposição 4:** A Adequação da Poupança Percebida (APP), associada à percepção da preparação para a aposentadoria como um desafio/aspecto positivo, será relacionada causalmente com a presença combinada de características como a Autoeficácia Financeira (AEF), o Conhecimento Financeiro Autoavaliado (CFA) e a Socialização Econômica Parental (SCP) em alguma das condições causais, independentemente da presença de outras características, sejam elas internas ou externas.

A percepção positiva da preparação para a aposentadoria pode incentivar comportamentos proativos em relação ao planejamento financeiro, resultando em uma maior adequação da poupança percebida. A partir do momento que o indivíduo vê esse processo de forma favorável, é mais provável que adote hábitos financeiros saudáveis e tome decisões que garantam uma aposentadoria mais segura e confortável. Essa percepção positiva aliada à poupança para a aposentadoria é influenciada e sustentada por uma combinação de fatores.

Os estudos sobre o comportamento de poupança para a aposentadoria revelam uma complexa rede de fatores que influenciam a capacidade e a predisposição dos indivíduos para planejarem e acumularem recursos financeiros. Indicadores psicológicos, como perspectiva de tempo futuro e clareza de metas de aposentadoria, são descritos na literatura como mediadores entre características demográficas e comportamentos de poupança (Hershey *et al.*, 2007; Topa; Herrador-Alcaide, 2016).

Outras investigações destacam fatores que exercem uma relação mais direta com a poupança para a aposentadoria, incluindo a autoeficácia financeira (Asebedo; Seay, 2018), o conhecimento financeiro (Lusardi, 2005) e a socialização econômica parental (Robertson-Rose, 2020). Adicionalmente, pesquisas recentes avançam na análise das relações mútuas entre essas características, considerando como elas interagem para influenciar o comportamento de poupança dos indivíduos.

A autoeficácia financeira é essencial para compreender o comportamento de poupança. Essa relação é apoiada por estudos que demonstram que a confiança na capacidade de gerenciar questões financeiras leva a decisões de poupança mais eficazes e a um planejamento financeiro mais sólido para o futuro (Janposri, 2021; Ofori, 2021). Asebedo e Seay (2018) destacam uma relação entre autoeficácia financeira e conhecimento financeiro, indicando que indivíduos que se sentem mais competentes em relação à essas habilidades financeiras são mais propensos a se envolver em planejamento financeiro e poupança.

O conhecimento financeiro está diretamente relacionado à capacidade de planejar a aposentadoria e impacta positivamente a adequação da poupança (França; Hershey, 2018). Indivíduos com maior conhecimento financeiro tendem a poupar de maneira consistente, resultando em maior segurança financeira e controle sobre o futuro (Chen; Chen, 2023). Sarpong-Kumankoma (2023) ressalta que o acesso a informações financeiras desde cedo, especialmente em ambientes familiares, prepara melhor os indivíduos para estabelecer e alcançar suas metas de aposentadoria.

Estudos como os de Koposko e Hershey (2014) mostram que indivíduos que cresceram em ambientes que incentivam discussões sobre finanças tendem a desenvolver comportamentos de poupança mais eficazes. Pais que atuam como modelos de comportamento financeiro influenciam as práticas de economia e investimento de seus filhos, aumentando a probabilidade de que esses hábitos sejam adotados na vida adulta. Essa socialização econômica positiva impacta diretamente o comportamento financeiro (Palací; Jiménez; Topa, 2017), sendo associada a um maior conhecimento financeiro e a hábitos de poupança mais sólidos (Hira, Rock; Loibl, 2009; Gutierrez; Hershey, 2014).

- Proposição 5: O Comportamento de Gestão Financeira Pessoal (CGF), associado à percepção da preparação para a aposentadoria como um desafio/aspecto positivo e influenciado por NPF e APP, será relacionado causalmente com a presença combinada de características como a Autoeficácia Financeira (AEF), o Conhecimento Financeiro Autoavaliado (CFA), a Clareza das Metas de Aposentadoria (CMA), Perspectiva de Tempo Futuro (PTF) e a Socialização Econômica Parental (SCP) em alguma das condições causais, independentemente da presença de Apoio Social (APS).

A percepção positiva da preparação para a aposentadoria pode incentivar comportamentos proativos no planejamento financeiro e na poupança, contribuindo para uma gestão financeira pessoal mais responsável. Nesse contexto, os indivíduos podem reavaliar suas percepções sobre consumo, uso de crédito e poupança. Assim, hábitos financeiros saudáveis podem moldar a percepção geral sobre a gestão de recursos, promovendo uma abordagem mais equilibrada e responsável em relação às finanças pessoais. Essa abordagem é influenciada por várias características combinadas.

A relação entre a percepção positiva da preparação para a aposentadoria, o planejamento financeiro, a poupança e a autoeficácia financeira é essencial para entender como os indivíduos se sentem capacitados a gerenciar suas finanças. Quando confiam em sua capacidade de planejar e economizar, tendem a adotar comportamentos financeiros proativos (Asebedo; Seay, 2018). Essa autoeficácia fortalece a confiança em decisões financeiras conscientes, incentivando o investimento em produtos de aposentadoria e a redução de dívidas, o que contribui para a segurança financeira (Veiga *et al.*, 2019) e uma alocação de recursos mais eficiente (Qamar, Khemta; Jamil, 2016).

A combinação da autoeficácia financeira com o conhecimento financeiro é relevante nesse contexto. O conhecimento financeiro permite que os indivíduos avaliem suas habilidades, aumentando a confiança em suas decisões de gestão (Kalmi; Ruuskanen, 2019). Essa sinergia entre AEF e CFA fortalece a capacidade de desenvolver estratégias de poupança e investimento, resultando em uma abordagem mais responsável em relação às finanças pessoais. Indivíduos que entendem a importância de criar um orçamento e monitorar gastos adotam padrões de consumo mais saudáveis, tornando-se mais cautelosos com despesas desnecessárias e reconhecendo o impacto de suas decisões financeiras a longo prazo (Dew; Xiao, 2011).

A clareza das metas de aposentadoria está relacionada a um comportamento de gestão financeira pessoal mais eficaz, influenciando a alocação de recursos, gastos e investimentos. Estudos de Hershey e colaboradores (2004; 2007; 2010) mostram que expectativas claras sobre

a aposentadoria levam a um planejamento financeiro mais estratégico. França e Hershey (2018) e Schuabb, França e Amorim (2019) demonstram que metas bem definidas incentivam comportamentos financeiros disciplinados, contribuindo para uma melhor preparação financeira para a aposentadoria.

Além disso, a forma como os consumidores gerenciam suas finanças pessoais, incluindo a alocação de recursos e o controle de dívidas, é fortemente influenciada pela sua perspectiva de tempo futuro, que molda tanto suas decisões financeiras imediatas quanto suas aspirações de longo prazo (Topa; Hernández-Solís; Zappalà, 2018). A pesquisa de Kopusko e Hershey (2014) também destaca que indivíduos que crescem em ambientes familiares que enfatizam a importância do planejamento financeiro e da poupança tendem a desenvolver uma visão de longo prazo em relação ao dinheiro.

▪ Proposição 6: A Procrastinação (PRO), associada à percepção da preparação para a aposentadoria como uma ameaça/aspecto negativo, será relacionada causalmente com a ausência combinada de características como a Autoeficácia Financeira (aef), o Conhecimento Financeiro Autoavaliado (cfa), a Clareza das Metas de Aposentadoria (cma), Perspectiva de Tempo Futuro (ptf) e a Socialização Econômica Parental (scp) em alguma das condições causais, independentemente da ausência de Apoio Social (aps).

A percepção negativa da preparação para a aposentadoria pode inibir comportamentos financeiros proativos. Pesquisas revelam que, quando o planejamento é considerado excessivamente difícil ou desfavorável, a tendência à procrastinação aumenta (Topa; Moriano; Moreno, 2016). Essa perspectiva, aliada ao comportamento de procrastinação, é influenciada pela ausência de várias características combinadas.

A procrastinação é caracterizada como uma falha de autorregulação, no qual os indivíduos adiam tarefas que requerem esforço e compromisso (Steel, 2007). Essa inação pode ser particularmente prejudicial quando se trata de planejamento de aposentadoria, pois atrasar decisões financeiras pode resultar em consequências negativas a longo prazo (Piotrowska, 2019). Quando a preparação para a aposentadoria é percebida como uma ameaça, a procrastinação pode intensificar a ansiedade e a evitação, levando os indivíduos a adiar ainda mais as ações necessárias (Steel, 2007).

Este fenômeno é amplificado na ausência autoeficácia financeira. Quando um indivíduo apresenta baixa autoeficácia financeira, isso pode levá-lo à procrastinação, pois a falta de confiança na própria capacidade de tomar decisões financeiras acertadas pode gerar inação e

insegurança (Topa; Herrador-Alcaide, 2016). A ausência de metas claras agrava ainda mais essa situação. Sem um direcionamento definido, torna-se difícil estruturar um plano de ação, o que, combinado à baixa autoeficácia e restrito conhecimento financeiro, aumenta a percepção de dificuldade e incerteza, reforçando a tendência à procrastinação aposentadoria (Piotrowska, 2019).

Piotrowska (2019) destaca que a procrastinação é comum entre indivíduos com uma perspectiva de tempo futuro limitada, ou seja, aqueles que têm dificuldade em visualizar as consequências de suas decisões financeiras a longo prazo. A falta de clareza nas metas dificulta ainda mais a visualização dos objetivos futuros e suas implicações práticas. Essa desconexão entre clareza das metas de aposentadoria e perspectiva de tempo futuro cria um ambiente de inércia, onde o planejamento financeiro é continuamente adiado por falta de urgência (Hershey; 2004; Topa; Segura; Pérez, 2018).

A socialização econômica parental é outro aspecto que merece atenção. A falta de uma base sólida em educação financeira proporcionada pelos pais pode resultar em comportamentos procrastinatórios em relação ao planejamento financeiro (Akben-Selcuk; Aydin, 2021). Quando os indivíduos não têm modelos positivos de planejamento financeiro, podem sentir-se perdidos e indecisos em relação às metas, confiança nas próprias habilidades e visão de futuro, o que contribui para o adiamento das ações necessárias para a preparação para a aposentadoria (Bačová *et al.*, 2018).

▪ Proposição 7: O Comportamento de Gestão Financeira Pessoal (cgf), associado à percepção da preparação para a aposentadoria como uma ameaça/aspecto negativo e influenciado por PRO, será relacionado causalmente com a ausência combinada de características como a Autoeficácia Financeira (aef), o Conhecimento Financeiro Autoavaliado (cfa), a Clareza das Metas de Aposentadoria (cma), Perspectiva de Tempo Futuro (ptf) e a Socialização Econômica Parental (scp) em alguma das condições causais, independentemente da ausência de Apoio Social (aps).

Uma percepção negativa da preparação para a aposentadoria pode desencorajar comportamentos proativos no planejamento financeiro e na poupança, resultando em uma abordagem menos responsável em relação à gestão financeira pessoal. Nesse contexto, a procrastinação pode impedir os indivíduos de reavaliar suas percepções sobre padrões de gastos e de alocação de recursos para compras, uso de crédito e poupança. Essa abordagem é influenciada pela ausência de características combinadas.

A combinação da percepção negativa da preparação para a aposentadoria com a ausência de autoeficácia financeira pode levar a um ciclo vicioso de procrastinação e gestão financeira inadequada. Indivíduos que não acreditam em sua capacidade de tomar decisões financeiras assertivas tendem a evitar o planejamento e a poupança, sentindo-se sobrecarregados e inseguros (Nansubuga, 2018). Essa inação pode resultar em comportamentos financeiros prejudiciais, como a utilização excessiva de crédito e o adiamento de investimentos necessários, levando a incertezas sobre a manutenção do padrão de vida (Himmelstein *et al.*, 2009; Lynch, 2011).

Além disso, Piotrowska (2019) identificaram que a procrastinação pode ser um obstáculo significativo para o gerenciamento financeiro, enfatizando que a falta de conhecimento financeiro pode amplificar esse comportamento. Quando os indivíduos se sentem menos competentes em sua compreensão das finanças, eles tendem a evitar ações de gestão financeira eficaz, o que pode resultar em escolhas inadequadas na aquisição, alocação e utilização de recursos financeiros (Santos; Teodoro, 2022).

A clareza das metas de aposentadoria é outra característica relevante para o fenômeno. Topa e Herrador-Alcaide (2016) argumentam que metas bem definidas oferecem diretrizes claras, motivando os consumidores a agir proativamente, como poupar e investir, em vez de postergar decisões financeiras. Por outro lado, a falta de clareza pode levar a inação e comportamentos financeiros inadequados, como o consumo excessivo e o endividamento, dificultando a construção de uma base financeira sólida para a aposentadoria (Piotrowska, 2019).

Além disso, Piotrowska (2019) destaca que indivíduos sem metas claras e uma perspectiva de tempo futuro bem desenvolvida tendem a adotar atitudes e comportamentos menos proativos, influenciando a procrastinação em relação ao planejamento financeiro para a aposentadoria. A falta dessa perspectiva temporal pode resultar em comportamentos financeiros inadequados, pois impede que o indivíduo perceba o impacto futuro de suas decisões atuais, levando os indivíduos a negligenciar a poupança e o investimento necessários para a aposentadoria (Börsch-Supan *et al.*, 2023).

Além disso, a falta de socialização econômica parental pode ter consequências para o comportamento financeiro. A ausência de conhecimentos, habilidades e valores sobre o uso do dinheiro pode resultar em procrastinação, gerando insegurança e medo em relação a tarefas financeiras (Robertson-Rose, 2021). Além disso, a ausência de modelos positivos de gestão financeira, que podem ser observados no comportamento dos pais, impede o desenvolvimento de práticas saudáveis, resultando em uma abordagem impulsiva e desorganizada no

gerenciamento das finanças (Palaci; Jiménez; Topa, 2017).

As atitudes e comportamentos financeiros observados durante a infância influenciam as crenças dos indivíduos sobre sua capacidade de gerenciar suas finanças e a importância de definir metas (Akben-Selcuk; Aydin, 2021). Indivíduos que cresceram em lares onde a gestão financeira era valorizada tendem a desenvolver uma autoeficácia financeira mais forte e a estabelecer metas claras para o futuro (Bačová *et al.*, 2018). Em contraste, uma socialização econômica deficiente pode levar à internalização de crenças negativas sobre a capacidade de alcançar metas financeiras, perpetuando a procrastinação e a falta de ação (Piotrowska, 2019).

O Quadro 3 apresenta uma síntese das proposições, características e autores relacionados às expectativas teóricas:

Quadro 3 – Quadro sinóptico das expectativas teóricas

Proposição	Características	Autores
Proposição 1: A Preparação para a Aposentadoria será percebida como um desafio/aspecto positivo (NPA) mediante a presença das características Autoeficácia Financeira (AEF), Conhecimento Financeiro Autoavaliado (CFA) e Perspectiva de Tempo Futuro (PTF) em alguma das condições causais, independentemente da presença de outras características, sejam elas internas ou externas.	Natureza da Preparação para a Aposentadoria (NPA), Autoeficácia Financeira (AEF), Conhecimento Financeiro Autoavaliado (CFA) e Perspectiva de Tempo Futuro (PTF).	Hershey <i>et al.</i> (2010); Lusardi e Mitchell (2014); Asebedo e Seay (2018); Bačová e Kostovičová (2018); França e Hershey (2018); Afthanorhan <i>et al.</i> (2020); Akben-Selçuk e Aydin (2021); Chen e Chen (2023).
Proposição 2: A Preparação para a Aposentadoria será percebida como uma ameaça/aspecto negativo (npa) mediante a ausência das características Autoeficácia Financeira (aef), Conhecimento Financeiro Autoavaliado (cfa) e Perspectiva de Tempo Futuro (ptf) em alguma das condições causais, independentemente da ausência de outras características, sejam elas internas ou externas.	Natureza da Preparação para a Aposentadoria (npa), Autoeficácia Financeira (aef), Conhecimento Financeiro Autoavaliado (cfa) e Perspectiva de Tempo Futuro (ptf).	Hershey e Mowen (2005); Hershey <i>et al.</i> (2007); Orel <i>et al.</i> (2016); França e Hershey (2018); Akben-Selçuk e Aydin (2021); Tomar <i>et al.</i> (2021); Chen e Chen (2023).
Proposição 3: O Nível de Atividade de Planejamento Financeiro (NPF), associado à percepção da preparação para a aposentadoria como um desafio/aspecto positivo, será relacionado causalmente com a presença combinada de AEF, CFA, CMA, PTF e SCP.	Nível de Atividade de Planejamento Financeiro (NPF), Autoeficácia Financeira (AEF), Conhecimento Financeiro Autoavaliado (CFA), Clareza das Metas de Aposentadoria (CMA), Perspectiva de Tempo Futuro (PTF) e Socialização Econômica Parental (SCP).	Bernheim <i>et al.</i> (2002); Riediger, Freund e Baltes (2005); Gutierrez e Hershey (2014); Nansubuga (2018); Asebedo e Seay (2018); Bačová e Kostovičová (2018); Bongini e Cucinelli (2019); Kalmi e Ruuskanen (2019); Niu, Zhou e Gan (2020); Hutabarat e Wijaya (2020); Akben-Selcuk e Aydin (2021).
Proposição 4: A Adequação da Poupança Percebida (APP), associada à percepção da preparação para a aposentadoria como um	Adequação da Poupança Percebida (APP), Autoeficácia Financeira (AEF), Conhecimento Financeiro Autoavaliado (CFA) e	Hira, Rock e Loibl (2009); Gutierrez e Hershey (2014); Koposko e Hershey (2014); França e Hershey (2018); Chou <i>et</i>

desafio/aspecto positivo, será relacionada causalmente com a presença combinada de AEF, CFA e SCP.	Socialização Econômica Parental (SCP).	<i>al.</i> (2015); Nansubuga (2018); Asebedo e Seay (2018); Janposri (2021); Ofori (2021); Niu <i>et al.</i> (2020); Sarpong-Kumankoma (2023); Chen e Chen (2023); Palací, Jiménez e Topa (2017).
Proposição 5: O Comportamento de Gestão Financeira Pessoal (CGF), associado à percepção da preparação para a aposentadoria como um desafio/aspecto positivo e influenciado por NPF e APP, será relacionado causalmente com a presença combinada de AEF, CFA, CMA, PTF e SCP.	Comportamento de Gestão Financeira Pessoal (CGF), Nível de Atividade de Planejamento Financeiro (NPF), Adequação da Poupança Percebida (APP), Autoeficácia Financeira (AEF), Conhecimento Financeiro Autoavaliado (CFA), Clareza das Metas de Aposentadoria (CMA), Perspectiva de Tempo Futuro (PTF) e Socialização Econômica Parental (SCP).	Hershey <i>et al.</i> (2004); Hershey <i>et al.</i> (2007); Hershey <i>et al.</i> (2010); Dew e Xiao (2011); Kalmi e Ruuskanen (2019); Asebedo e Seay (2018); França e Hershey (2018); Kaposko e Hershey (2014); Schuabb, França e Amorim (2019); Veiga <i>et al.</i> (2019); Qamar, Khemta e Jamil (2016).
Proposição 6: A Procrastinação (PRO), associada à percepção da preparação para a aposentadoria como uma ameaça/aspecto negativo, será relacionada causalmente com a ausência combinada de aef, cfa, cma, ptf e scp.	Procrastinação (PRO), Autoeficácia Financeira (aef), Conhecimento Financeiro Autoavaliado (cfa), Clareza das Metas de Aposentadoria (cma), Perspectiva de Tempo Futuro (ptf) e Socialização Econômica Parental (scp).	Steel (2007); Hershey (2004); Topa, Moriano e Moreno (2016); Piotrowska (2019); Topa, Herrador-Alcaide (2016); Akben-Selcuk e Aydin (2021); Bačová <i>et al.</i> (2018); Topa, Segura e Pérez (2018).
Proposição 7: O Comportamento de Gestão Financeira Pessoal (cgf), associado à percepção da preparação para a aposentadoria como uma ameaça/aspecto negativo e influenciado por PRO, será relacionada causalmente com a ausência combinada de aef, cfa, cma, ptf e scp.	Comportamento de Gestão Financeira Pessoal (cgf), Procrastinação (PRO), Autoeficácia Financeira (aef), Conhecimento Financeiro Autoavaliado (cfa), Clareza das Metas de Aposentadoria (cma), Perspectiva de Tempo Futuro (ptf) e Socialização Econômica Parental (scp).	Nansubuga (2018); Himmelstein <i>et al.</i> (2009); Lynch (2011); Topa e Herrador-Alcaide (2016); Piotrowska (2019); Börsch-Supan <i>et al.</i> (2023); Robertson-Rose (2021); Palací, Jiménez e Topa (2017); Akben-Selcuk e Aydin (2021); Bačová <i>et al.</i> (2018); (Santos; Teodoro, 2022).

Fonte: Elaborado pelo autor.

4 METODOLOGIA

Nesta seção, é apresentado o método científico adotado na pesquisa. O método científico envolve a definição do caminho ou abordagem para atingir um determinado objetivo de pesquisa (Richardson, 2007). O planejamento metodológico apropriado desempenha um papel fundamental na resolução do problema de pesquisa. Isso inclui a necessidade de alinhar o método escolhido com a estratégia de campo, bem como com os instrumentos de coleta e análise de dados, a fim de descrever e explicar eficazmente o fenômeno em estudo (Creswell, 2014).

Dessa forma, é demonstrado o conjunto de operações mentais e técnicas utilizadas para a geração e verificação de conhecimento científico (Gil, 2008) que guiaram a investigação sobre as relações causais entre as avaliações subjetivas dos consumidores, as estratégias de enfrentamento centradas no planejamento financeiro para a aposentadoria e o comportamento de gestão financeira pessoal durante a preparação para a aposentadoria. O delineamento da pesquisa destaca a abordagem neopositivista, a ontologia realista, a epistemologia objetivista e a natureza determinista que moldam a investigação.

Em seguida, a estratégia de coleta de dados é abordada, a partir de um recorte transversal. A análise dos dados é detalhada a partir da teoria da causação baseada em regularidade e da modelagem configuracional causal denominada Análise de Coincidência – Coincidence Analysis (CNA). Por fim, são apresentados os critérios de verificação do rigor metodológico que asseguram a confiabilidade e validade das conclusões do estudo. Essa estrutura metodológica é fundamental para a condução de uma pesquisa robusta e precisa sobre as relações causalidade que norteiam a investigação.

4.1 Delineamento da pesquisa

A pesquisa social desempenha um papel fundamental na busca por compreender e explicar os fenômenos que influenciam a vida das pessoas. Para alcançar esse objetivo, os pesquisadores fazem uso de uma variedade de paradigmas, ontologias, epistemologias, estratégias de pesquisa e métodos de coleta e análise de dados. O delineamento da pesquisa abrange, portanto, um conjunto particular de características, técnicas e estratégias de pesquisa. As diretrizes que norteiam a presente pesquisa são apresentadas no Quadro 4 a seguir.

Quadro 4 – Delineamento da pesquisa social

Classificação	Características	Autores	Definição	Aplicação
Paradigma de pesquisa	Neopositivista	Creswell (2014)	O conhecimento científico baseia-se em observações empíricas e em princípios lógicos, onde “a pesquisa busca desenvolver declarações de verdades relevantes, que possam ser usadas para explicar a situação que descreve as relações causais de interesse” (CRESWELL, 2007, p. 25).	A pesquisa busca entender como múltiplos fatores estão interconectados e influenciam a preparação para a aposentadoria com base em dados empíricos e considerações lógicas.
Ontologia	Realista	Burrell e Morgan (1979)	Mundo real existe independentemente das representações que se pode fazer sobre ele.	A pesquisa reconhece a existência objetiva dos fenômenos investigados e busca identificar as relações causais entre eles no mundo real, independentemente das representações e observações.
Epistemologia	Objetivista	Burrell e Morgan (1979)	Mundo social explicado e predito por meio de regularidades e relacionamentos causais entre os seus elementos constituintes.	A pesquisa considera que o mundo social pode ser explicado e predito por meio de regularidades e relacionamentos causais entre os seus elementos constituintes.
Natureza humana	Determinista	Burrell e Morgan (1979)	Define que todos os fatos que acontecem no presente são determinados por causas anteriores.	A pesquisa reconhece que causas anteriores influenciam acontecimentos no presente, bem como proporcionam insights sobre o futuro com base nas relações causais identificadas.
Metodologia	Teoria Nomotética	Burrell e Morgan (1979); Babbie (2020)	Abordagem que busca estabelecer leis gerais e princípios universais que se aplicam ao comportamento humano, valorizando o protocolo sistemático e técnico na pesquisa (hipóteses, rigor científico e generalização).	A pesquisa busca por princípios gerais e identificar leis gerais e padrões de comportamento que expliquem as relações causais entre as variáveis em estudo, com ênfase na sistematização e no rigor metodológico.
Método	Hipotético-dedutivo e Indutivo	Chalmers (1995); Gil (2018)	Hipotético-dedutivo: É um modelo de investigação científica que envolve a formulação de hipóteses com base em teorias existentes, seguida pela coleta de dados empíricos para testar essas hipóteses.	A pesquisa investiga construtos obtidos da literatura, estabelece expectativas teóricas antecipadamente e emprega um método de dedução lógica para analisar os dados, permitindo a comparação dos resultados com as expectativas teóricas estabelecidas previamente.

			Indutivo: É uma abordagem de raciocínio lógico em que se parte de observações específicas ou evidências empíricas para extrair conclusões gerais ou princípios.	A pesquisa considera que, embora os construtos já estejam presentes nas teorias atuais, o referencial teórico existente não oferece uma base direta para a formulação de hipóteses configuracionais específicas. Portanto, com base nas observações empíricas, a pesquisa almeja extrair conclusões gerais sobre como as variáveis estudadas se relacionam no contexto do fenômeno investigado.
Natureza da pesquisa	Abordagem Qualitativa Formal	Griffin e Ragin (1994); Creswell e Creswell (2018)	Qualitativa formal: Analisa casos em sua totalidade e utiliza uma linguagem formal, incluindo lógicas clássicas e <i>fuzzy</i> , para examinar aspectos não quantitativos de um fenômeno. Apesar de focar em características não quantificáveis, essa abordagem é sistemática e proceduralmente replicável.	A pesquisa qualitativa formal, com sua ênfase na análise aprofundada, uso de linguagem formal e foco na sistematização e replicabilidade, pode ser uma abordagem apropriada para investigar as relações causais entre avaliações subjetivas dos consumidores, estratégias de enfrentamento financeiro e comportamento de gestão financeira pessoal na preparação para a aposentadoria, permitindo uma análise rigorosa dos aspectos não quantitativos dessas relações.
Caracterização da pesquisa	Explicativa	Collis e Hussey (2005); Gil (2018)	Explicativa: Identifica os fatores que determinam ou que contribuem para a ocorrência dos fenômenos.	A pesquisa busca identificar e explicar como as avaliações subjetivas dos consumidores, estratégias de enfrentamento centrada no planejamento financeiro para a aposentadoria e comportamento de gestão financeira pessoal estão relacionadas, com base em métodos de modelagem causal.
Estratégia de pesquisa	Pesquisa de Levantamento (Survey)	Kerlinger (2009)	Survey: Envolve a coleta sistemática de informações por meio de questionários, entrevistas estruturadas ou outros métodos de coleta de dados para investigar e obter informações sobre uma população-alvo.	A pesquisa utiliza questionários para coletar dados de forma sistemática e padronizada, a fim de obter respostas quantitativas que permitam analisar relações causais de maneira abrangente e objetiva, possibilitando uma avaliação mais precisa e uma compreensão mais profunda do fenômeno em estudo.
Unidades de observação e análise	Observação, análise e interpretação dos dados coletados	Gil (2018)	Unidade de observação: Entidades individuais ou elementos que são objeto de observação em uma pesquisa. Unidade de análise: É a unidade sobre a qual a informação é coletada e que serve de base para a análise.	As unidades de observação e análise da pesquisa são os consumidores sujeitos à preparação para a aposentadoria, uma vez que os resultados se aplicam diretamente a esse grupo e são o foco da investigação das relações causais entre as variáveis em estudo.

Recorte de pesquisa	Transversal	Collis e Hussey (2005)	É um tipo de pesquisa que é conduzido em um único ponto no tempo, coletando dados de uma amostra de participantes ou elementos em um momento específico.	A pesquisa assume uma coleta e análise dos dados de uma amostra de consumidores que estejam passando pela preparação para a aposentadoria em um único ponto no tempo.
Técnicas de amostragem	Amostragem não probabilística	Malhotra, Nunan e Birks (2020)	Amostragem por acessibilidade ou conveniência: Seleção dos participantes acessíveis ao pesquisador, admitindo que esses possam, de alguma forma, representar o universo pesquisado. Amostragem pela técnica bola de neve: Seleção de informantes-chave, que recomendam outros participantes relevantes.	A pesquisa utilizará técnicas de amostragem por acessibilidade ou conveniência para seleção de participantes acessíveis, enquanto a amostragem de bola de neve ajudará a identificar informantes-chave que poderão recomendar outros participantes com informações valiosas para o estudo.
Técnicas de coleta de dados	Questionários e Banco de dados configuracional	Baumgartner e Ambuhl (2018); Malhotra, Nunan e Birks (2020)	Questionários: Consiste em um conjunto formal de perguntas cujo objetivo é obter informações dos entrevistados. Banco de dados configuracional: Bancos de dados transformados para o reconhecimento de padrões qualitativos (lista de coincidências).	A pesquisa presume que os questionários podem transformar as informações desejadas (teoria) em um conjunto de perguntas específicas passíveis de serem respondidas pelos participantes. Além disso, a pesquisa utiliza banco de dados configuracionais, que envolve a transformação de dados em uma estrutura propícia para o reconhecimento de padrões e relações entre as variáveis estudadas (lista de coincidências).
Análise dos dados	Análise de coincidências	Baumgartner (2009a; 2009b); Baumgartner e Ambuhl (2018)	A análise de coincidências é uma modelagem causal configuracional que envolve a representação de unidades de observação como a instanciação de valores de diferentes fatores, o que permite a identificação de regularidades causais nas relações entre variáveis por meio da aplicação de Álgebra Booleana ou <i>Fuzzy</i> .	A pesquisa utiliza a análise de coincidências (CNA) como procedimento compatível com a versão mais recente de definição da causalidade, na tradição das teorias da regularidade, para identificar as relações causais da pesquisa.

Fonte: Elaborado pelo autor com base na literatura.

4.2 Instrumento de pesquisa

Embora a pesquisa em questão seja de natureza qualitativa formal (Griffin; Ragin, 1994), todos os construtos incluídos no instrumento foram escolhidos com base em estudos anteriores que comprovaram sua confiabilidade e validade. Assim, ao incorporar esses construtos já validados, a pesquisa se beneficia da robustez das medidas, permitindo a análise de relações causais com base na acurácia dos construtos. O Quadro 5 apresenta a confiabilidade dos construtos do instrumento em sua versão original na língua inglesa.

Quadro 5 – Confiabilidade dos construtos do instrumento

Construtos	Itens originais	Coefficiente Alfa de Cronbach	Referências
Avaliação secundária: Recursos Internos			
Autoeficácia financeira (AEF)	AEF1: How would you rate the amount of control you have over your financial situation these days?	Não se aplica, porque envolve pergunta única no estudo.	McAvay, Seeman e Rodin (1996); Asebedo e Seay (2018)
	AEF2: I lack confidence in my ability to manage my finances.	0,76 e 0,77	Schwarzer e Jerusalem (1995); Lown (2011); Ujoatuonu <i>et al.</i> (2024)
	AEF3: When faced with a financial challenge, I have a hard time figuring out a solution.		
	AEF4: I worry about running out of money in retirement.		
	AEF4: I worry about running out of money in retirement.		
	AEF5: It is hard to stick to my spending plan when unexpected expenses arise.		
	AEF6: It is challenging to make progress toward my financial goals.		
	AEF7: When unexpected expenses occur I usually have to use credit.		
Perspectiva de tempo futuro (PTF)	PTF1: I enjoy thinking about how I will live years from now in the future.	0,89	Koposko e Hershey (2014)
	PTF2: I like to reflect on what the future will hold.		
	PTF3: I look forward to life in the distant future.		
	PTF4: It is important to take a long-term perspective on life.		
	PTF5: My close friends would describe me as future oriented.		
Clareza da meta de aposentadoria (CMA)	CMA1: I have thought a great deal about quality of life in retirement.	0,84	França e Hershey (2018)
	CMA2: I have set specific goals for how much will need to be saved for retirement.		
	CMA3: I have a clear vision of how life will be in retirement.		
	CMA4: I have set clear goals for gaining information about retirement.		

Conhecimento financeiro autoavaliado (CFA)	CFA1: I know a great deal about financial planning for retirement.	0,92	Hershey, Henkens e Van Dalen (2010)
	CFA2: I know more than most people about retirement planning.		
	CFA3: When I need financial services, I know exactly where to obtain information on what to do.		
Avaliação secundária: Recursos Externos			
Socialização econômica parental (SEP)	SEP1: Saving money for the future was an important lesson I learned as a child.	0,86	Koposko e Hershey (2014)
	SEP2: Growing up, my parents helped me to imagine situations when I might need extra money to fall back on.		
	SEP3: My parents made sure that I understood the value of money and that money is a limited resource.		
	SEP4: My parents suggested to me concrete ways to save money on my own.		
Apoio social (APS)	APS1: My spouse or partner believes it is important to save for retirement.	0,72	Hershey, Henkens e Van Dalen (2010)
	APS2: The people I work with believe it is important to save for retirement.	0,79	França e Hershey (2018)
	APS3: My friends believe it is important to save for retirement.		
Avaliação da preparação para a aposentadoria			
Natureza da preparação para a aposentadoria (NPA)	NPA1: Positive appraisals. Please indicate to what degree the following reflect your attitudes and feelings during retirement transition.	0,86 e 0,77	Hopkins, Roster, Wood (2006); Hopkins <i>et al.</i> (2014)
	NPA2: Negative appraisals. Please indicate to what degree the following reflect your attitudes and feelings during retirement transition	0,80 e 0,73	
Estratégias de Enfrentamento: Planejamento Financeiro para a Aposentadoria			
Nível de atividade de planejamento financeiro de aposentadoria (NPF)	NPF1: I have informed myself about retirement preparation.	0,84	França e Hershey (2018)
	NPF2: I have informed myself about future retirement benefits.		
	NPF3: I have read books and brochures on retirement planning.		
	NPF4: Calculations have been done to determine how much will need to be saved.		
Adequação da poupança percebida (APP)	APP1: You have a plan how to save for retirement.	Não se aplica, porque envolve pergunta única no estudo.	Piotrowska (2019)
	APP: I am saving enough to retire comfortably.	0,79	Hershey, Henkens e Van Dalen (2010)
	APP3: Do you think you'll have enough to live comfortably in retirement?		
	APP4: I expect to have a good retirement.		
Procrastinação (PRO)	PRO1: I postpone starting in on things I don't like to do.		

	PRO2: I needlessly delay finishing jobs, even when they're important.	0,62	Piotrowska (2019)
	PRO3: I delay making tough decisions.		
	PRO4: I stall on initiating new activities.		
	PRO5: I manage to find an excuse for not doing something.		
	PRO6: I keep putting off improving my work habits		
Comportamento financeiro			
Comportamento de gestão financeira pessoal (CGF)	CGF1: Comparison shopped when purchasing a product or service.	0,81	Dew e Xiao (2011)
	CGF2: Paid all your bills on time.		
	CGF3: Kept a written or electronic record of your monthly expenses.		
	CGF4: Stayed within your budget or spending plan.		
	CGF5: Paid off credit card balance in full each month.		
	CGF6: Maxed out the limit on one or more credit cards.		
	CGF7: Made only minimum payments on a loan.		
	CGF8: Began or maintained an emergency savings fund.		
	CGF9: Saved money from every paycheck.		
	CGF10: Saved for a long term goal such as a car, education, home, etc.		
	CGF11: Contributed money to a retirement account.		
	CGF12: Bought bonds, stocks, or mutual funds.		
	CGF13: Maintained or purchased an adequate health insurance policy.		
	CGF14: Maintained or purchased adequate property insurance like auto or homeowners insurance.		
	CGF15: Maintained or purchased adequate life insurance.		

Fonte: Elaborado pelo autor.

Os estudos anteriores rigorosamente adotaram a unidimensionalidade nas escalas de medição de cada construto, um critério de extrema importância para a avaliação da confiabilidade e consistência interna. Esse requisito foi respaldado pelo emprego do coeficiente alfa de Cronbach, com valores mínimos de 0,6 em estudos exploratórios e 0,70 em estudos confirmatórios (Netemeyer, Bearden, Sharma, 2003). O Quadro 5 evidencia que todos os construtos atenderam aos requisitos de unidimensionalidade.

A característica unidimensional de uma escala, ou seja, sua habilidade em medir um único aspecto do construto, simplifica a interpretação dos resultados e mantém a clareza conceitual essencial, assegurando que os itens estejam consistentemente relacionados com a dimensão a ser medida (Hair *et al.*, 2019). Além disso, a unidimensionalidade otimiza a confiabilidade das medidas, uma vez que itens relacionados tendem a apresentar correlações

consistentes. Essa característica se relaciona com a validade do construto, pois garante que a escala realmente capte o que se propõe a medir (Hair *et al.*, 2019). Essa abordagem cuidadosa de seleção dos construtos não apenas aprimora a qualidade da pesquisa, mas também fortalece a fundamentação e confiabilidade dos resultados a serem obtidos.

Adicionalmente, cada construto foi minuciosamente examinado por meio de itens de mensuração, representados por perguntas ou declarações que visam a coleta de dados relativos às avaliações e comportamentos dos consumidores relacionados a esses construtos (características). O Apêndice A demonstra a operacionalização realizada em relação à análise das dimensões, construtos e itens de mensuração utilizados para avaliar o fenômeno estudado. Essas dimensões compreendem uma variedade de elementos, desde a autoeficácia financeira até o comportamento de gestão financeira pessoal.

Diversos itens foram mantidos, adaptados ou excluídos, além de traduzidos das escalas originais para se adequarem ao contexto da pesquisa. Nesse sentido, uma validação de face foi conduzida com a colaboração de dois especialistas acadêmicos na área de Administração, com proficiência na língua inglesa (mediante um processo de retrotradução inglês/português/inglês). Essa validação teve como objetivo garantir a equivalência semântica, conceitual e cultural entre o instrumento original e sua versão traduzida, assegurando que as perguntas e itens mantivessem o mesmo significado e relevância para os participantes da pesquisa no novo idioma e contexto cultural.

A coluna 4 intitulada "Itens mantidos, adaptados e/ou excluídos", especificada no Apêndice A, destaca as ações tomadas em relação às perguntas ou declarações dos estudos originais. Dos 59 itens que foram avaliados da literatura, um total de 55 constituíram elementos essenciais das medidas do questionário. Destes, 20 foram adaptados e 35 permaneceram inalterados, mantendo sua integridade original. As adaptações buscaram tornar a afirmação mais assertiva e específica em relação aos construtos avaliados, o que pode ajudar a obter respostas mais claras e diretas dos respondentes.

Em contrapartida, 4 itens foram excluídos, refletindo uma seleção criteriosa com o propósito de otimizar a relevância e a eficácia do questionário adaptado. Com relação aos itens excluídos, as seguintes justificativas foram adotadas:

- O item "CFA3 - Eu me informei sobre preparação financeira para a aposentadoria." foi excluído do construto "Conhecimento financeiro autoavaliado" porque, posteriormente, foi considerado mais adequado para medir o nível de atividade de planejamento financeiro para a aposentadoria em um estudo mais recente (França; Hershey, 2018).

Portanto, para manter a clareza e a precisão da mensuração, ele foi excluído deste construto e incluído em um contexto mais apropriado.

- O item “SEP2 - Quando eu era criança, meus pais me ajudaram a imaginar situações em que eu poderia precisar de dinheiro extra para contar, foi excluído do construto "Socialização Econômica Parental" por uma possível redundância de conteúdo, pois o entendimento do valor do dinheiro e a promoção de maneiras de economizar, abordados nos itens SEP1, SEP3 e SEP4, também podem estar relacionados à conscientização sobre a importância de economizar para o futuro.
- O item " NPF2 - Eu me informei sobre futuros benefícios de aposentadoria" foi excluído do construto "Nível de atividade de planejamento financeiro de aposentadoria" devido à sua similaridade com o item "NPF1" e à possível redundância de conteúdo.
- O item "APP4 - Espero ter uma boa aposentadoria" foi excluído do construto "Adequação da poupança percebida" porque, em essência, aborda uma expectativa geral sobre a aposentadoria, que não está diretamente relacionada à percepção da adequação da poupança.

Os itens para mensuração final do instrumento são apresentados no Quadro 6, a seguir:

Quadro 6 – Medidas definidas para operacionalização do instrumento

Construtos	Itens de mensuração	Autores/Fonte
Avaliação secundária: Recursos internos		
Autoeficácia financeira	AEF1: Tenho total controle sobre a minha situação financeira nos dias de hoje.	McAvay, Seeman e Rodin (1996); Asebedo e Seay (2018)
	AEF2: Tenho confiança em minha capacidade de gerenciar minhas finanças.	Lown (2011); Ujoatuonu <i>et al.</i> (2024)
	AEF3: Quando confrontado(a) com um desafio financeiro, tenho dificuldade em encontrar uma solução.	
	AEF4: Preocupo-me em ficar sem dinheiro na aposentadoria.	
	AEF5: É difícil seguir o meu plano de gastos quando despesas inesperadas surgem.	
	AEF6: É desafiador progredir em direção aos meus objetivos financeiros.	
	AEF7: Quando ocorrem despesas inesperadas, geralmente tenho que usar crédito.	
Perspectiva de tempo futuro	PTF1: Eu gosto de pensar sobre como vou viver daqui a muitos anos no futuro.	Hershey & Mowen (2000); Hershey, Jacobs-Lawson, McArdle e Hamagami (2007);
	PTF2: Gosto de refletir sobre o que o futuro reserva.	
	PTF3: guardo com expectativa a vida no futuro distante.	

	PTF4: É importante adotar uma perspectiva de longo prazo na vida.	Neukam (2002); Hershey, Henkens e Van Dalen (2010); Koposko e Hershey (2014)
	PTF5: Meus amigos íntimos me descreveriam como orientado para o futuro.	
Clareza da meta de aposentadoria	CMA1: Tenho uma visão clara de como será a vida na aposentadoria.	Hershey, Mowen e Jacobs-Lawson (2003); Stawski, Hershey e Jacobs-Lawson (2007); Hershey, Henkens e Van Dalen (2010); Koposko e Hershey (2014); França e Hershey (2018)
	CMA2: Reflito muito sobre minha qualidade de vida na aposentadoria.	
	CMA3: Estabeleço metas específicas para a quantia que precisarei economizar para a aposentadoria.	
	CMA4: Estabeleço metas claras para obter informações sobre a aposentadoria.	
	CMA5: Discuto planos de aposentadoria com cônjuge, amigo ou parceiro significativo.	
Conhecimento financeiro autoavaliado	CFA1: Tenho muito conhecimento sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.	Hershey, Jacobs-Lawson, McArdle e Hamagami (2007); Jacobs-Lawson e Hershey (2005); Hershey, Henkens e Van Dalen (2010); França e Hershey (2018)
	CFA2: Sei mais do que a maioria das pessoas sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.	
	CFA4: Quando preciso de serviços financeiros, sei exatamente onde obter informações sobre o que fazer.	
Avaliação secundária: Recursos externos		
Socialização econômica parental	SEP1: Economizar dinheiro para o futuro é uma lição importante que aprendi desde criança.	Hershey, Henkens e Van Dalen (2010); Koposko e Hershey (2014)
	SEP3: Meus pais se certificaram de que eu entendesse o valor do dinheiro e que o dinheiro é um recurso limitado.	Koposko e Hershey (2014)
	SEP4: Meus pais me sugeriram maneiras concretas de economizar dinheiro por conta própria.	
Apoio social	APS1: Meu cônjuge ou companheiro(a) acredita que é importante economizar para a aposentadoria.	Hershey, Henkens e Van Dalen (2010); França e Hershey (2018)
	APS2: As pessoas com quem trabalho acreditam que é importante poupar para a aposentadoria.	
	APS3: Meus amigos e familiares acreditam que é importante economizar para a aposentadoria.	
Avaliação da transição para a aposentadoria		
Natureza da transição para a aposentadoria	NPA1: As perguntas anteriores avaliaram a sua percepção sobre os seus recursos internos (autoeficácia, perspectiva de tempo futuro, clareza da meta de aposentadoria e conhecimento financeiro) e externos (socialização econômica parental e apoio social). Com base nessa avaliação, por favor, indique até que ponto o item a seguir reflete suas atitudes e sentimentos sobre a transição para a aposentadoria: Avalio a transição para a aposentadoria como um desafio ou uma ameaça.	Lazarus e Folkman (1984); Hopkins, Roster e Wood (2006); Hopkins, Wood, Siemens e Anne Raymond (2014)
Estratégias de enfrentamento: Planejamento financeiro para a aposentadoria		
Nível de atividade de planejamento financeiro de aposentadoria	NPF1: Eu me informo sobre o planejamento financeiro para a aposentadoria.	Hershey, Jacobs-Lawson, McArdle e Hamagami (2007); Hershey e Mowen (2000); Hershey, Henkens e Van Dalen (2010); França e Hershey (2018)
	NPF 2: Leio livros e relatórios técnicos sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.	
	NPF 3: Faço cálculos para determinar quanto será necessário economizar para a aposentadoria.	
	APP1: Tenho um plano de como economizar para a aposentadoria.	Piotrowska (2019)

Adequação da poupança percebida	APP2: Estou economizando o suficiente para me aposentar confortavelmente.	Hershey, Henkens e Van Dalen (2007); Hershey, Henkens e Van Dalen (2010); França e Hershey (2018)
	APP3: Acredito que terei recursos financeiros suficientes para viver confortavelmente na aposentadoria.	
Procrastinação	PRO1: Adio o início do planejamento financeiro para a aposentadoria, especialmente porque envolve tarefas que não gosto de fazer.	Tuckman (1991); Piotrowska (2019)
	PRO2: Adio desnecessariamente o planejamento financeiro para a aposentadoria, mesmo sabendo que é importante.	
	PRO3: Adio a tomada de decisões difíceis relacionadas ao meu planejamento financeiro para a aposentadoria.	
	PRO4: Adio o início de novas atividades relacionadas ao planejamento financeiro para a aposentadoria.	
	PRO5: Sempre encontro uma desculpa para não fazer o meu planejamento financeiro para a aposentadoria.	
	PRO6: Continuo adiando a melhoria de meus hábitos de planejamento financeiro para a aposentadoria.	
Comportamento financeiro		
Comportamento de gestão financeira pessoal	CGF1: Comparo preços de produtos nas compras.	Dew e Xiao (2011)
	CGF2: Pago todas as contas em dia.	
	CGF3: Mantenho registro de despesas mensais.	
	CGF4: Fico dentro do orçamento ou plano de despesas.	
	CGF5: Pago as contas de cartão no mês devido.	
	CGF6: Atinjo limites de cartões de crédito.	
	CGF7: Faço apenas pagamentos mínimos de empréstimos.	
	CGF8: Mantenho um fundo para emergências.	
	CGF9: Economizo parte de salários recebidos.	
	CGF10: Economizo para meta de longo prazo.	
	CGF11: Economizo num fundo ou plano para aposentadoria.	
	CGF12: Compro ações, títulos ou aplico em fundo de investimentos.	
	CGF13: Mantenho seguro ou plano de saúde adequado.	
	CGF14: Mantenho seguro de automóvel ou de casa adequado.	
	CGF15: Mantenho seguro de vida adequado.	

Fonte: Elaborado pelo autor.

Além dos construtos (ou características) mencionados, foram utilizadas diferentes variáveis quanto ao tempo que falta até a aposentadoria, conhecimento sobre economia para aposentadoria e planejamento específico para aposentadoria (Vieira; Matheis; Rosenblum, 2023), além de variáveis socioeconômicas e demográficas visando à caracterização da amostra, incluindo gênero, idade, estado civil, raça/etnia, escolaridade, ocupação, renda mensal própria bruta, renda mensal familiar bruta e estado de residência. O Apêndice B apresenta esses construtos e variáveis operacionalizadas no questionário online.

O questionário final foi submetido a pré-testes com a população-alvo com o objetivo de

avaliar a compreensão das perguntas, identificar possíveis erros, ambiguidades e aspectos a serem aprimorados. Um total de 10 consumidores participaram do pré-teste, sendo acompanhados durante o preenchimento de todas as perguntas. Apesar de sua extensão, o questionário foi preenchido facilmente pelos participantes e todas as perguntas tiveram seu tempo verbal ajustado para o presente como adaptação semântica sugerida pelos participantes e já observado na banca de qualificação da tese.

Após a aplicação dos questionários definitivos e considerando as modificações e traduções realizadas, o Alfa de Cronbach foi recalculado para garantir a validade dos resultados (Apêndice C). O coeficiente revela alta consistência entre os itens do questionário, ou seja, indica forte correlação entre as perguntas, sugerindo respostas consistentes dos participantes. Tal resultado fortalece a confiabilidade dos dados obtidos, validando o questionário como uma ferramenta robusta para avaliar os construtos em estudo.

4.3 Coleta de dados

A coleta de dados da pesquisa foi conduzida de forma primária, envolvendo a obtenção direta de informações sobre o fenômeno em estudo por meio da estratégia de levantamento (survey). Foi utilizado um questionário fechado online com escala do tipo Likert de 6 pontos, administrados através da Plataforma Google Forms, visando a coleta de dados de maneira sistemática e padronizada (Kerlinger, 2009). A escala ordinal utilizada teve variação entre 0 para "discordo totalmente" e 5 para "concordo totalmente".

Devido a limitações de recursos, não foi viável realizar a aplicação de questionários presenciais como parte desta pesquisa. Tal abordagem exigiria considerável investimento de tempo, esforço e custos logísticos. Em vez disso, optou-se pelo método alternativo viabilizado pelo questionário online, que oferece maior flexibilidade, alcance e eficiência, adaptando-se melhor às restrições de recursos e às exigências de tempo do projeto.

O formato de escala tipo Likert é passível de transformação em um banco de dados configuracional, o qual organiza os dados em uma estrutura propícia para identificação de padrões e relações causais entre os fatores estudados. Isso resultou em uma lista de coincidências, apropriada para a instanciação de valores de (diferentes) fatores, ou característica, para uma mesma unidade de observação analisada (Baumgartner, 2009a,b; Baumgartner; Ambühl, 2018; Baumgartner; Falk, 2019).

A pesquisa adotou uma amostragem não-probabilística (Malhotra; Nunan; Birks, 2020), seguindo uma abordagem transversal (Collis; Hussey, 2005), com a coleta de dados dos

participantes ocorrendo entre 7 de março e 14 de junho de 2024, provenientes de três fontes primárias:

- Rede de Relacionamentos Pessoais: O primeiro método de coleta envolveu a utilização de uma rede de relacionamentos pessoais. Esta rede incluiu colegas profissionais e acadêmicos com quem os pesquisadores já tinham contato. Através dessa rede, foram enviados questionários para participantes potenciais que se enquadravam no perfil da pesquisa. Esse método permitiu um acesso inicial a uma amostra de indivíduos.
- Técnica de *Snowball* (Bola de Neve): Em seguida, foi empregada a técnica de *snowball*, onde participantes iniciais foram solicitados a recomendar o estudo para seus contatos. Esse método de amostragem ajudou a expandir a base de participantes além da rede inicial. A técnica de *snowball* é especialmente útil para alcançar populações que podem ser difíceis de acessar através de outros métodos, aproveitando a rede social existente dos participantes para encontrar novos respondentes.
- Divulgação em Redes Sociais: A terceira etapa envolveu uma estratégia de divulgação em redes sociais. Utilizando plataformas como *YouTube* e *Instagram*, foram estabelecidas parcerias com influenciadores digitais para promover o questionário. Além disso, foram utilizados grupos de divulgação de questionários em redes sociais para alcançar uma audiência mais ampla e diversificada. Essa abordagem visou captar uma amostra que refletisse uma variedade maior de perfis e comportamentos, ampliando o alcance da pesquisa para além da rede de relacionamentos pessoais e da técnica de *snowball*.

O público-alvo da pesquisa envolveu consumidores entre 25 e 60 anos de idade. Esse recorte etário abrange diferentes estágios da vida, permitindo captar uma variedade de experiências financeiras, desde aqueles que estão começando suas carreiras e podem estar iniciando o planejamento financeiro, até aqueles que se aproximam da aposentadoria e enfrentam a necessidade de uma preparação mais detalhada (Hershey; Austin, Gutierrez, 2015). Além disso, essa ampla faixa etária minimiza vieses de resposta, dado que muitos indivíduos mais próximos dos 60 anos podem não ter uma compreensão completa das suas expectativas em relação ao tempo, às necessidades financeiras e ao planejamento específico para a aposentadoria (Vieira; Matheis; Rosenblum, 2023).

A diversidade etária possibilita a compreensão de como as necessidades e prioridades financeiras evoluem ao longo do tempo, identificando tendências e padrões distintos entre diferentes grupos (Bednarczyk *et al.*, 2021). Essa abordagem também é fundamental para

desenvolver políticas e estratégias eficazes que sejam relevantes e úteis para todos os estágios da vida, assegurando que as recomendações atendam às necessidades de uma ampla gama de consumidores. Os consumidores Nessa faixa etária são as unidades de observação e análise da pesquisa, uma vez que os resultados se aplicam diretamente a esse grupo e são o foco da investigação das relações causais entre as variáveis em estudo (Gil, 2018).

A pesquisa contou com 560 participantes, dos quais 531 responderam integralmente os questionários. O cálculo amostral, baseado na fórmula de Agranonik e Hirakata (2011), indicou a necessidade de aproximadamente 385 participantes, considerando um nível de confiança de 95% e uma margem de erro de $\pm 5\%$. Com 531 respostas, a amostra excedeu as expectativas calculadas, garantindo uma base sólida para estatísticas confiáveis em relação aos objetivos da pesquisa.

A fórmula proposta por Agranonik e Hirakata (2011) para calcular o tamanho da população, quando esta não é conhecida, é dada pela expressão a seguir, em que n , representa o tamanho da amostra; p , a proporção esperada na população; Z , o valor da distribuição normal específico para o nível de confiança desejado (podendo ser encontrado em tabelas de referência); e ε , o tamanho do intervalo de confiança, também conhecido como margem de erro:

$$n = \frac{p(1-p)Z^2}{\varepsilon^2}$$

Para as autoras, quando a realização de um estudo piloto não é viável devido a restrições de tempo ou recursos, é comum adotar a proporção que maximiza o tamanho da amostra, sendo esta aquela que resulta na maior variância $p(1-p)$. Em situações em que a proporção de interesse não está disponível, uma abordagem prática é assumir $p=0,50$, resultando no tamanho máximo da amostra. Na presente pesquisa, considerando o valor da distribuição normal para o nível de confiança escolhido (95%), foi utilizado um Z : 1,96.

4.4 Análise dos dados

4.4.1 Causação baseada em regularidade

A compreensão da complexidade causal pode ser alcançada por meio da pesquisa explicativa, como é o caso desta tese. Esse tipo de abordagem tem como objetivo ultrapassar a mera descrição de um evento e buscar compreender as razões pelas quais ele ocorre, mesmo

quando as informações disponíveis são limitadas (Creswell, 2014). Além de identificar o como e o porquê de um determinado fenômeno, a pesquisa explicativa permite a previsão de ocorrências futuras (Gil, 2018).

Os eventos futuros podem ser causados pela regularidade de sua ocorrência em determinadas condições. No entanto, para que a relação de causa e efeito seja estabelecida de forma confiável, é necessário considerar outras condições além da regularidade observada na ocorrência dos eventos, como a precedência temporal e a ausência de outras causas que não tenham relação com a causa identificada (*i.e.*, homogeneidade causal). Somente quando essas condições são atendidas é possível estabelecer critérios mais específicos para inferir que uma determinada condição é a causa de um resultado específico, com base em regularidades observadas (Baumgartner; Falk, 2019).

A teoria da causação baseada em regularidade é uma das perspectivas utilizadas para compreender a causalidade dentro dos campos da filosofia da ciência. Essa teoria afirma que uma causa é uma condição que, quando presente, sempre resulta em um efeito, e que, quando essa causa está ausente, o efeito nunca acontece. Essa teoria afirma que os eventos causais são caracterizados por padrões repetitivos e previsíveis na natureza (Baumgartner; Falk, 2019).

Vários filósofos compartilham a visão de que a causalidade é baseada em regularidades observadas na natureza. Eles argumentam que a relação causal é inferida a partir da observação de que um evento sempre é seguido por outro evento em circunstâncias semelhantes. A inferência é uma parte fundamental do processo de pensamento científico, pois permite que os cientistas criem leis que descrevem as regularidades naturais (Baumgartner, 2009a).

David Hume foi um filósofo escocês do século XVIII que argumentou que a ideia de causa e efeito não é algo que possa ser observado diretamente, mas sim uma crença que se desenvolve a partir de hábito ou costume. Ele defendeu que não há razão lógica ou necessidade que justifique a crença de que um evento é a causa de outro e que, portanto, a causalidade, na prática, é uma atribuição feita a um tipo de regularidade empírica (Hume, 2000).

Hume é conhecido por sua ideia de que a causalidade é uma relação de contiguidade temporal e constância conjuntural. Segundo ele, apesar de não ser possível observar diretamente a causalidade, a mente humana tem uma tendência natural a associar eventos que ocorrem juntos repetidamente. Essa propensão é o que permite que a causalidade seja inferida e utilizada na vida cotidiana e na ciência (Baumgartner; Falk, 2019).

John Stuart Mill, filósofo britânico do século XIX, desenvolveu a teoria da causação por regularidade, que argumenta que a relação causal entre eventos pode, então, ser inferida a partir da observação de regularidades empíricas. Ele acreditava que as leis naturais eram necessárias

para explicar essas regularidades, no sentido de que leis causais “supervisionavam” a coocorrência de tipos de eventos específicos (Mill, 2009).

Mill desenvolveu a teoria das constantes conjunturais, onde a causalidade é vista como uma relação objetiva que existe no mundo e é descoberta através da observação e experimentação. Para Mill, a inferência causal é possível porque a mente humana é capaz de identificar padrões repetitivos na sequência de eventos (Baumgartner, 2009a).

Na discussão filosófica atual, o estudo de Baumgartner e Falk (2019) apresenta uma nova abordagem analítica para a teoria da causação por regularidade, denominada “*Boolean Difference-Making*” (causalidade baseada em diferenciação booleana). Essa abordagem se baseia na álgebra booleana – interpretada com base na lógica proposicional – e se concentra na identificação de condições minimamente necessárias e suficientes como critério para que um evento seja a causa de outro.

Essa visão se fundamenta no princípio da dependência booleana livre de redundância, que foi proposto originalmente por Broad em 1930 e posteriormente aprimorado por Mackie em sua teoria INUS em 1974 (sigla em inglês para “parte insuficiente, mas não redundante, de uma condição desnecessária, mas suficiente”). O princípio afirma que apenas as dependências booleanas que não contêm redundâncias são capazes de rastrear adequadamente a relação de causa e efeito entre eventos (Baumgartner; Falk, 2019). Não conter redundância, nesse caso, significa que nenhuma das características constantes da conjunção em análise poderia ser excluída sem que condição deixasse de ser suficiente para o efeito estudado.

Esse princípio foi essencial para superar os problemas encontrados em propostas teóricas clássicas da causalidade, como as teorias da regularidade de Hume e Mill. Essas teorias possuem dificuldades em lidar com a complexidade das relações causais no mundo real e muitas vezes falham em explicar adequadamente como eventos específicos são causados por outros eventos. A teoria INUS aborda essas limitações, permitindo uma compreensão mais sofisticada da causalidade e da relação entre eventos (Baumgartner; Falk, 2019).

A teoria INUS foi refinada por Graßhoff e May (2001). Enquanto a teoria INUS reconhece que várias condições podem contribuir para um evento, sem serem a sua única causa, a teoria (M)INUS introduziu um critério extra para a seleção entre essas condições, identificando minimalidade na combinação de conjunções como condição também necessária para inferior essa combinação como causa de um efeito (Baumgartner; Ambühl, 2023).

A teoria (M)INUS, portanto, define a causalidade em termos de estruturas de dependência booleanas livres de redundância não apenas em relação à suficiência, mas também à necessidade. Como tal, é construída sob medida para dar conta de estruturas com

conjuntividade e disjuntividade. Dessa forma, a teoria MINUS trouxe uma maior precisão para a análise das relações causais, identificando de forma mais clara as condições que contribuem para a ocorrência de um evento (Baumgartner; Ambühl, 2023).

No artigo “*Boolean Difference-Making: A Modern Regularity Theory of Causation*”, os autores que as explicações clássicas não levam conta a importância da conjuntividade e da disjuntividade na causalidade. Em muitos casos, há várias causas possíveis para um efeito e a causalidade pode ocorrer através de uma sequência de eventos em vez de apenas uma constante conjunção. Para Baumgartner e Falk (2019), a conjuntividade e a disjuntividade representam as relações básicas entre eventos que permitem identificar e explicar regularidades causais.

A conjuntividade refere-se ao fato de que as causas de um evento geralmente ocorrem em conjunto, ou seja, várias causas contribuem para a ocorrência do evento em questão. Essas causas podem ser independentes ou interdependentes, mas a ideia é que elas não ocorrem isoladamente. Já a disjuntividade se refere à existência de caminhos alternativos que levam a um mesmo evento. Isso significa que mais de uma causa pode ser responsável por um determinado efeito. Essas causas podem ser equivalentes em termos de sua capacidade de explicação de casos específicos ou podem ser desigualmente importantes. O Quadro 7 apresenta a lógica das propriedades da regularidade da causação.

Quadro 7 – Lógica das propriedades da regularidade da causação

Conceito	Lógica Proposicional	Explicação
Conjuntividade	“AND”	Se o efeito X ocorreu apenas quando as causas Y e Z estavam presentes, podemos usar a álgebra Booleana para representar que Y e Z ocorreram juntos.
Disjuntividade	“OR”	Se o efeito X pode ser produzido tanto pela causa Y quanto pela causa Z, podemos usar a álgebra Booleana para representar que Y ou (não exclusivo) Z são caminhos para X.

Fonte: Elaborado pelo autor.

A álgebra booleana, portanto, desempenha um papel central em sua teoria moderna da causalidade. Baumgartner e Falk (2019), afirmam que a causalidade é uma questão de diferença booleana, o que significa que uma causa faz uma diferença (em termos de coalternância entre verdadeiro/falso) em seu efeito. A álgebra booleana fornece uma maneira formal de entender e representar a relação entre a causa e o efeito em termos de proposições verdadeiras ou falsas.

A ideia é que, se uma condição é necessária para que um efeito ocorra, então a presença da condição faz uma diferença booleana no estado do mundo, tornando verdadeira uma proposição que seria falsa na ausência da condição. Por outro lado, se uma condição é suficiente

para um efeito, então a presença da condição também faz uma diferença booleana no estado do mundo, tornando falsa uma proposição que seria verdadeira na ausência da condição (Baumgartner; Falk, 2019).

A partir da ideia de que uma causa faz uma diferença booleana na ocorrência do efeito, é possível resolver muitos problemas da teoria causal tradicional, como a questão da não identidade e da causalidade circular. A abordagem de Baumgartner e Falk (2019) é epistêmica e usa álgebra booleana para estabelecer relações causais entre eventos. Combinando isso com métodos configuracionais comparativos, eles apresentam uma teoria e uma metodologia da causalidade.

4.4.2 Análise de coincidências

Os Métodos Configuracionais Comparativos (MCC's) buscam entender a relação entre as configurações de características (perfis das unidades de observação) e suas consequências, baseados na ideia de que a relação causal não pode ser entendida examinando cada variável isoladamente, mas em conjunto com outras condições que formam um padrão específico (Furnari *et al.*, 2020). Os MCC's são valiosos para entender como uma combinação de características contribui para um resultado, ao contrário dos métodos estatísticos tradicionais, como a regressão cujo foco é quantificar padrões de efeitos líquidos nas relações entre variáveis (Baumgartner; Ambühl, 2018).

Os MCC's examinam hipóteses de implicação que vinculam valores específicos de fatores, como " $X = \chi_i$ é [não redundantemente – teoria (M) INUS] suficiente/necessário para $Y = \gamma_i$ ". Eles utilizam uma ordem booleana em conjuntos de causas, localizando seus elementos em caminhos causais distintos ou semelhantes para o resultado final, examinando as propriedades booleanas, conforme descritas pelas teorias de regularidade causal (Baumgartner; Ambühl, 2018).

A Análise Qualitativa Comparativa (QCA), desenvolvida por Charles Ragin (1981, 1987, 2008), é um MCC comumente utilizado para identificar padrões que explicam uma determinada condição ou evento por meio de uma tabela-verdade. Essa técnica é uma combinação de aspectos dos métodos quantitativos e qualitativos, que emprega a teoria dos conjuntos e análise booleana para realizar pesquisas que se concentram na comparação de casos. (Marx; Cambré; Rihoux, 2013).

A QCA tem sido amplamente utilizada em diversos campos de pesquisa, incluindo estudos em Administração (Cragun, 2020). Fiss (2011), por exemplo, utilizou essa abordagem

para criar tipologias de organizações, a partir da combinação de variáveis, testando hipóteses causais a partir dessas tipologias. Para Fiss, essa abordagem é mais adequada para entender as complexas relações causais em organizações, que muitas vezes não são binárias ou excludentes.

No entanto, a QCA apresenta limitações ao lidar com a complexidade das relações causais na análise de dados. Ela possui uma estrutura algorítmica *top-down* (de cima para baixo) na criação de modelos, suscetível a questionamentos sobre a sua capacidade de encontrar o que se propõe a identificar (Baumgartner, 2009a; Baumgartner; Ambühl, 2018). Assim, embora seja uma abordagem útil para identificar algumas relações de causalidade, ela falha ao lidar com a análise de múltiplas causas e com bancos de dados reais, que possam conter ruído. De fato, atualmente questiona-se se ela de fato rastreia causalidade ou alguma outra relação não causal (Haesebrouck; Thomann, 2022)

Para superar as limitações da QCA, Baumgartner (2009a) propôs uma nova abordagem em MCC's denominada Coincidence Analysis, no português Análise de Coincidência (CNA). A CNA é capaz de lidar com a complexidade causal, permitindo a análise de múltiplas causas e seus efeitos no resultado final. Ela utiliza um algoritmo de otimização próprio que busca encontrar condições minimamente necessárias e minimamente suficientes, cumprindo os requisitos necessários para de fato inferir causalidade de acordo com uma teoria formal da causação (Baumgartner; Epple, 2014).

A CNA adota uma abordagem *bottom-up* (de baixo para cima), combinando valores de fatores individuais em estruturas de dependências mais complexas (Baumgartner; Ambühl, 2020). Ela começa selecionando um resultado a ser explicado para, então, identificar um conjunto de condições relevantes para explicar o resultado. Em seguida, a CNA utiliza a álgebra booleana para testar todas as combinações possíveis dessas condições, visando identificar as configurações causais minimamente necessárias e suficientes para o resultado em questão (Baumgartner, 2009a).

Desse modo, a CNA é capaz de analisar estruturais causais, permitindo comparações cruzadas sistemáticas, garantindo, também, a manutenção da complexidade de cada caso (Baumgartner; Epple, 2014; Baumgartner; Ambühl, 2023). Isso possibilita incluir hipóteses ajustadas e modelar interações entre causas, colocando-a em um nível mais avançado para análise de dados, em comparação com a QCA (Swiatczak; Haesebrouck, 2020).

Além disso, ao contrário dos modelos produzidos por regressão lógica ou análise qualitativa comparativa (QCA), os modelos da CNA são isentos de redundância. Isso significa que nenhum constituinte da condição pode ser eliminado sem que a condição como um todo deixe de ser necessária e suficiente para o efeito. Essa característica torna a CNA a abordagem

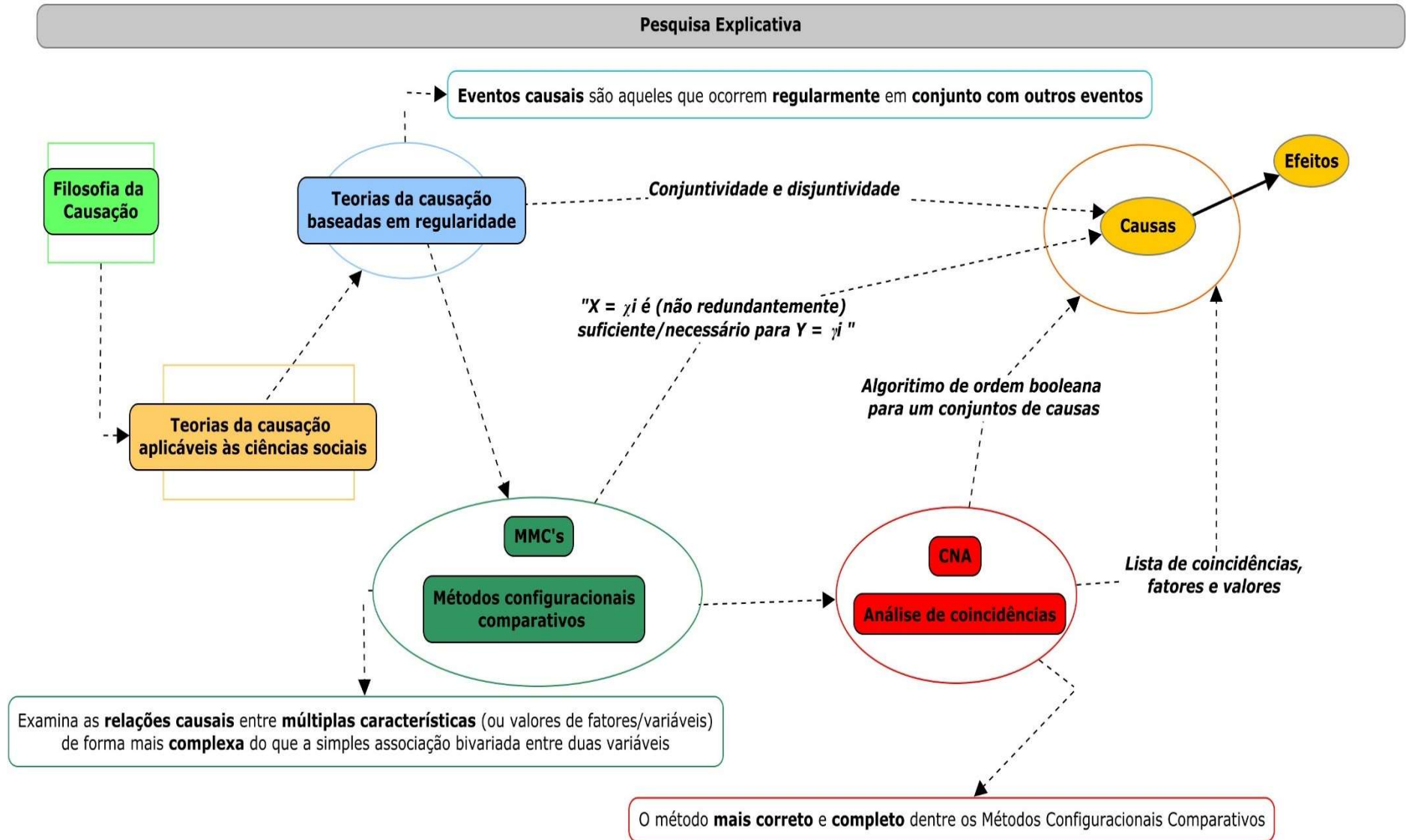
ideal para uma análise abrangente e minuciosa, capaz de identificar todos os modelos que se ajustam aos dados dentro de critérios de ajuste pré-estabelecidos (Baumgartner; Ambühl, 2023).

Em outras palavras, a CNA utiliza a álgebra booleana por meio de um algoritmo que procura identificar, em uma lista de coincidências, todas as condições que são tanto necessárias como suficientes para um resultado. Essas condições são mantidas mínimas e livres de redundância, permitindo uma interpretação causal. Atualmente, a CNA é considerada o método mais correto e completo para traçar modelos causais com base em teorias de regularidade causal (Baumgartner; Ambühl, 2018; Baumgartner; Falk, 2023).

A CNA é um método já testado em estudos de benchmarking metodológico, permitindo a construção de modelos causais com múltiplos resultados. Ela proporciona a análise de estruturas de causas comuns, cadeias causais, ciclos causais e feedbacks (Baumgartner; Ambühl, 2018). Considerando a robustez da CNA, justifica-se a adoção desse método de análise para investigar as relações causais entre as avaliações subjetivas dos consumidores, as estratégias de enfrentamento centradas no planejamento financeiro para a aposentadoria e o comportamento de gestão financeira pessoal na preparação para a aposentadoria.

A Figura 4 sintetiza a pesquisa explicativa proposta nesta tese para a compreensão da complexidade causal do comportamento financeiro dos consumidores a partir da utilização da metodologia da CNA. Em seguida, o tratamento e análise dos dados são abordados com maior detalhamento para a operacionalização da CNA.

Figura 4 – Síntese da pesquisa explicativa para compreensão da complexidade causal



Fonte: Elaborado pelo autor.

4.4.3 Lista de coincidências

A CNA busca identificar padrões de relações causais a partir de uma lista de coincidências. Uma coincidência refere-se à instanciação de diferentes valores de fatores (características) pelo mesmo caso, onde: os fatores são propriedades categóricas (atributo qualitativo) utilizadas para particionar casos em subconjuntos; e valores são atribuições que consideram o pertencimento ou não pertencimento de uma unidade de observação ao subconjunto identificado (Baumgartner; Ambühl, 2023).

A lista de coincidências pode apresentar fatores com propriedades bivaloradas ou multivaloradas. Os fatores bivalorados (que definem apenas dois subconjuntos disjuntos) podem ser classificados como atribuição nítida (*crisp-set*), caracterizada por uma separação clara e definida entre duas opções ou categorias distintas; ou atribuição difusa (*fuzzy-set*), que apresenta uma escala contínua de pertinência, permitindo que um objeto ou evento pertença a um conjunto em diferentes graus de intensidade (Baumgartner; Ambühl, 2018).

Para os fatores bivalorados atribuídos de forma nítida (*crisp-set*), os valores de pertencimento a uma unidade de observação podem assumir pontuações de "pertence" ou "não pertence", representados simbolicamente por "1" e "0", respectivamente. Já para os fatores bivalorados de conjunto difuso (*fuzzy-set*), a avaliação da pertinência pode variar em uma escala contínua no intervalo fechado de $[0,1]$, em que: "1" indica pertinência total; "0" indica não pertinência total; "0,5" indica máxima ambiguidade ("crossover") quanto à pertinência nos conjuntos em questão; e valores nos intervalos abertos de $(0,0,5)$ e $(0,5,1)$ indicam graus variados de pertinência (Baumgartner; Ambühl, 2018).

Nesse caso, analisando o exemplo de um subconjunto A, observa-se:

- Se $p_A > 0,5$, o caso é considerado mais pertencente a "A" do que ao outro subconjunto (por exemplo, ao complemento de "A", representado por "a");
- Se $p_A < 0,5$, o caso é considerado menos pertencente a A do que ao outro subconjunto (por exemplo, ao complemento de "A", representado por "a"); e
- Se $p_A = 0,5$, então $p_a = 0,5$, o que significa total incerteza quanto ao pertencimento do caso aos subconjuntos.

Em uma coincidência envolvendo um fator binário “A” (consumidor ou não consumidor de produtos financeiros) e um fator de conjunto difuso “B” (interesse ou não interesse em produtos financeiros), se a pontuação de pertinência de “A” for "1", isso significa que a unidade de observação pertence a “A” (consumidor de produtos financeiros), e se a pontuação de pertinência de “B” for "0,8", isso significa que o indivíduo é mais pertencente a “B” (interesse em produtos financeiros) do que a não-B ou “b” (não interesse em produtos financeiros).

Para os fatores multivalorados (três ou mais subconjuntos) é possível determinar as pontuações de pertinência se uma pontuação do tipo nítida (*crisp-set*) for utilizada para identificar o subconjunto ao qual um caso pertence. Assim, dado que os subconjuntos são disjuntos, quando um caso pertence a um subconjunto específico [exemplo, estrato econômico Classe A], simbolizado por "1", isso implica que esse caso não pertence a outros subconjuntos, representado simbolicamente por "2" etc. [exemplo, estrato econômico Classe B] (Baumgartner; Ambühl, 2018).

Em sistemas de pontuação difusa (*fuzzy-set*) com fatores multivalorados, é essencial definir as pontuações de pertencimento para todos os subconjuntos, exceto o último avaliado. Isso ocorre porque, uma vez que os subconjuntos são disjuntos e a soma de todas as pontuações de pertencimento difusas de um caso é igual a 1 (exemplo, consumo de produtos financeiros do tipo poupança), é possível deduzir a pontuação do último subconjunto (Thiem, 2014).

O Quadro 8 apresenta um exemplo de lista de coincidências com fatores bivalorados e multivalorados.

Quadro 8 – Exemplo fictício de uma lista de coincidências com propriedades bivaloradas e multivaloradas

Propriedade		Consumidor de produtos financeiros para a aposentadoria	Interesse em produtos financeiros para a aposentadoria	Categoria socioeconômica	Produtos financeiros de investimento para a aposentadoria
Fator		A	B	C	D
Valores		A: Consumidor a: Não Consumidor	B: Interesse b: Não interesse	1: Classe A 2: Classe B 3: Classe C 4: Classe D ou E	1: Poupança 2: Tesouro direto 3: Ações
Pontuação		Bivalorado	Bivalorado	Multivalorado	Multivalorado
		Nítida (<i>Crisp-set</i>)	Difusa (<i>Fuzzy-set</i>)	Nítida (<i>Crisp-set</i>)	Difusa (<i>Fuzzy-set</i>)
Coincidências	C1	0 [a]	0,8 [B]	3 [Classe C]	(0,8, 0,2, 0,0) [1]
	C2	0 [a]	0,2 [b]	2 [Classe B]	(0,0, 1,0, 0,0) [2]
	C3	1 [A]	1 [B]	4 [Classe D ou E]	(0,6, 0,5, 0,5) [1]

Fonte: Adaptado de Freitas (2021).

Analisando o Quadro 8, considerando o fator bivalorado A (“Consumidor de produtos financeiros para a aposentadoria”) de pontuação nítida (*Crisp-set*), definido em termos do seu valor principal A (“Consumidor”), é possível interpretar a coincidência representada por C_3 como pertencente ao conjunto "Consumidor" e não pertencente a nenhum outro subconjunto (como “Não consumidor”). Por outro lado, considerando o fator multivalorado D (“Produtos financeiros de investimento para a aposentadoria”) de pontuação difusa (*fuzzy-set*), é possível interpretar o perfil de investimento do consumidor representado por C_2 como pertencente ao conjunto "2 – Tesouro direto" e não pertencente a nenhum outro subconjunto (como “1 – Poupança e 3 – Ações”).

Os fatores de uma lista de coincidências podem ser obtidos por meio de diversas técnicas de coleta de dados, como entrevistas estruturadas em grades de repertório para Análise de Conteúdo de Honey e Análise das Categorias de Construtos-chave, como demonstrado no estudo de Santos, Martins e Freitas (2023), ou a aplicação de survey com escalas tipo Likert, como usado no estudo de Nunes *et al.* (2022). Experimentos baseados em cenários também podem ser usados para coletar dados, conforme mostrado na pesquisa de Brescia (2021).

Nessa pesquisa, foi utilizado um survey com escalas Likert de 6 pontos. Os itens dos questionários, que correspondem a variáveis categóricas ordinais, foram tratados como fatores bivalorados com pontuação *fuzzy* para atribuir as pontuações. O instrumento de pesquisa foi cuidadosamente elaborado, levando em conta os requisitos específicos para aplicar a metodologia CNA, conforme descrito no manual de aplicação. Os dados resultantes foram então convertidos em um banco de dados configuracional, denominado de lista de coincidências (Baumgartner; Thiem, 2015).

Para identificar modelos causais em uma lista de coincidências, a CNA utiliza a álgebra booleana por meio de um algoritmo formal implementado em um pacote do *software* livre R® e RStudio®. O algoritmo opera em duas etapas: primeiro, busca condições minimamente suficientes e, segundo, condições minimamente necessárias para alcançar um resultado específico. Essa busca é feita testando valores de fatores individualmente ou combinados com os operadores "e" e "ou", respectivamente (Baumgartner; Thiem, 2015).

A estratégia de busca consiste em encontrar condições minimamente suficientes (“*minimally sufficient conditions*”, msc) para instanciar um resultado específico, começando com valores únicos de um fator e progredindo para combinações de valores de vários fatores. Se a busca inicial não for bem-sucedida, a pesquisa avança para encontrar outras condições msc, através de conjunções formadas pelo operador "e" lógico, combinando dois ou mais valores de diferentes fatores (Baumgartner; Ambühl, 2018).

Por exemplo, o algoritmo pode verificar se a presença de uma estratégia de planejamento financeiro, como a adequação de poupança (Fator A) é suficiente para um comportamento de gestão financeira responsável, como o uso equilíbrio no padrão de gastos e na alocação de recursos para compras. Então, se o valor 1 do Fator A (presença de planejamento financeiro) é suficiente para um bom comportamento financeiro, isso é uma condição minimamente suficiente, msc. No entanto, se valores únicos de fatores (características) não forem suficientes, o algoritmo combina valores de vários fatores utilizando o operador "e". Nesse caso, pode-se verificar se a combinação da presença de planejamento financeiro (Fator A) e a presença de elementos de avaliação secundária (Fator B) resulta em implicações para o comportamento financeiro.

Em seguida, a estratégia de busca condições minimamente necessárias para alcançar o resultado desejado, combinando disjuntivamente as msc já identificadas. A busca começa com msc individuais e, se necessário, avança para disjunções de duas ou mais msc. Essas disjunções são formadas pelo operador "ou" lógico e são usadas somente se a busca anterior por msc não obtiver êxito (Baumgartner; Ambühl, 2018). Exemplo: verificar se a presença de planejamento financeiro (Fator A) ou a presença de elementos de avaliação secundária (Fator B) é necessária para comportamento financeiro adequado.

Os modelos provenientes das condições encontradas, representam a “forma disjuntiva normal” (“*disjunctive normal form*”, dnf), ou seja, disjunções minimamente necessárias de condições minimamente suficientes para a instanciação do resultado (Baumgartner; Ambühl, 2018; Baumgartner; Falk, 2019). Isso significa que os resultados podem ser alcançados por várias combinações de fatores. Os resultados obtidos após o término da operação são modelos potencialmente causais, denominados Teorias Mínimas, que contêm os modelos causais mais parcimoniosos na explicação dos resultados analisados.

Uma teoria mínima pode indicar que a presença de um planejamento financeiro é a condição mais simples e suficiente para um bom comportamento financeiro, mas que, em alguns casos, a combinação com outros fatores pode também ser necessária. Exemplo: Um comportamento financeiro adequado pode ser alcançado pela presença de planejamento financeiro (Fator A) ou pela combinação de planejamento financeiro (Fator A) e elementos de avaliação secundária (Fator B).

A solução final é livre de redundância, podendo ser uma solução atômica para um único output [representada pelas “fórmulas de solução atômicas” (“*atomic solution formulas*”, asf)] ou uma solução complexa para múltiplos outputs [as chamadas “fórmulas de solução complexas” (“*complex solution formulas*”, csf)], de acordo com a Teoria da Regularidade mais recente

(Baumgartner; Falk, 2019). Um exemplo fictício de modelo causal gerado pela CNA é a expressão:

$$(A*b + a*B \leftrightarrow C) * (C*f + D \leftrightarrow E)$$

Nessa expressão, de acordo com a convenção estabelecida por Thiem e Baumgartner (2016):

- As letras (A, b, a, B, C, f, D, E) simbolizam valores de fatores (bivalorados, no caso);
- símbolo “*” denota o produto booleano, correspondente à operação de conjunção na lógica proposicional, traduzida por “e” (sendo que, para maximizar a eficiência representacional, esse produto booleano também pode ser denotado por simples concatenação, e.g. Ab, em vez de A*b);
- símbolo “+” denota a soma booleana, correspondente à operação de disjunção na lógica proposicional, traduzida por “ou”; e
- símbolo “↔” denota a igualdade booleana, correspondente à operação de equivalência na lógica proposicional, traduzida por “se, e somente se,” ou “é necessária e suficiente para” ou “é suficiente e necessária para”.

Portanto, a expressão formaliza que, para esse exemplo fictício:

- Se, e somente se, o valor “A” do fator A e o valor “b” do fator B — ou o valor “a” do fator A e o valor “B” do fator B — são instanciados (por uma unidade de observação), o valor “C” do fator C é instanciado (pela mesma unidade de observação); e
- Se, e somente se, o valor “C” do fator C e o valor “f” do fator F — ou o valor “D” do fator D — são instanciados (por uma unidade de observação), o valor “E” do fator E é instanciado (pela mesma unidade de observação).

Em outras palavras, $Ab + aB$ (como um todo) é uma condição necessária e suficiente para (equivalente a) C; e $Cf + D$ (como um todo), para E. Como se sabe que a expressão é mínima (*i.e.* livre de redundâncias), pode-se afirmar que:

- Tanto Ab quanto aB são msc para a instanciação de C;

- A msc Ab ou aB não pode ser eliminada sem que a outra (*i.e.* a condição restante no lado esquerdo da primeira equivalência) deixe de ser necessária para C ;
- $Ab + aB$, como um todo, é uma condição minimamente equivalente a $-e$, portanto, causa de $-C$ (pelo menos) na lista de coincidências analisada; e, semelhantemente,
- Tanto Cf quanto D são msc para a instanciação de E ;
- A msc Cf ou a D não pode ser eliminada sem que a outra (*i.e.* a condição restante no lado esquerdo da segunda equivalência) deixe de ser necessária para E ; e
- $Cf + D$, como um todo, é uma condição minimamente equivalente a $-e$, portanto, causa de $-E$ (pelo menos) na lista de coincidências analisada.

De maneira exemplificativa, uma das expectativas teóricas sobre o presente trabalho poderia ser representada pela seguinte expressão:

$$AEF * NAT * NPF \leftrightarrow CGF$$

Em que:

- AEF: pertencente ao conjunto de consumidores com maior autoeficácia financeira, ou seja, crença do indivíduo em sua própria capacidade de lidar com questões financeiras relacionadas à preparação para a aposentadoria;

- NPA: pertencente ao conjunto de consumidores que avaliam a natureza da preparação para aposentadoria como desafio, o que pode significar que a preparação para a aposentadoria é vista como uma fase de crescimento pessoal, oportunidades e realização;

- NPF: pertencente ao conjunto de consumidores com nível positivo de atividade de planejamento financeiro para a aposentadoria, ou seja, pessoas que adotam estratégias de enfrentamento positivas relacionadas ao planejamento financeiro para a aposentadoria;

- CGF: pertencente ao conjunto de consumidores com um melhor comportamento de gestão financeira pessoal em relação à preparação para a aposentadoria.

Uma possível interpretação para a expressão seria: Se um consumidor possui alta autoeficácia financeira (AEF) e experimenta uma preparação positiva para a aposentadoria (NPA desafio) e adota estratégias de enfrentamento positivas relacionadas ao planejamento financeiro (NPF), então é esperado que esse consumidor também demonstre um melhor comportamento de gestão financeira pessoal (CGF).

4.5 Tratamento dos dados

4.5.1 Calibração

A análise de fatores bivalorados difusa (*fuzzy-set*) é o tipo mais preciso de configuração dos MCC's. Esse tipo de análise é particularmente adequada para situações de grande complexidade onde as condições são derivadas de variáveis originais quantitativas ou categóricas ordinais (Filippone; Cheli; D'Agostino, 2001). Essa abordagem, que permite que um caso pertença a um conjunto em graus variados, torna a análise mais próxima da realidade (Ragin, 2009), capturando nuances em vez de simplificar para pertencimento ou não pertencimento.

As pontuações do tipo *fuzzy-set*, independentemente do método de pontuação utilizado, podem ser recodificadas como *crisp-set* através de um processo simples de reclassificação (Goertz, 2006). Para isso, pontuações *fuzzy* originais que sejam maiores que 0,5 devem ser recodificadas como 1, indicando a presença total da característica em questão. Pontuações originais menores que 0,5 devem ser recodificadas como 0, indicando a ausência total da característica. Por fim, as pontuações exatamente iguais a 0,5 devem ser tratadas como dados faltantes, refletindo a ambiguidade ou incerteza no grau de pertencimento a um conjunto específico (Ragin, 2008).

A atribuição de pontuações de pertencimento é importante para se compreender o grau de pertencimento de cada elemento a um conjunto ou categoria específica. Essas pontuações podem ser usadas para identificar padrões, tendências ou relações entre os dados coletados, permitindo a análise e tomada de decisões mais precisas e fundamentadas (Freitas, 2021). Nesta tese, os itens do questionário são avaliados em escalas ordinais, do tipo Likert, além de serem tratados como fatores bivalorados com pontuação *fuzzy-set* e *crisp-set* (Thiem, 2014). Nesse caso, há duas maneiras de atribuir as pontuações de pertencimento (relativa ou absoluta).

Uma das formas de atribuir pontuações *fuzzy* a partir de dados ordinais é conhecida como atribuição relativa (*relative assignment* - RA). Nessa abordagem, as pontuações são determinadas com base em algum parâmetro da distribuição empírica da variável original. A abordagem mais recomendada é a Totalmente Difusa e Relativa (Totally *Fuzzy* and Relative - TFR), proposta por Cheli e Lemmi (1995). Essa metodologia utiliza uma função de pertencimento (*membership function* - MF) que leva em conta toda a distribuição original dos dados, em vez de se limitar a alguns de seus parâmetros, para fornecer pontuações totalmente relativas.

A especificação original da MF foi posteriormente alterada (Filippone; Cheli; D'Agostino, 2001), resultando em uma TFR que assegura uma média constante de 0,5 nas pontuações, independentemente da distribuição da variável original. Nessa nova especificação, chamada alternativa (TFRa), as pontuações *fuzzy*, que são ordinais e contínuas (Verkuilen, 2005), possibilitam a comparação direta entre diferentes fatores, permitindo a agregação em conceitos mais amplos formados por múltiplos atributos.

No caso de atribuições, do tipo relativa, cujas análises são advindas da TFRa, como é o caso desta tese, sugere-se adotar a média aritmética (*arithmetic mean* - AM) como operador de agregação das atribuições (Filippone; Cheli; D'Agostino, 2001). Dessa forma, mantém-se as propriedades de interpretabilidade, comparabilidade e agregabilidade para os fatores analisados. A fórmula que descreve essa função de pertencimento *fuzzy* no subconjunto identificado por ξ_i , quando a variável X original é ordinal, está apresentada detalhadamente no Apêndice D.

Uma questão preliminar à atribuição de pertencimento, observada nesta tese, refere-se aos desequilíbrios de dados (assimetria), uma característica comum dos dados reais que ocorre quando os valores dos fatores são distribuídos de forma desigual (Swiatczak; Baumgartner, 2024). Essas distribuições desequilibradas, onde a maioria dos valores de um fator está concentrada em uma faixa específica, dificultam a obtenção de provas confiáveis sobre a causalidade, pois impedem a formação de pares comparáveis com variações significativas (Swiatczak; Baumgartner, 2024).

Na CNA, a inferência de causalidade depende da comparação de pares de dados que variam em suas características para determinar seu impacto no resultado. Para que essa comparação seja eficaz, é necessário que haja diferenças significativas nos valores dos fatores entre os pares de dados. Se todos os valores de um fator estiverem concentrados apenas acima ou abaixo do ponto de referência de 0,5, não haverá diferenças significativas entre os pares, prejudicando a análise. Portanto, é ideal manter as frequências dos casos balanceadas, isto é, garantir que todas as configurações sejam realizadas por uma quantidade parecida de casos, visando taxas de pertinência mais altas (Swiatczak; Baumgartner, 2024).

Nesse caso, é necessário definir os limites máximo e mínimo, assim como o *threshold* (limiar central ou *crossover*). Esses patamares devem ser ajustáveis conforme a distribuição amostral obtida para garantir que a análise seja sensível aos pressupostos teóricos, bem como às particularidades do contexto do estudo. Isso significa que os valores que delimitam o início e o fim da escala (máximo e mínimo) e o ponto central (*threshold*) em que ocorre a transição entre não pertencimento e pertencimento total devem ser configurados com base nos dados

específicos coletados, permitindo uma avaliação mais precisa e contextualizada (Freitas, 2015). A curadoria preliminar dos dados foi realizada nesta tese, o Apêndice H apresenta as estatísticas descritivas dos dados.

Após a atribuição das pontuações *fuzzy* pelo método TRFa, os pontos de corte na calibração *fuzzy* foram realizados nesta tese, levando em consideração a distribuição dos dados e o contexto específico do estudo. Este processo envolveu a verificação precisa do ponto de corte de 0,5, que representa o limiar de incerteza/transição entre a não pertinência e a pertinência ao conjunto analisado. Ajustes finos foram feitos para garantir que a calibração *fuzzy* refletisse adequadamente a realidade observada, permitindo uma interpretação mais detalhada e significativa dos dados.

Outra abordagem para atribuir pontuações *fuzzy* é conhecida como atribuição direta (*direct assignment* - DF), do tipo absoluta (Verkuilen, 2005; Duşa, 2019). Nesse tipo de atribuição, a última categoria da escala simboliza (em ordem crescente) a concordância máxima com a descrição do item, ou seja, o total pertencimento ao subconjunto que ela simboliza, enquanto a primeira categoria indica a ausência de concordância, *i.e.*, o total não pertencimento ao subconjunto. As categorias intermediárias refletem graus variados de pertencimento, distribuídas entre 0,0 (nenhum pertencimento) e 1,0 (total pertencimento).

Esse método permite a atribuição de pontuações em um conjunto difuso sem a necessidade de estabelecer critérios, equações ou outros cálculos para a definição dos limites entre as categorias de pertinência. Essa técnica é uma das mais simples formas de se obter uma condição calibrada de dados brutos. No entanto, para evitar a máxima ambiguidade (0,5) na pontuação *fuzzy*, especialistas geralmente optam por escalas de 6 pontos (números inteiros de 0 a 5) para converter dados brutos em conjuntos difusos (Duşa, 2021), como é o caso desta tese.

Para garantir a comparabilidade das pontuações *fuzzy*, os itens avaliados em classes ordenadas, como idade, nível de escolaridade, renda mensal própria bruta e ocupação, foram recodificados em uma escala ordinal de seis pontos (0 a 5), da mesma forma à escala Likert utilizada. Desse modo, cada ponto foi associado a uma pontuação *fuzzy*, a saber: 0,0 para o ponto 0 da escala ordinal original; 0,2, para o ponto 1; 0,4, para o 2; e assim por diante, até 1,0 para o ponto 5. As regras detalhadas de recodificação utilizadas nesta tese estão especificadas no Apêndice E.

No contexto das atribuições do tipo absoluta, considerando a avaliação dos construtos em condições multiatributos, a determinação da pontuação agregada (agregação) é influenciada pela estrutura teórica do conceito em questão – natureza contrafactual (Mahoney; Vanderpoel, 2014). Esta estrutura teórica postula que a presença de certas propriedades, representadas pelos

itens de uma escala, é fundamental para a definição do conceito em si (Barrenechea; Castillo, 2019). Quando essa consideração é aplicada a todos os itens da escala, resultando na necessidade teórica de que todas as propriedades estejam presentes para a validade do construto, admite-se uma estrutura conceitual "clássica" (Goertz, 2006).

Essa estrutura é representada por (item1) AND (item2) AND...(itemN) $\leftrightarrow$ (construto). Nesse caso, cada atributo é considerado necessário e a sua conjunção é suficiente para a formação do conceito. Em lógica *fuzzy*, o operador lógico AND ("e"; interseção) é comumente definido como o mínimo dos valores envolvidos, especialmente no caso dos métodos de modelagem configuracional causal. Portanto, para construtos que se enquadrem nessa estrutura conceitual clássica, a pontuação agregada deve ser igual ao mínimo das pontuações dos itens correspondentes.

Considerando como exemplo a mensuração da autoeficácia financeira, que envolve múltiplos itens, como "Tenho total controle sobre a minha situação financeira nos dias de hoje" (AEF1), "Tenho confiança em minha capacidade de gerenciar minhas finanças" (AEF2), e "Quando confrontado(a) com um desafio financeiro, tenho dificuldade em encontrar uma solução" (AEF3), cada item da escala representa uma dimensão desse construto. Na estrutura conceitual clássica, se um participante da pesquisa obtiver pontuações baixas em algum dos itens, sua pontuação geral no construto será igualmente baixa.

Um exemplo é dado ao medir a autoeficácia financeira com três itens e uma pessoa apresentar pontuações de 0,2, 0,4 e 0,6 para AEF1, AEF2 e AEF3, respectivamente, em termos de grau de pertencimento entre 0 e 1. Nesse caso, a pontuação agregada será o menor desses valores, ou seja, 0,2. Isso decorre do pressuposto da estrutura conceitual "clássica" de que cada atributo é considerado necessário para o construto como um todo. Assim, mesmo que uma pessoa obtenha pontuações elevadas em alguns itens, se pontuar baixo em qualquer um deles, sua pontuação agregada no construto também será reduzida.

Existem outras maneiras de pensar sobre como os conceitos são formados. Uma dessas maneiras é chamada de estrutura de "semelhança de família" (*family resemblance* - FR), uma abordagem da psicologia cognitiva que desafia a visão tradicional de que os conceitos são definidos por características essenciais (Barrenechea; Castillo, 2019). Em vez disso, propõe que os conceitos são formados com base na semelhança entre os exemplos que são encontrados no mundo real, assim como membros de uma família compartilham semelhanças, mesmo que não tenham todas as mesmas características (Wittgenstein, 1973; Barrenechea; Castillo, 2019).

Essas estruturas conceituais são formas de conceituação nas quais a presença de nenhuma (ou de apenas algumas) das propriedades representadas pelos itens é considerada

necessária para a presença da propriedade correspondente ao construto (Barrenechea; Castillo, 2019). Os subtipos que modelam a FR são três. No primeiro subtipo, chamado de "individualmente suficiente", o conceito é considerado verdadeiro se qualquer um dos seus atributos estiver presente, i.é., a adesão ao conceito é determinada pela presença de pelo menos um atributo, sem que nenhum atributo seja necessário por si só. Na lógica *fuzzy*, utiliza-se o operador lógico OR (“ou”; união), onde a pontuação agregada é o máximo valor entre os atributos. Essa estrutura tem a seguinte forma: (item1) OR (item2) OR...(itemN) <-> (construto).

Por exemplo, ao avaliar a adequação de poupança em um grau de pertencimento entre 0 e 1 para três itens, como "Tenho um plano de como economizar para a aposentadoria" (APP1), "Estou economizando o suficiente para me aposentar confortavelmente" (APP2) e "Acredito que terei recursos financeiros suficientes para viver confortavelmente na aposentadoria" (APP3), onde a pontuação mais alta entre as respostas é escolhida. Assim, se um participante da pesquisa pontua 0,4, 0,6 e 1 para APP1, APP2 e APP3, respectivamente, a pontuação agregada seria 1. A pontuação agregada, sendo o maior valor das pontuações dos itens, representa a ideia de que a presença do conceito pode ser confirmada pela verificação de qualquer um dos atributos em um nível elevado.

No segundo subtipo, chamado de INUS (*Insufficient but Non-redundant part of an Unnecessary but Sufficient condition* - parte Insuficiente, mas não redundante, de uma condição desnecessária, mas Suficiente), não existem condições individualmente necessárias, mas sim múltiplas combinações de atributos que, quando combinados (conjuntividade), definem o conceito. Isso significa que dois ou mais atributos precisam ser combinados para formar o conceito. A formulação para a estrutura INUS deve ser a seguinte: ((item1) AND (item2)) OR ((item1) AND (item3)) OR ((item2) AND (item3)). A pontuação agregada aqui é o máximo dos mínimos envolvidos.

Um exemplo seria avaliar a clareza da meta de aposentadoria, considerando graus de pertencimento entre 0 e 1 para o itens: "Tenho uma visão clara de como será a vida na aposentadoria" (CMA1), "Reflico muito sobre minha qualidade de vida na aposentadoria" (CMA2) e "Estabeleço metas claras para obter informações sobre a aposentadoria" (CMA3). Suponha que uma pessoa responda com as seguintes pontuações: 0,4 para CMA1, 0,2 para CMA2 e 1 para CMA3.

Na lógica INUS, pelo menos dois dos três atributos precisam ser combinados para formar o conceito. A estrutura seria ((CMA1) AND (CMA2)) OR ((CMA1) AND (CMA3)) OR ((CMA2) AND (CMA3)). Para calcular a pontuação agregada, seria pertinente encontrar o

mínimo em cada combinação e, em seguida, selecionar o máximo desses mínimos. Primeiramente, efetua-se o cálculo dos mínimos das combinações: para (CMA1 AND CMA2), o mínimo é 0,2; para (CMA1 AND CMA3), o mínimo é 0,4; e para (CMA2 AND CMA3), o mínimo é 0,2. Em seguida, seleciona-se o maior desses mínimos, que é 0,4.

Por fim, no subtipo misto (*mixed-structure*), alguns atributos (mas, não todos) são considerados necessários, mas não suficientes, para o conceito. Eles precisam ser combinados com pelo menos um outro atributo para definir completamente o conceito (conjuntividade). Nesse caso, a estrutura conceitual assumiria a seguinte forma: ((item1) AND (item2)) AND ((item3) OR (item4) OR (item5)). Nesse caso, a pontuação agregada é o mínimo entre o mínimo das pontuações de certos itens e o máximo das pontuações de outros itens.

Um exemplo seria avaliar o comportamento de gestão financeira pessoal com graus de pertencimento entre 0 e 1 para os itens: "Comparo preços de produtos nas compras" (CGF1), "Pago todas as contas em dia" (CGF2), "Mantenho registro de despesas mensais" (CGF3), "Fico dentro do orçamento ou plano de despesas" (CGF4), e "Pago as contas de cartão no mês devido" (CGF5). Neste exemplo, CGF1 e CGF2 são considerados atributos necessários. No entanto, para serem suficientes para a formação do conceito, eles precisam ser combinados com pelo menos um dos outros três itens. A estrutura conceitual, portanto, seria ((CGF1) AND (CGF2)) AND ((CGF3) OR (CGF4) OR (CGF5)).

Suponha-se que uma pessoa responda com as seguintes pontuações: 0,4 para CGF1, 0,6 para CGF2, 0,2 para CGF3, 1 para CGF4 e 0,4 para CGF5. Para calcular a pontuação agregada, primeiro determinamos o mínimo das pontuações nos itens necessários (CGF1 e CGF2), que é $\min(0,4; 0,6) = 0,4$. Em seguida, determinamos o máximo das pontuações nos outros itens (CGF3, CGF4 e CGF5), que é $\max(0,2; 1; 0,4) = 1$. Finalmente, a pontuação agregada é o mínimo entre esses dois valores, resultando em $\min(0,4; 1) = 0,4$.

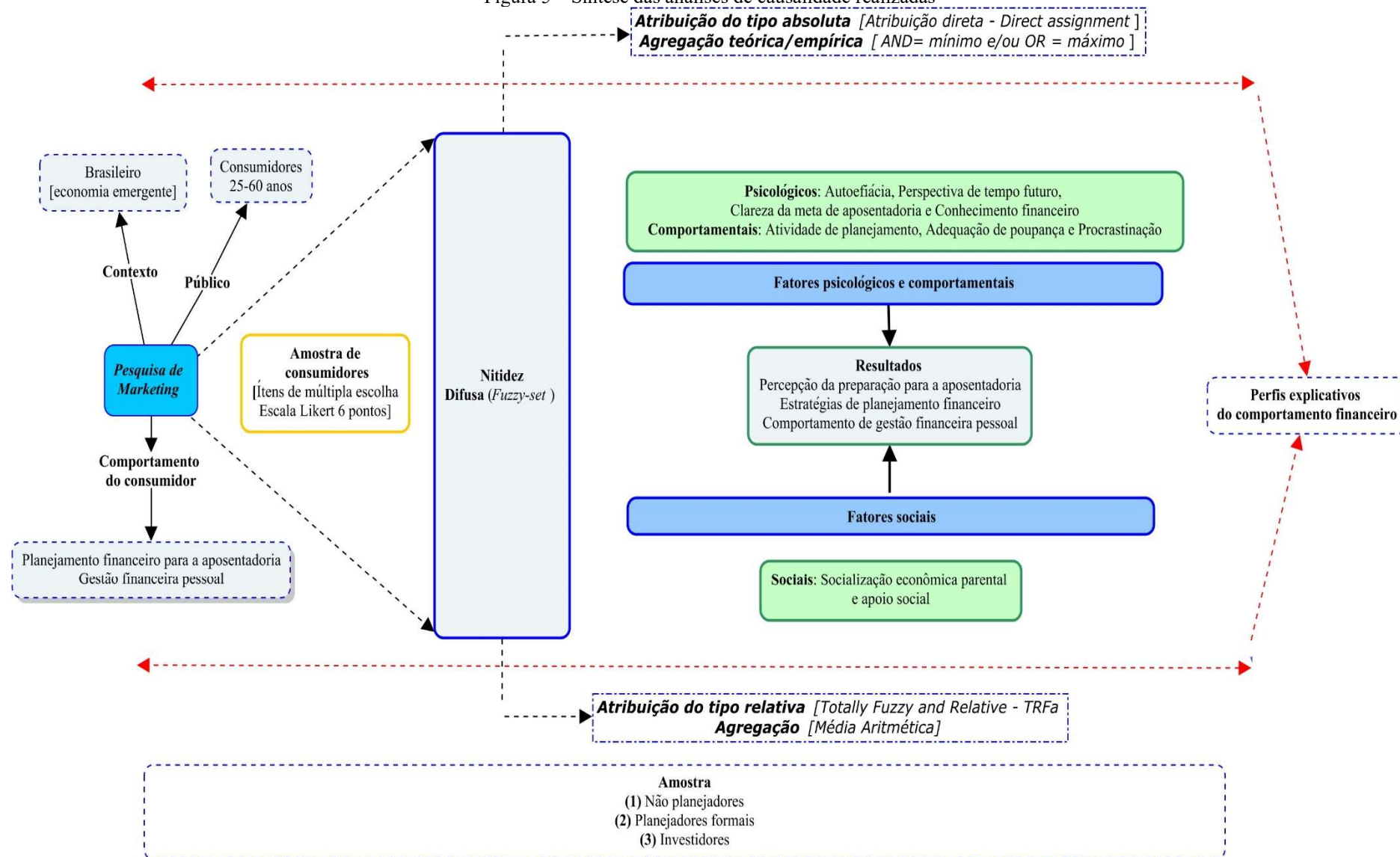
Nesta tese, dois pesquisadores trabalharam de forma independente na conceituação lógico-formal de cada construto, definindo as condições contrafactuais de necessidade e/ou suficiência (das combinações) de seus atributos (Goertz, 2006; Mahoney; Vanderpoel, 2014; Barrenechea; Castillo, 2019). Após discussões, houve uma definição consensual, que resultou nas conceituações formais finais demonstradas detalhadamente no Apêndice F. Essas conceituações, na forma de fórmulas, foram utilizadas para calcular a pontuação agregada nas análises absolutas.

Na pesquisa, foram analisados um total de 54 itens de um questionário aplicado provenientes de escalas validadas, agrupados em 11 construtos, para investigar relações causais. Destes, alguns itens foram removidos da análise devido às ambiguidades das respostas

(Apêndice H). Além disso, três perguntas provenientes do estudo de Vieira, Matheis e Rosenblum (2023) foram inseridas para caracterizar o perfil dos pesquisados: Você já parou para pensar quanto tempo falta para você se aposentar?; Você já tentou descobrir o quanto precisa economizar para a aposentadoria?; e Você tem algum planejamento específico para a aposentadoria? Embora alguns itens dos construtos visem obter informações específicas sobre o planejamento para a aposentadoria, essas questões frequentemente apresentam um caráter subjetivo. Portanto, foi essencial desenvolver questões mais objetivas e diretas para garantir uma análise mais precisa e clara do tema em estudo.

O Apêndice G apresenta os rótulos utilizados para os construtos como fatores nas análises de causalidade. A Figura 5, a seguir, apresenta a síntese das análises de causalidade realizadas, a partir dos caminhos metodológicos escolhidos.

Figura 5 – Síntese das análises de causalidade realizadas



Fonte: Elaborado pelo autor

4.5.2 Parametrização

A CNA é uma abordagem na análise causal inerente aos MMC's que se baseia na chamada teoria de causalidade (M)INUS (Baumgartner; Falk, 2023), visando encontrar relações causais entre valores específicos de fatores (por exemplo, " $X=\chi$ é uma causa de $S=\gamma$ "), por meio de dependências booleanas complexas (Swiatczak; Baumgartner, 2024). Em vez de focar apenas nos tamanhos de efeito marginais como fazem outros métodos estatísticos, os MMC's estão mais interessados na equifinalidade conjuntural, ou seja, como diferentes combinações de fatores podem levar a um mesmo resultado (Parkkinen; Baumgartner, 2023).

Para refletir as relações de causalidade, a CNA analisa coincidências na busca por condições minimamente necessárias e suficientes, comparando-as para identificar modelos causais que expliquem as regularidades empíricas observadas (Baumgartner; Ambühl, 2018). Os modelos causais resultantes (ou seja, as teorias mínimas) atribuem relevância causal a cada valor de fator (características) incluído nesses modelos (conjuntividade) e posicionam esses valores em diferentes caminhos para o mesmo resultado (disjuntividade).

As fórmulas finais dos modelos CNA podem ser atômicas ou complexas, representando estruturas com um único resultado e múltiplos resultados, respectivamente. Quando explicam um resultado específico, ou seja, a instanciação de um (1) valor de um fator (característica), são denominados fórmulas de solução atômicas (*atomic solution formulas* - asf). Por outro lado, quando explicam vários resultados específicos ao mesmo tempo, o algoritmo faz um passo final onde combina todas essas fórmulas de solução atômicas para formar fórmulas de solução complexas (*complex solution formulas* - csf) (Baumgartner; Falk, 2019).

Contudo, dados configuracionais, ou seja, conjuntos de dados que mostram combinações de fatores, frequentemente apresentam problemas como erro de medição ou confusão aderente à realidade empírica. Isso torna difícil usar expressões de equivalência rigorosa ($\Phi \leftrightarrow Y$) para inferir relações causais (Parkkinen; Baumgartner, 2023). Para resolver essa questão, Ragin (2006) introduziu parâmetros de ajuste chamados consistência e cobertura no protocolo de QCA, que foram adaptados para a CNA (Baumgartner e Ambühl, 2018).

Resumidamente, a consistência mede o quanto o comportamento de um resultado segue uma relação de suficiência ou necessidade, enquanto a cobertura mede o quanto essa relação explica o resultado (Ragin, 2000; 2008). Esses parâmetros variam de 0 a 1, sendo 1 a condição perfeita, e os valores aceitáveis são definidos antes da análise. Os modelos que atendem esses critérios são apresentados com suas pontuações de consistência e cobertura, de modo que o produto dessas pontuações (con-cov) indica o ajuste geral do modelo (Parkkinen; Baumgartner,

2023).

Na CNA, os resultados das análises podem ser altamente sensíveis aos valores específicos dos parâmetros de ajuste de consistência e cobertura, de modo que pequenas variações nesses parâmetros podem levar a diferentes configurações causais sendo identificadas. Sem uma verificação de robustez, há um risco de que os resultados obtidos possam ser artefatos das escolhas arbitrárias dos valores de consistência e cobertura (Parkkinen; Baumgartner, 2023).

Deste modo, o índice de robustez (*fit-robustness* - FR) ajuda a validar que as configurações causais identificadas refletem verdadeiras relações causais presentes nos dados, e não são apenas produtos de parâmetros ajustados de maneira conveniente. Em outras palavras, o FR verifica se as conclusões causais permanecem consistentes quando o conjunto de dados é alterado ligeiramente, seja através de modificações nas amostras ou pequenas alterações nos valores das variáveis (Parkkinen; Baumgartner, 2023).

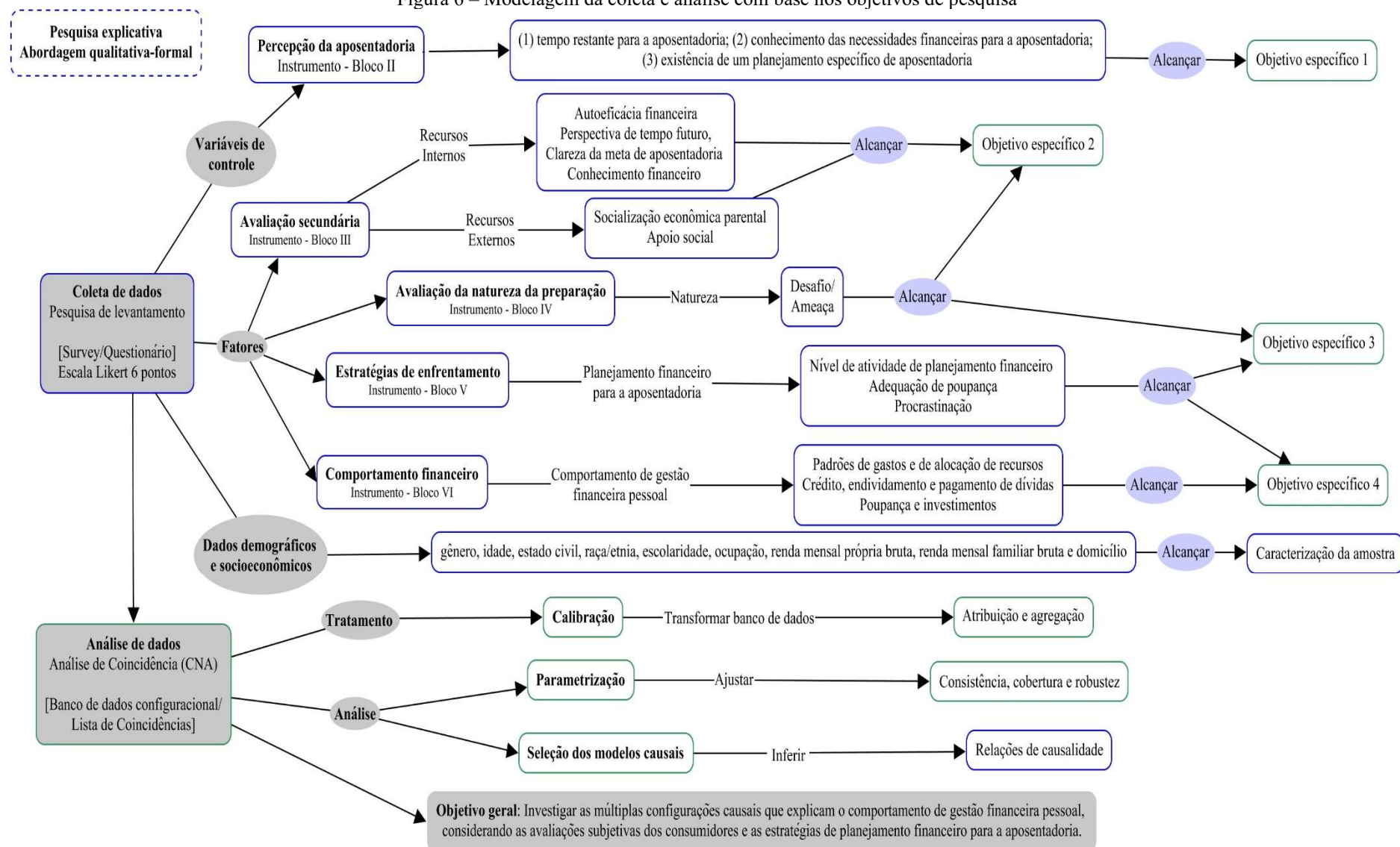
A robustez é fundamental para evitar tanto o sobreajuste (*overfitting*) e o subajuste (*underfitting*) dos modelos. O sobreajuste ocorre quando o modelo é ajustado em excesso aos dados, capturando ruídos e detalhes que não representam verdadeiramente a relação causal subjacente. Isso pode levar a inferências causais inválidas. O subajuste, por outro lado, ocorre quando o modelo é muito simplificado e não consegue capturar as complexidades da relação causal, resultando em uma interpretação inadequada (Baumgartner; Thiem, 2017).

O protocolo de análise de robustez envolve reanalisar cada modelo de CNA não apenas com uma configuração fixa de consistência e cobertura, mas em uma sequência completa de diferentes configurações desses limites (Parkkinen; Baumgartner, 2023). Assim, quanto maior e mais granulado o intervalo de valores de consistência e cobertura mínimos administrados na análise, considerando o intervalo fechado de 1,00 a 0,75 com decrementos de 0,01, mais precisa a pontuação FR. Nesse caso, a CNA retorna a lista de todas as instâncias de modelos causais encontradas, em ordem decrescente de “robustez”.

Para buscar um ponto de equilíbrio entre superajuste e subajuste, Parkkinen e Baumgartner (2021a) reanalisaram sistematicamente os dados em todas as configurações de con e cov no intervalo $[0,7,1]$, coletando todas as soluções resultantes dessa série de re-análises em um conjunto M e selecionando a(s) solução(ões) com mais sub- e supermodelos no M. Essas soluções são as mais robustas que podem ser inferidas a partir dos dados e apresentam maior sobreposição nas atribuições causais com outras soluções no M. Essa abordagem para a pontuação de robustez foi implementada no pacote `frscored_cna()` disponível no CRAN (Parkkinen; Baumgartner 2021b).

Nesta tese, todas as análises foram realizadas por meio da função `frscored_cna()`, com suporte operacional do *software* R e sua interface RStudio. A Figura 6 apresenta a modelagem da coleta e análise dos dados utilizados na pesquisa, ilustrando o processo detalhado desde a fase inicial de coleta de dados, passando pela etapa de calibração e parametrização, até a análise final. Essa demonstração é importante para facilitar a compreensão de como os dados foram tratados/analísados e como as conclusões foram obtidas, garantindo transparência e rigor metodológico no estudo.

Figura 6 – Modelagem da coleta e análise com base nos objetivos de pesquisa



Fonte: Elaborado pelo autor

5 RESULTADOS

Nesta seção, são apresentados os resultados da pesquisa, organizados em três partes principais. Primeiramente, a caracterização da amostra é detalhada, descrevendo as principais características demográficas e sociais dos participantes. Em seguida, são analisadas as percepções dos consumidores sobre o tempo restante até a aposentadoria, seu nível de conhecimento relacionado às necessidades financeiras para a aposentadoria e a existência de um planejamento específico de aposentadoria. Por fim, são discutidos os modelos causais selecionados para explicar as relações entre as variáveis estudadas.

Para proporcionar uma visão clara e estruturada dos resultados almejados na pesquisa explicativa configuracional, a partir da análise dos modelos causais, é fundamental revisar as conexões entre os objetivos, finalidades e resultados esperados. O Quadro 9 visa sintetizar como cada componente do estudo se inter-relaciona e como as descobertas esperadas podem informar a compreensão e a prática relacionadas ao planejamento financeiro para a aposentadoria e ao comportamento de gestão financeira pessoal.

Quadro 9 – Revisão dos objetivos, finalidade e interesse/outcome

Objetivo geral: Investigar as múltiplas configurações causais que explicam o comportamento de gestão financeira pessoal, considerando as avaliações subjetivas dos consumidores e as estratégias de planejamento financeiro para a aposentadoria.		
Objetivo específico	Finalidade	Interesse/Outcome
a) Avaliar a percepção dos consumidores sobre o tempo restante para a aposentadoria, o conhecimento das necessidades financeiras para a aposentadoria e a existência de um planejamento específico de aposentadoria;	Identificar perfis de planejamento financeiro para a aposentadoria.	Definição de grupos de consumidores para análise específica
b) Identificar fatores individuais, associados à presença ou ausência de recursos internos e externos, que se combinam para explicar as relações causais subjacentes à percepção da preparação para a aposentadoria entre grupos de consumidores;	Proposições 1 e 2	Natureza da preparação para a aposentadoria [NPA; npa]
c) Examinar as lógicas causais entre fatores individuais, estratégias de planejamento ativo e comportamento financeiro, à luz da percepção da preparação para a aposentadoria como um desafio ou um aspecto positivo;	Proposições 3, 4 e 5	Nível de planejamento financeiro, Adequação da poupança percebida, Comportamento de gestão financeira pessoal [NPF, APP e CGF]
d) Investigar as lógicas causais entre fatores individuais, procrastinação e comportamento financeiro, considerando a percepção da preparação para a aposentadoria como uma ameaça ou um aspecto negativo.	Proposições 6 e 7	Procrastinação e Comportamento de gestão financeira pessoal [PRO e cgf]

Fonte: Elaborado pelo autor.

Com base nas intenções claramente delineadas na pesquisa, conforme apresentado no Quadro 9, as subseções seguintes se concentram na análise detalhada das evidências relacionadas a cada objetivo específico. Cada subseção será dedicada a explorar e discutir os resultados obtidos em relação aos objetivos estabelecidos, oferecendo uma visão aprofundada das descobertas e das implicações para o planejamento financeiro para a aposentadoria e o comportamento de gestão financeira pessoal. Antes de seguir com a demonstração do alcance dos objetivos específicos, serão abordados aspectos relativos à caracterização da amostra.

5.1 Caracterização da amostra

A coleta de dados da pesquisa foi realizada através de um questionário fechado *online* com escala Likert de 6 pontos, administrado via *Google Forms*, com variação de 0 (discordo totalmente) a 5 (concordo totalmente), permitindo uma coleta sistemática e padronizada das respostas (Kerlinger, 2009). A coleta de dados ocorreu entre 7 de março a 14 de junho de 2024. Os dados foram obtidos através de três métodos principais: a rede de relacionamentos pessoais, a técnica de *snowball* e a divulgação em redes sociais, o que ajudou a alcançar uma amostra diversificada.

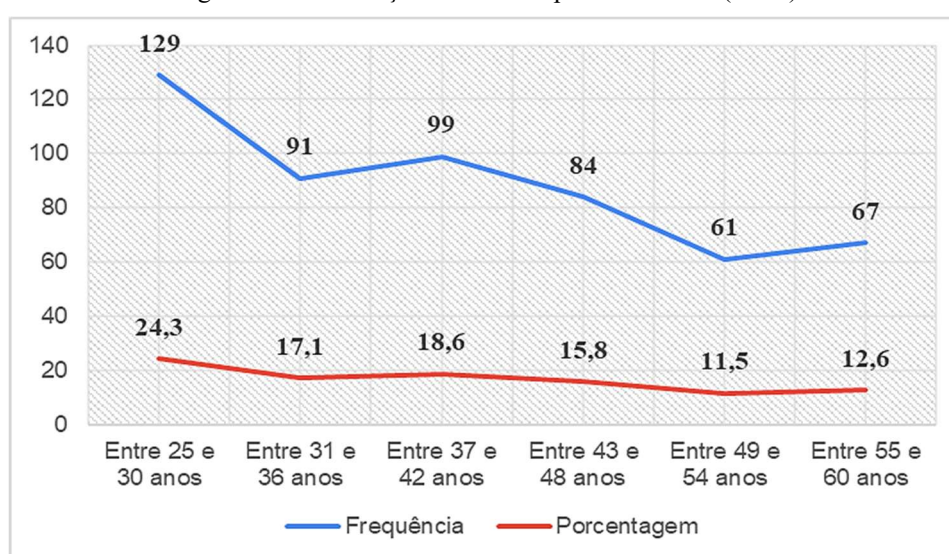
O público-alvo incluiu consumidores entre 25 e 60 anos. Esse recorte etário abrangeu diferentes estágios da vida e necessidades financeiras, desde àqueles que iniciam suas carreiras até os que se aproximam da aposentadoria (Hershey; Austin, Gutierrez, 2015). Essa diversidade etária possibilita uma análise ampla das preocupações e comportamentos relacionados ao planejamento financeiro para a aposentadoria (Bednarczyk *et al.*, 2021). A pesquisa contou com 560 participantes, dos quais 531 responderam integralmente aos questionários, superando o cálculo amostral de aproximadamente 385 participantes, com um nível de confiança de 95% e uma margem de erro de $\pm 5\%$ (Agranonik; Hirakata, 2011).

A caracterização da amostra é apresentada a seguir, fornecendo uma análise detalhada das características demográficas e sociais dos participantes. Esta análise inclui informações sobre o gênero dos participantes, a faixa etária, o estado civil e a raça/etnia, proporcionando uma visão sobre a diversidade dos envolvidos. Também são considerados o nível de escolaridade e a ocupação dos participantes, oferecendo *insights* sobre a composição educacional e profissional da amostra. Além disso, a renda mensal própria bruta e a renda mensal familiar bruta são analisadas para entender melhor a capacidade financeira individual e familiar. Por fim, o estado de residência no Brasil é incluído, permitindo observar possíveis

variações regionais.

A amostra apresenta uma distribuição etária diversificada (Figura 7), com predominância para idades entre 25 e 30 anos, que englobam 24,3% dos participantes. As faixas de 31 a 36 anos e de 37 a 42 anos seguem com 17,1% e 18,6%, respectivamente, o que indica que aproximadamente 60% da amostra está concentrada entre 25 e 42 anos. A faixa etária entre 43 e 48 anos representa 15,8% da amostra. As faixas etárias mais avançadas, de 49 a 54 anos e de 55 a 60 anos, representam 11,5% e 12,6%, respectivamente.

Figura 7 – Distribuição da amostra por faixa etária (idade)



Fonte: Dados da pesquisa

Além disso, a amostra é composta predominantemente por mulheres, que representam 61,2%, enquanto os homens correspondem a 38,8%. Essa predominância feminina, combinada com a forte representação de idades mais jovens, sugere um perfil etário que pode ser influenciado por uma maior participação de mulheres jovens. A Tabela 1 apresenta a frequência e porcentagem da distribuição entre os gêneros.

Tabela 1 – Distribuição da amostra por gênero

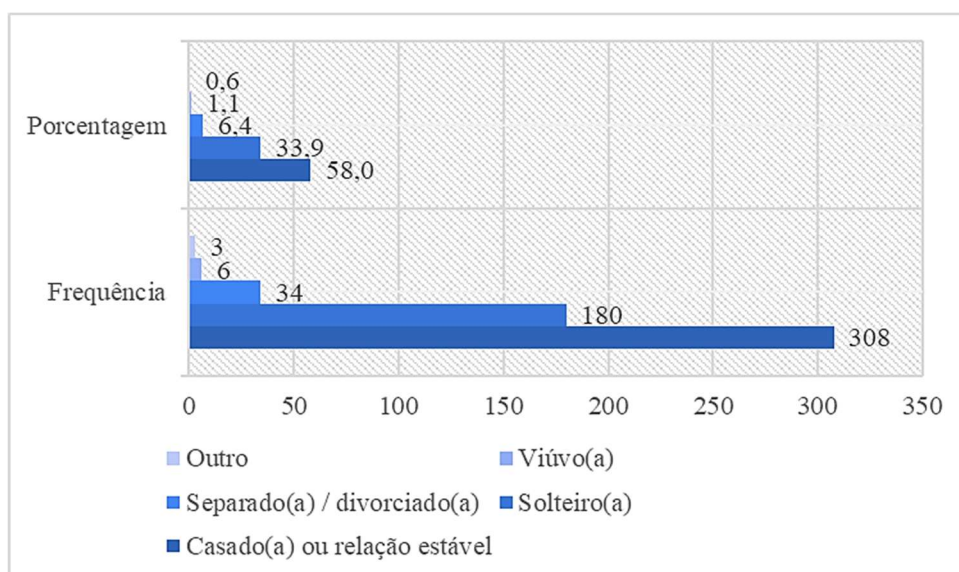
Gênero	Frequência	Porcentagem	% cumulativa
Feminino	325	61,2	-
Masculino	206	38,8	61,2
Total	531	100,0	100,0

Fonte: Dados da pesquisa

Quanto ao estado civil dos participantes, a amostra é majoritariamente composta por

indivíduos casados ou em uma relação estável, que representam 58,0% dos respondentes. Os solteiros constituem 33,9% da amostra, evidenciando uma presença significativa de pessoas que ainda não se casaram ou estão em uma relação estável. A proporção de separados ou divorciados é de 6,4%, enquanto os viúvos representam apenas 1,1% da amostra. Um pequeno grupo de 0,6% dos participantes optou pela categoria "Outro". A Figura 8 apresenta a distribuição da amostra por estado civil.

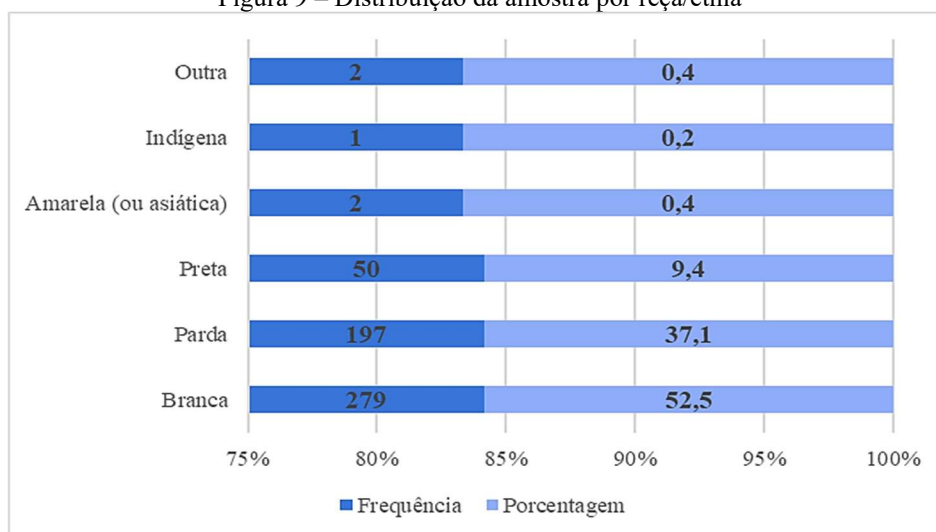
Figura 8 – Distribuição da amostra por estado civil



Fonte: Dados da pesquisa

No que diz respeito à raça/etnia dos participantes, a amostra é predominantemente composta por indivíduos identificados como brancos, que representam 52,5% dos respondentes. Seguem-se os participantes que se identificam como pardos, com 37,1% da amostra, e os que se identificam como pretos, com 9,4%. Há uma presença muito pequena de indivíduos que se identificam como amarelos (ou asiáticos) e indígenas, com 0,4% e 0,2%, respectivamente. Além disso, 0,4% dos participantes optaram pela categoria "Outra". Esses dados revelam uma amostra com maior diversidade étnica, com uma predominância de brancos e pardos, e uma representação menor de outras etnias. A Figura 9 evidencia a distribuição da amostra por raça/etnia.

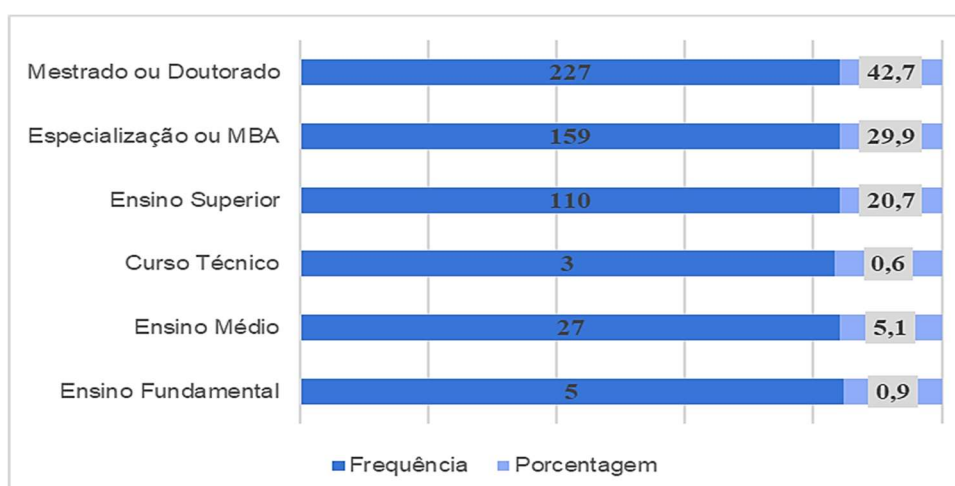
Figura 9 – Distribuição da amostra por raça/etnia



Fonte: Dados da pesquisa

Em relação ao nível de escolaridade, os resultados demonstrados na Figura 10 indicam que 0,9% dos participantes possuem Ensino Fundamental e 5,1% têm Ensino Médio. Apenas 0,6% têm Curso Técnico. Uma proporção significativa dos respondentes possui Ensino Superior, representando 20,7% da amostra, enquanto 29,9% possuem Especialização ou MBA. A maior parte dos participantes possui Mestrado ou Doutorado, totalizando 42,7%. A distribuição cumulativa revela que a amostra é predominantemente composta por indivíduos com alta qualificação educacional.

Figura 10 – Distribuição da amostra por nível de escolaridade



Fonte: Dados da pesquisa

No que se refere à ocupação dos participantes, a análise revela uma diversidade significativa, conforme apresentado na Tabela 2. A maior parte da amostra é composta por

funcionários públicos, que representam 47,1% dos respondentes. Em seguida, 17,9% dos participantes são empregados CLT ou PJ, enquanto 16% se identificam como empresários, profissionais liberais ou autônomos. Estudantes correspondem a 15,6% da amostra. Há uma pequena proporção de aposentados (0,2%) e desempregados (3,2%), que somam uma parte menor da amostra. A distribuição cumulativa demonstra que a maioria dos participantes, cerca de 81%, possuem ocupações formais ou estáveis.

Tabela 2 – Distribuição da amostra por ocupação

Ocupacao	Frequência	Porcentagem	% cumulativa
Empregado(a) CLT ou PJ	95	17,9	-
Empresario(a) ou Profissional Liberal ou Autonomo(a)	85	16,0	17,9
Funcionário Público(a)	250	47,1	33,9
Estudante	83	15,6	81,0
Aposentado(a)	1	0,2	96,6
Desempregado(a)	17	3,2	96,8
Total	531	100	100

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 3 apresenta a renda própria bruta dos participantes. A menor faixa de renda, de até R\$ 1.412, inclui 11,7% dos respondentes. Aqueles com renda entre R\$ 1.412 e R\$ 2.824 representam 14,9%. A maioria significativa, 32,8%, encontra-se na faixa de R\$ 2.825 a R\$ 7.060. Seguindo, 23,7% dos participantes têm rendas entre R\$ 7.061 e R\$ 14.120. A faixa de renda de R\$ 14.121 a R\$ 21.180 é ocupada por 12,4% dos respondentes. Apenas 4,5% possuem uma renda superior a R\$ 21.181. A distribuição cumulativa mostra que a amostra é majoritariamente composta por indivíduos com rendas entre 3 e 10 salários mínimos (56,5%), com uma menor proporção em rendas entre 1 e 2 salários mínimos (26,6%) ou acima de 11 salários mínimos (16,9%).

Tabela 3 – Distribuição da amostra por renda própria bruta

Renda própria bruta	Frequência	%	% cumulativa
Até R\$ 1.412 (1 salário mínimo)	62	11,7	-
Entre R\$ 1.412,00 a R\$ 2.824 (Até 2 salários mínimos)	79	14,9	11,7
Entre R\$ 2.825 a R\$ 7.060 (3 a 5 salários mínimos)	174	32,8	26,6
Entre R\$ 7.061 a R\$ 14.120 (6 a 10 salários mínimos)	126	23,7	59,3
Entre R\$ 14.121 a R\$ 21.180 (11 a 15 salários mínimos)	66	12,4	83,1
Acima de R\$ 21.181 (16 salários mínimos)	24	4,5	95,5
Total	531	100	100

Fonte: Dados da pesquisa

A análise da renda mensal familiar bruta dos participantes é apresentada na Tabela 4. A menor faixa, com rendas de até R\$ 1.412, é composta por 4,5% dos respondentes. Aqueles com renda entre R\$ 1.412 e R\$ 2.824 representam 7,5% da amostra. A maior proporção, 26,9%, está na faixa de renda de R\$ 2.825 a R\$ 7.060. Seguindo, 30,3% dos participantes têm rendas entre R\$ 7.061 e R\$ 14.120. A faixa de renda entre R\$ 14.121 e R\$ 21.180 é ocupada por 14,7% dos respondentes. Por fim, 16,0% possuem uma renda familiar superior a R\$ 21.181. A distribuição cumulativa demonstra que a amostra é predominantemente constituída por indivíduos com rendas 3 e 10 salários mínimos (57,3%) e rendas entre acima de 11 salários mínimos (30,70%).

Tabela 4 – Distribuição da amostra por renda mensal familiar bruta

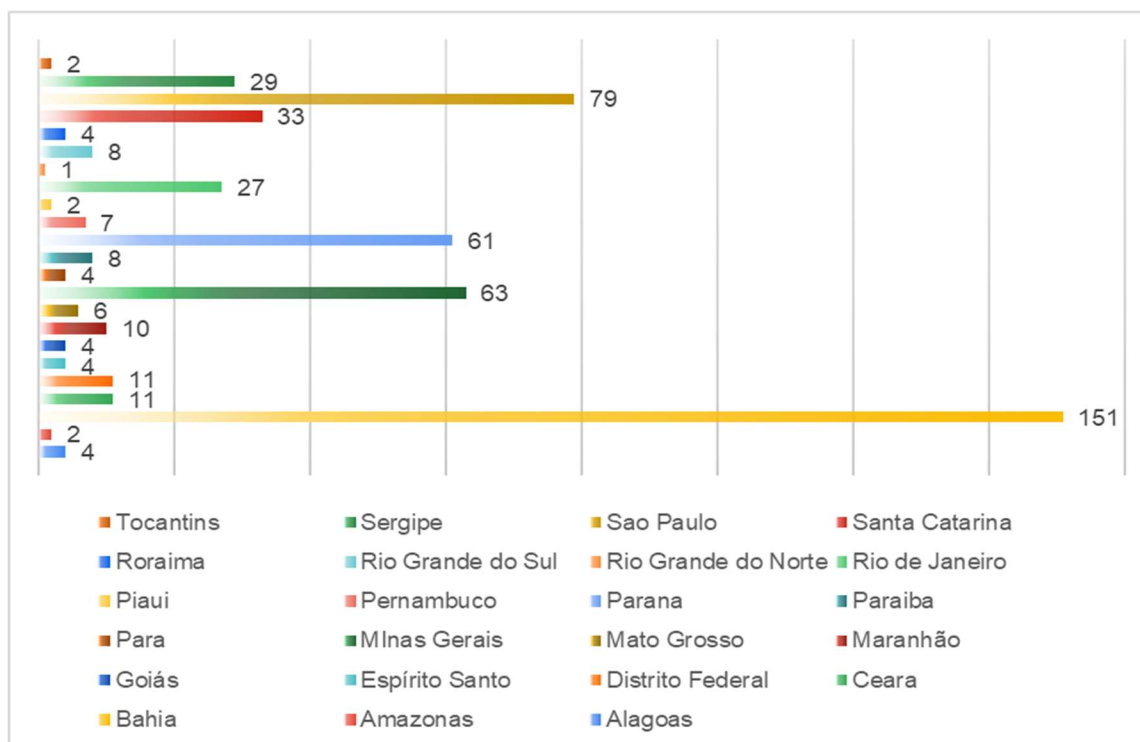
Renda mensal familiar bruta	Frequência	%	% cumulativa
Até R\$ 1.412 (1 salário mínimo)	24	4,5	-
Entre R\$ 1.412,00 a R\$ 2.824 (Até 2 salários mínimos)	40	7,5	4,5
Entre R\$ 2.825 a R\$ 7.060 (3 a 5 salários mínimos)	143	26,9	12,1
Entre R\$ 7.061 a R\$ 14.120 (6 a 10 salários mínimos)	161	30,3	39,0
Entre R\$ 14.121 a R\$ 21.180 (11 a 15 salários mínimos)	78	14,7	69,3
Acima de R\$ 21.181 (16 salários mínimos)	85	16,0	84,0
Total	531	100,0	100,0

Fonte: Dados da pesquisa

Em termos de distribuição geográfica (Figura 11), a Bahia destaca-se com o maior número de participantes, totalizando 151, seguida por São Paulo e Minas Gerais, com 79 e 63, respectivamente. Outros estados com representação significativa incluem Paraná e Rio de Janeiro, com 61 e 27 participantes, respectivamente. Outros estados, como Rio Grande do Norte e Piauí, têm uma presença muito reduzida, com apenas 1 e 2 participantes, respectivamente. A amostra reflete uma ampla cobertura geográfica, com participantes de diversos estados brasileiros, evidenciando uma diversidade regional significativa dentro da pesquisa.

No aspecto regional, a região Norte abrange os estados do Amazonas, Pará, Roraima e Tocantins, com um total de 12 participantes (0,02%). No Nordeste, a amostra é composta pelos estados da Bahia, Sergipe, Paraíba, Alagoas, Maranhão, Pernambuco e Piauí, totalizando 223 participantes (41,99%). O Centro-Oeste inclui Mato Grosso, Goiás e o Distrito Federal, com um total de 21 participantes (0,04%). No Sudeste, os estados presentes são Espírito Santo, Minas Gerais, São Paulo e Rio de Janeiro, somando 173 participantes (32,58%). Por fim, no Sul, os estados são Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, com um total de 102 participantes (19,20%).

Figura 11 – Distribuição da amostra por estado brasileiro



Fonte: Dados da pesquisa

Em síntese, a análise da amostra revela um perfil marcadamente jovem e predominantemente feminino, com uma estrutura familiar relativamente estável. A amostra é composta principalmente por indivíduos brancos e pardos e destaca-se pela alta qualificação educacional, evidenciada por uma significativa proporção de participantes com níveis avançados de formação em nível de Especialização ou MBA e Mestrado ou Doutorado. Profissionalmente, há uma forte presença de ocupações formais e estáveis, refletindo uma menor incidência de inatividade.

Quanto ao perfil econômico, a renda própria bruta da maioria dos participantes situa-se entre 3 e 10 salários mínimos, e a renda mensal familiar bruta também é majoritariamente concentrada nessas faixas, com uma significativa proporção acima de 11 salários mínimos. Esses aspectos indicam um grupo de alta capacidade econômica e educacional, bem posicionado no mercado de trabalho e com uma sólida base financeira e familiar. Além disso, há uma predominância de pesquisados oriundos de grandes centros urbanos e estados brasileiros de maior população.

Embora os participantes da pesquisa apresentem elevado nível de educação, ocupação e renda, 36,91% não realizam nenhum planejamento específico para a aposentadoria, 37,09% têm um planejamento formal básico e 25,98% se consideram planejadores ativos. Deste modo, a

análise desta tese busca entender o perfil desses indivíduos, especialmente os que afirmam estar mais preparados. Importante ressaltar que a pesquisa não foca em indivíduos em situação de vulnerabilidade, mas sim nas características dos participantes relativamente à amostra do estudo. As questões sobre esses perfis serão exploradas nas seções seguintes.

5.2 Percepção dos consumidores: tempo até a aposentadoria, conhecimento e planejamento de aposentadoria

A pesquisa realizada aprofundou a compreensão sobre a percepção dos consumidores quanto ao tempo restante para a aposentadoria, o conhecimento das necessidades financeiras associadas a esse período e a existência de um planejamento específico para a aposentadoria, primeiro objetivo específico da tese. Esta compreensão revela-se essencial para várias áreas de pesquisa, como a psicologia econômica e o marketing, na perspectiva do comportamento financeiro (Vieira; Matheis; Rosenblum, 2023), e contribuiu para alcançar o primeiro objetivo específico desta tese.

A pergunta "Você já parou para pensar quanto tempo falta para você se aposentar?" é crucial para avaliar o grau de consciência e percepção temporal dos participantes em relação à aposentadoria. No Brasil, onde a economia e o sistema previdenciário estão em constante transformação, compreender se os indivíduos estão cientes do tempo restante até a aposentadoria e se esse conhecimento afeta suas estratégias de planejamento é fundamental. A conscientização sobre o horizonte temporal permite que os participantes avaliem a urgência e a necessidade de iniciar economias para a aposentadoria.

Em um país em desenvolvimento como o Brasil, onde o planejamento financeiro pode ser prejudicado por incertezas econômicas, a clareza sobre o tempo até a aposentadoria é um fator crítico para estabelecer e manter um planejamento eficaz. Além disso, com a recente complexidade das reformas previdenciárias brasileiras, é essencial entender se os indivíduos estão ajustando suas expectativas e estratégias em resposta às novas regras e condições do sistema.

A pergunta "Você já tentou descobrir o quanto precisa economizar para a aposentadoria?" explora a proatividade dos participantes no cálculo e planejamento financeiro para a aposentadoria. Conhecer a quantidade necessária para economizar é um passo fundamental no planejamento financeiro, e a resposta a essa pergunta revela o nível de engajamento dos participantes com suas futuras necessidades financeiras. Em um país como o Brasil, caracterizado por altos níveis de desigualdade de renda e endividamento, é crucial

entender se os participantes têm uma estimativa realista de suas necessidades de poupança.

A falta de uma estimativa adequada pode resultar em preparações insuficientes e insegurança financeira durante a aposentadoria. Além disso, com o sistema previdenciário brasileiro enfrentando reformas e um contexto econômico instável, calcular a necessidade de poupança ajuda a avaliar se os participantes estão ajustando seus planos conforme as mudanças nas regras e condições econômicas.

A pergunta "Você tem algum planejamento específico para a aposentadoria?" é crucial para identificar a existência e a natureza do planejamento financeiro dos participantes. Um planejamento específico para a aposentadoria reflete a abordagem dos indivíduos em relação à segurança financeira futura e pode fornecer insights valiosos sobre a eficácia das estratégias de preparação adotadas. Em um contexto brasileiro, marcado por alta informalidade no mercado de trabalho e grande desigualdade de renda, entender se os participantes possuem um plano estruturado é essencial para avaliar a qualidade e a eficácia das abordagens de planejamento.

Um planejamento bem definido geralmente indica um maior nível de preparação e uma abordagem mais organizada para alcançar a segurança financeira na aposentadoria. Além disso, identificar se os participantes têm um planejamento específico ajuda a distinguir entre aqueles que estão ativamente se preparando para a aposentadoria e aqueles que podem estar negligenciando essa etapa crucial. Isso é particularmente relevante no Brasil, onde a falta de planejamento pode ser exacerbada por fatores econômicos e sociais adversos.

Embora alguns itens dos construtos administrados nos questionários tenham visado obter informações específicas sobre o planejamento para a aposentadoria, essas questões frequentemente apresentam um caráter subjetivo. Portanto, foi essencial desenvolver questões mais objetivas e diretas para garantir uma análise mais precisa e clara do tema em estudo. A Tabela 5 evidencia o perfil dos respondentes segundo as variáveis de controle estabelecidas na pesquisa.

Tabela 5 – Perfil dos respondentes segundo as variáveis de controle

Variáveis	Alternativas de resposta	Frequência	Porcentagem
1) Quanto tempo falta para você se aposentar?	Não sabe	83	15,6
	Ate 10 anos	86	16,2
	Entre 11 e 20 anos	111	20,9
	Entre 21 e 30 anos	135	25,4
	Acima de 31 anos	116	21,8
2) Você já tentou descobrir o quanto precisa economizar para a aposentadoria?	Não	342	64,4
	Sim, sei aproximadamente	166	31,3
	Sim, sei exatamente	23	4,3

3) Você tem algum planejamento específico para a aposentadoria?	Nao	196	36,9
	Sim, estou contribuindo para o fundo de previdência público	131	24,7
	Sim, comprei/estou comprando apartamento(s)/terreno(s) para a aposentadoria	34	6,4
	Sim, compro ações, fundos ou títulos para investimento de longo prazo para aposentadoria	62	11,7
	Sim, tenho apólice de seguro de vida	2	0,4
	Sim, tenho reservas de dinheiro na poupança	16	3,0
	Sim, tenho fundo de pensão do meu empregador	9	1,7
	Sim, tenho fundo de previdência privado	57	10,7
	Outro	24	4,5

Fonte: Dados da pesquisa

5.2.1 Tempo até a aposentadoria

A análise das respostas quanto ao tempo restante para você se aposentar revela um panorama diversificado da percepção temporal dos participantes em relação à aposentadoria. Aproximadamente 15,6% dos participantes não têm clareza sobre o tempo restante até a aposentadoria (Não sabe). Essa falta de conhecimento pode indicar uma ausência de planejamento ou uma falta de atenção às informações relacionadas à aposentadoria. Para esses indivíduos, a falta de uma visão clara sobre o horizonte temporal pode afetar negativamente a capacidade de implementar estratégias financeiras adequadas para a aposentadoria.

Cerca de 16,2 % dos participantes estão próximos da aposentadoria, com um horizonte de até 10 anos. Esse grupo pode estar começando a considerar seriamente o planejamento para a aposentadoria, tendo uma maior urgência para implementar estratégias financeiras e ajustar suas economias. A proximidade do evento pode também trazer uma maior pressão para organizar a preparação financeira de forma eficaz.

Outros 20,9% dos participantes se encontram na faixa de 11 a 20 anos até a aposentadoria. Esse grupo está em uma fase intermediária, onde o planejamento financeiro deve ser mais estruturado, mas ainda há tempo para ajustes e melhorias nas estratégias de poupança e investimento. A consciência sobre o tempo restante pode ser um motivador para iniciar ou refinar o planejamento.

A maior proporção de participantes, cerca de 25,4%, está na faixa de 21 a 30 anos até a aposentadoria. Esses indivíduos têm um horizonte mais longo, o que pode facilitar o planejamento e o acúmulo gradual de recursos. No entanto, um horizonte mais longo também pode levar a uma procrastinação na implementação de estratégias de poupança e investimento,

já que a urgência percebida é menor.

Aproximadamente 21,8% dos participantes têm um horizonte superior a 31 anos até a aposentadoria. Embora tenham um período extenso até a aposentadoria, a consciência sobre a necessidade de planejamento financeiro a longo prazo é crucial. Esse grupo deve ser incentivado a iniciar o planejamento cedo para maximizar os benefícios do investimento ao longo do tempo e garantir uma aposentadoria financeiramente segura.

Esses resultados evidenciam que, enquanto alguns participantes estão em fases relativamente próximas do evento e podem estar começando a enfrentar a necessidade urgente de planejamento financeiro, outros têm um horizonte mais longo e podem não sentir a mesma pressão para agir de imediato. A diversidade nas respostas destaca a necessidade de estratégias de educação e planejamento financeiro adaptadas a diferentes estágios de preparação para a aposentadoria, abordando tanto o horizonte imediato quanto o planejamento a longo prazo.

5.2.2 Conhecimento sobre a economia necessária para a aposentadoria

Os dados da pesquisa sobre o conhecimento dos participantes a respeito da quantidade que precisam economizar para a aposentadoria revelam uma significativa lacuna no planejamento financeiro entre os respondentes. Aproximadamente 64,4% dos participantes indicaram que não tentaram descobrir o quanto precisam economizar para a aposentadoria. Esta alta porcentagem sugere uma falta de proatividade na preparação financeira para o futuro, possivelmente devido a uma subestimação da importância do planejamento ou à ausência de uma abordagem estruturada para a gestão das finanças pessoais.

Por outro lado, 31,3% dos participantes afirmaram saber aproximadamente quanto precisam economizar para a aposentadoria. Embora este grupo esteja um pouco mais engajado, a precisão na estimativa ainda é limitada. Saber apenas aproximadamente a quantia necessária pode indicar um estágio inicial de planejamento financeiro, onde os participantes começaram a considerar suas necessidades futuras, mas ainda não realizaram um cálculo detalhado e preciso que permita uma preparação adequada.

A menor parcela dos respondentes, 4,3%, relatou saber exatamente quanto precisam economizar para a aposentadoria. Esse grupo representa uma minoria que demonstra um maior nível de planejamento e conscientização financeira. Saber exatamente a quantia necessária para a aposentadoria pode refletir uma abordagem mais estruturada e detalhada, permitindo um planejamento mais eficaz e uma maior probabilidade de alcançar uma segurança financeira sólida na aposentadoria.

Esses resultados evidenciam a necessidade de estratégias de educação financeira e orientação que incentivem a proatividade no planejamento da aposentadoria. A maioria dos participantes ainda não tomou as medidas necessárias para calcular suas necessidades futuras, o que pode levar a preparações inadequadas e insegurança financeira na aposentadoria. A promoção de métodos para ajudar os indivíduos a calcular com precisão suas necessidades de poupança e a criar planos financeiros específicos pode melhorar significativamente a eficácia do planejamento para a aposentadoria.

5.2.3 Planejamento específico para a aposentadoria

A análise das respostas sobre o planejamento específico para a aposentadoria revela uma diversidade de estratégias. Aproximadamente 36,9% dos participantes afirmam não ter nenhum planejamento específico para a aposentadoria, indicando uma preocupação inadequada com a segurança financeira a longo prazo. Essa falta de planejamento pode refletir um desconhecimento sobre a importância de uma preparação financeira estruturada ou uma falta de recursos e acesso a informações que facilitem a criação de um plano eficaz.

Entre os participantes que adotam algum tipo de estratégia, 24,7% estão contribuindo para o fundo de previdência pública, o que demonstra uma abordagem convencional e muitas vezes obrigatória para garantir uma fonte de renda na aposentadoria. No entanto, essa forma de planejamento pode não ser suficiente para cobrir todas as despesas previstas, especialmente em um contexto econômico instável. Além disso, 11,7% estão investindo em ações, fundos ou títulos para o longo prazo, o que revela uma abordagem mais proativa e diversificada para o planejamento financeiro. Esse grupo está mais alinhado com práticas que podem potencialmente gerar maiores retornos financeiros e proporcionar uma segurança adicional.

Outros 6,4% dos participantes optaram por adquirir imóveis, como apartamentos ou terrenos, com o intuito de garantir uma reserva de valor e uma fonte de rendimento na aposentadoria. Essa estratégia pode oferecer benefícios tangíveis, como aluguel ou valorização de ativos, embora possa exigir um capital inicial significativo. Além disso, 10,7% dos participantes possuem fundos de previdência privada, que podem oferecer flexibilidade e benefícios adicionais em comparação com os fundos públicos. As reservas de dinheiro na poupança, representando 3,0% dos respondentes, e os fundos de pensão do empregador, com 1,7%, são abordagens menos comuns, mas ainda assim importantes para uma estratégia de planejamento financeiro.

Por fim, apenas 0,4% dos participantes têm apólices de seguro de vida, o que pode

indicar uma menor prioridade ou desconhecimento sobre a importância desse tipo de proteção financeira. A categoria “Outro”, com 4,5%, sugere que há uma variedade de estratégias menos convencionais sendo empregadas, embora não sejam suficientemente detalhadas. A análise desses dados destaca a necessidade de maior educação financeira e orientação sobre as diversas opções de planejamento para a aposentadoria, para ajudar os indivíduos a adotar abordagens mais abrangentes e eficazes para garantir uma aposentadoria financeiramente segura.

5.2.4 Síntese dos resultados da percepção dos consumidores

Os resultados da pesquisa indicam que, apesar da crescente conscientização sobre a importância do planejamento financeiro para a aposentadoria, a maioria dos brasileiros pesquisados nesta tese ainda não se prepara adequadamente para essa fase da vida. A falta de planejamento é reforçada pela percepção de que a aposentadoria está distante. O estudo revelou que 83,8% dos participantes projetam mais de 10 anos até a aposentadoria, o que pode gerar uma sensação de urgência reduzida e contribuir para uma desconexão entre o entendimento do tempo e as ações necessárias para a segurança financeira.

Além disso, aproximadamente 64,4% dos participantes nunca calcularam o quanto precisariam economizar para a aposentadoria, o que revela uma grande lacuna na conscientização financeira que prejudica a capacidade de elaborar um plano de aposentadoria adequado (Penn; Lent, 2021). Esse dado é corroborado por outros estudos, como o de Vieira, Matheis e Rosenblum (2023), que destacam a percepção limitada sobre o planejamento entre os brasileiros, atribuída a um problema mais amplo de educação financeira no país. Reis, Borgis e Silva (2021) sugerem que a ausência de uma cultura de planejamento financeiro desde a juventude contribui para a negligência em relação à formação de reservas para o futuro.

Os resultados desta pesquisa indicam que apenas 36,9% dos participantes afirmam ter um plano estruturado para a aposentadoria, enquanto 24,7% contribuem exclusivamente para o fundo de previdência pública. Esses dados refletem a adoção de abordagens convencionais e, muitas vezes, inadequadas para garantir a segurança financeira futura. Esse cenário é corroborado por um estudo da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC/Brasil) de 2019, citado por Silva, Moreira e Papandréa (2022), que revelou que 59% dos brasileiros não estavam se preparando para a aposentadoria. Esses resultados mostram uma realidade preocupante de falta de planejamento entre os cidadãos, alinhando-se com as conclusões obtidas na pesquisa em questão.

A ausência de um planejamento detalhado, somada à dependência de fontes públicas

como o INSS, é um fator preocupante, pois o sistema previdenciário brasileiro enfrenta desafios estruturais que podem comprometer a segurança financeira dos aposentados. Uma pesquisa da Associação brasileira das entidades dos mercados financeiro e de capitais (ANBIMA, 2020) destacou que 88% dos aposentados dependem exclusivamente da previdência pública, o que reflete uma grande vulnerabilidade em relação às incertezas econômicas e reformas no sistema previdenciário.

A dependência do INSS, sem alternativas de previdência privada ou investimentos diversificados, é uma das principais questões que afetam a preparação para a aposentadoria (Broietti, 2024). A pesquisa de 2018 da CNDL e do SPC/Brasil, que revelou que 78% dos brasileiros não estavam pensando em se preparar para a aposentadoria, ilustra bem o comportamento de procrastinação que ainda persiste em boa parte da população. A falta de uma mentalidade de longo prazo e a priorização do consumo imediato em detrimento do planejamento futuro são fatores que contribuem para esse cenário preocupante.

A pesquisa revela que a preparação financeira para a aposentadoria no Brasil é um desafio, com baixa prioridade dada ao planejamento financeiro. Isso resulta na falta de ações concretas para assegurar a estabilidade futura. Urge a implementação de políticas públicas que promovam a educação financeira e incentivem uma abordagem estratégica para a aposentadoria. Além disso, é essencial estimular a diversificação das estratégias de poupança, como a previdência privada e investimentos de longo prazo, a fim de reduzir a dependência do sistema público e garantir maior segurança financeira no futuro.

Apesar da insuficiência na preparação para a aposentadoria evidenciada nesta pesquisa, o objetivo da tese é compreender o perfil de planejamento financeiro dos brasileiros, com foco nas características dos participantes relativamente à amostra. Essa perspectiva possibilitará uma investigação mais aprofundada dos fatores psicossociais e comportamentais que influenciam o planejamento para a aposentadoria, oferecendo uma compreensão mais clara das disparidades entre diferentes grupos da população e identificando os elementos que contribuem para as variações no engajamento com o planejamento financeiro de longo prazo.

5.3 Perfis de planejamento financeiro para a aposentadoria

A análise das respostas dos participantes sobre o planejamento específico para a aposentadoria revela uma variedade de abordagens entre os consumidores brasileiros em relação à preparação para a aposentadoria. Os dados obtidos permitem uma segmentação detalhada dos participantes com base em suas estratégias e níveis de preparação para a

aposentadoria. A partir das respostas, foram identificados três grupos principais: Não Planejadores, Planejadores Formais e Investidores. Cada grupo apresenta características distintas que ajudam a entender melhor o comportamento financeiro dos consumidores brasileiros.

5.3.1 Grupo 1: Não planejadores

O grupo dos Não Planejadores, composto por 196 participantes (36,9% da amostra), é caracterizado pela afirmação de não realizar qualquer planejamento financeiro específico para a aposentadoria. Essa falta de planejamento pode refletir uma série de desafios e atitudes relacionadas à preparação financeira a longo prazo. Apesar de manter um controle geral sobre suas finanças e ter confiança na sua capacidade de gerenciar dinheiro, o grupo enfrenta uma série de desafios significativos que influenciam suas práticas financeiras e preparações para o futuro.

A análise dos questionários deste grupo revela um controle eficaz sobre sua situação financeira dos pesquisados, sendo capazes de administrar suas finanças com segurança. No entanto, a preocupação com a possibilidade de ficar sem dinheiro na aposentadoria persiste, refletindo uma consciência aguçada sobre a necessidade de garantir uma segurança financeira a longo prazo. Essa preocupação é evidenciada pela dificuldade que enfrentam em seguir seus planos de gastos quando surgem despesas inesperadas, levando-os a usar crédito como uma solução para lidar com esses imprevistos. Essa prática pode sinalizar uma falta de preparação financeira para emergências ou uma estratégia inadequada para enfrentar gastos não planejados.

O grupo também acha desafiador progredir em direção aos seus objetivos financeiros, o que pode indicar uma dificuldade em manter o foco e a disciplina financeira. Eles gostam de refletir sobre o futuro e esperam com expectativa a vida distante, demonstrando um interesse em adotar uma perspectiva de longo prazo na vida. No entanto, embora tenham uma visão clara sobre como será sua vida na aposentadoria e realizem reflexões sobre a qualidade de vida futura, não estabelecem metas específicas para a quantia necessária para a aposentadoria. Isso sugere uma falta de planejamento detalhado e metas concretas que poderiam ajudar a alcançar seus objetivos financeiros.

A ausência de metas claras para obter informações sobre a aposentadoria e a falta de discussão sobre planos de aposentadoria com cônjuges ou parceiros significativos indicam uma abordagem mais passiva em relação ao planejamento futuro. Além disso, o grupo não possui muito conhecimento sobre planejamento financeiro para a aposentadoria e não sabe exatamente

onde buscar informações especializadas quando necessário. A educação financeira recebida desde a infância focou no valor do dinheiro e sua natureza limitada, mas não incluiu instruções práticas sobre como economizar efetivamente.

Influenciado pela opinião de pessoas com quem trabalha, amigos e familiares que acreditam na importância de economizar para a aposentadoria, o grupo ainda assim enfrenta dificuldades para implementar essas práticas. Avaliam a preparação para a aposentadoria como um desafio e não buscam ativamente informações ou recursos, como livros e relatórios técnicos, sobre o assunto. Além disso, a ausência de cálculos para determinar quanto será necessário economizar para a aposentadoria e a falta de um plano estruturado para essa economia são indicativos de uma abordagem pouco organizada e procrastinadora.

O grupo continua adiando o início do planejamento financeiro para a aposentadoria, frequentemente encontrando desculpas para não avançar nessa área. Esse adiamento é refletido na falta de ações concretas, como a criação de um plano de economia ou a definição de metas específicas. A tendência a adiar decisões difíceis relacionadas ao planejamento financeiro para a aposentadoria e a melhoria de hábitos financeiros reforça um padrão de procrastinação que pode comprometer a segurança financeira futura.

Em relação ao comportamento financeiro, o grupo demonstra uma gestão responsável. Compara preços de produtos, paga todas as contas em dia, mantém registros detalhados das despesas mensais e se mantém dentro do orçamento. São pontuais no pagamento das contas de cartão e evitam atingir limites de crédito, além de não fazer pagamentos mínimos de empréstimos. No entanto, não economizam parte de seus salários, nem para metas de longo prazo, nem para um fundo de aposentadoria. A falta de investimentos, como ações ou títulos, e a ausência de seguros adequados, como o de vida, são áreas onde o grupo poderia melhorar.

Demograficamente, esse grupo é composto por 28,57% de indivíduos do gênero masculino e 71,43% do gênero feminino. No que diz respeito ao estado civil, a maioria é casada ou está em uma relação estável (46,94%), seguida por solteiros (42,86%), com uma pequena proporção de separados/divorciados (8,16%) e viúvos (1,02%). Em termos de raça/etnia, a maioria dos participantes se identifica como branca (46,43%), seguida por pretos (41,84%), pardos (10,71%) e uma pequena parcela que se identifica como outra raça/etnia (1,02%).

A predominância deste grupo entre indivíduos com idade entre 25 e 30 anos (33,16%) e entre 31 e 36 anos (15,30%) sugere que a falta de planejamento pode estar mais concentrada em faixas etárias mais jovens, que ainda podem não ter desenvolvido uma visão clara sobre a necessidade de preparar-se para a aposentadoria. Este fenômeno pode ser associado à percepção

de que a aposentadoria está distante e, portanto, não é uma prioridade imediata para esses indivíduos.

Em relação à escolaridade, a maioria dos consumidores possui formação com Especialização ou MBA (29,08%) e Mestrado ou Doutorado (35,71%), o que pode indicar que a falta de planejamento não é necessariamente correlacionada com um baixo nível de educação formal. No entanto, a presença de pessoas com Ensino Fundamental (1,53%) e Ensino Médio (7,65%) também é notável, sugerindo que a falta de planejamento pode afetar indivíduos de diferentes níveis educacionais.

No que diz respeito às ocupações, a maior parte dos participantes se encontra em posições de Funcionário Público (36,22%) e Empresário(a)/Profissional Liberal/Trabalhador(a) Autônomo(a) (18,36%). Esta distribuição reflete uma diversidade de situações profissionais, com destaque para a segurança no emprego dos Funcionários Públicos e a autonomia dos Empresários e Profissionais Liberais. A presença significativa de Estudantes (21,93%) e Desempregados(as) (5,61%) entre os Não Planejadores também evidencia que a falta de planejamento pode estar associada a situações de instabilidade econômica e incerteza quanto ao futuro profissional.

A análise da renda mensal própria revela que a maioria dos participantes está na faixa de entre R\$ 2.825 e R\$ 7.060 (3 a 5 salários mínimos) (29,59%), indicando uma situação financeira intermediária. Há também uma presença significativa de indivíduos com rendimentos abaixo de R\$ 1.412 (1 salário mínimo) (19,89%), o que pode contribuir para a dificuldade em reservar recursos para o planejamento da aposentadoria. A faixa de renda acima de R\$ 21.181 (8,67%) é menos representada, sugerindo que aqueles com maiores rendimentos podem ter mais facilidade em investir e planejar para a aposentadoria, mas ainda assim podem carecer de planejamento específico.

Em síntese, o grupo dos Não Planejadores é caracterizado por uma combinação de idade jovem, uma diversidade de níveis educacionais e ocupacionais e uma distribuição de renda que pode afetar a capacidade e a motivação para o planejamento financeiro. A ausência de metas específicas e um plano detalhado para a aposentadoria, aliada à falta de conhecimento e instrução sobre economias concretas, sublinha a necessidade de maior educação financeira e de estratégias mais eficazes para impulsionar o planejamento para a aposentadoria.

5.3.2 Grupo 2: Planejadores formais

O grupo dos Planejadores Formais, composto por 197 participantes (37,09% da amostra), é caracterizado por adotar métodos estruturados e reconhecidos para o planejamento da aposentadoria. Entre os participantes, as contribuições para fundos de previdência pública (24,7%) e privada (10,7%), além de fundo de pensão do empregador (1,7%) são as estratégias mais comuns. Essas ações indicam um compromisso significativo com o planejamento financeiro a longo. Os membros desse grupo demonstram um alto grau de controle sobre sua situação financeira e confiança em sua capacidade de lidar com desafios financeiros, o que é um reflexo positivo do planejamento estruturado que implementam.

Uma análise mais aprofundada dos questionários revela que os membros desse grupo têm um controle substancial sobre sua situação financeira e se sentem confiantes em sua capacidade de gerenciar suas finanças de maneira eficaz. Eles não encontram grandes dificuldades para solucionar problemas financeiros quando surgem, o que demonstra uma abordagem proativa na resolução de desafios. No entanto, há uma preocupação persistente com a possibilidade de ficar sem dinheiro na aposentadoria, evidenciando uma consciência acentuada sobre a importância da segurança financeira a longo prazo.

Apesar desse controle, o grupo enfrenta desafios ao seguir planos de gastos quando surgem despesas inesperadas. Essa dificuldade sugere uma falta de flexibilidade ou preparação inadequada para eventos imprevistos, o que pode impactar negativamente sua capacidade de manter a disciplina financeira. Além disso, o grupo considera desafiador progredir em direção aos objetivos financeiros, o que pode indicar dificuldades em adaptar-se a mudanças econômicas ou em manter uma trajetória consistente de economia e planejamento.

O interesse do grupo pelo futuro é significativo, os consumidores gostam de pensar sobre como será sua vida no longo prazo e frequentemente refletem sobre o que o futuro reserva. São descritos pelos amigos íntimos como orientados para o futuro e possuem uma visão clara de como será a vida na aposentadoria. Essas reflexões sobre a qualidade de vida futura e a importância de uma perspectiva de longo prazo demonstram um planejamento antecipado e uma preocupação com o bem-estar futuro.

No entanto, embora tenham uma visão clara sobre a vida na aposentadoria, não estabelecem metas específicas para a quantia que precisam economizar para alcançar esse objetivo. Isso pode representar uma lacuna no planejamento financeiro, dificultando a criação de um plano detalhado e eficaz. Em compensação, eles definem metas claras para obter informações sobre a aposentadoria e discutem seus planos com cônjuges, amigos ou parceiros

significativos, o que mostra uma disposição para envolver outros na preparação financeira para o futuro.

Em termos de conhecimento financeiro, o grupo tem uma compreensão relativamente comum sobre planejamento para a aposentadoria e sabe onde buscar informações quando necessário. A educação financeira que receberam desde a infância enfatizou a importância de economizar e o valor do dinheiro, mas não incluiu instruções específicas sobre como economizar de maneira concreta. Isso sugere uma base sólida de conhecimento, mas com lacunas na aplicação prática de estratégias financeiras.

A influência externa desempenha um papel importante na abordagem do grupo. O cônjuge, colegas de trabalho e amigos acreditam na importância de economizar para a aposentadoria, o que pode ter um impacto positivo em suas atitudes e comportamentos financeiros. No entanto, eles buscam informações sobre a aposentadoria, embora não se envolvam com livros ou relatórios técnicos especializados. A ausência de cálculos precisos para determinar a quantia necessária para a aposentadoria sugere uma abordagem mais geral e menos detalhada na preparação financeira.

Em relação ao comportamento financeiro, o grupo adota práticas responsáveis e organizadas. Compara preços de produtos, paga todas as contas em dia, mantém registros detalhados das despesas mensais e segue o orçamento estabelecido. A pontualidade no pagamento das contas de cartão e a manutenção de um fundo para emergências indicam uma gestão financeira sólida e prudente. Além disso, eles economizam parte de seus salários e mantêm um fundo ou plano para a aposentadoria, embora não se envolvam em investimentos diversificados, como ações ou títulos.

Apesar dessas práticas sólidas, há áreas para aprimoramento. A falta de um seguro de vida adequado e a ausência de investimentos diversificados são lacunas significativas que podem impactar a segurança financeira a longo prazo. O perfil geral do grupo mostra uma abordagem prudente e responsável, mas com espaço para melhorar na estratégia de investimentos e na cobertura de seguros. A continuidade no desenvolvimento de estratégias financeiras robustas e flexíveis será crucial para garantir uma aposentadoria confortável e segura.

Em termos demográficos, esse grupo apresenta uma distribuição equilibrada entre gêneros, com 48,22% dos participantes do gênero masculino e 51,78% do gênero feminino. Em termos de estado civil, a maioria é casada ou está em uma relação estável (60,91%), seguida por solteiros (32,49%). Há uma pequena proporção de separados/divorciados (5,58%) e viúvos (1,02%), com ausência de participantes classificados como "outra" ou "outro" estado civil. No

que diz respeito à raça/etnia, a maioria dos participantes se identifica como branca (52,79%), seguida por pretos (38,07%) e pardos (8,12%). Estes dados revelam uma leve predominância de mulheres e uma composição racial diversificada, além de um perfil de estado civil predominantemente casado ou em uma relação estável.

A análise da faixa etária dos Planejadores Formais revela uma distribuição bastante equilibrada entre diferentes grupos etários. A maioria dos participantes está distribuída nas seguintes faixas etárias: entre 25 e 30 anos (18,27%), entre 31 e 36 anos (18,78%), entre 37 e 42 anos (22,33%), entre 43 e 48 anos (14,72%), entre 49 e 54 anos (12,69%) e entre 55 e 60 anos (13,19%). Essa distribuição indica uma consciência crescente do planejamento para a aposentadoria ao longo da vida adulta, com um destaque para os indivíduos entre 37 e 42 anos, possivelmente pela combinação de maior capacidade financeira e maior consciência da necessidade de planejamento a longo prazo.

Em relação à escolaridade, os participantes do grupo apresentam uma predominância de níveis educacionais elevados. A maioria possui Mestrado ou Doutorado (45,17%) e Especialização ou MBA (30,96%), com menor representação de Ensino Fundamental (0,5%) e Ensino Médio (1,97%). Essa elevada formação acadêmica pode contribuir para uma abordagem mais informada e estruturada no planejamento financeiro, refletindo a capacidade de analisar e utilizar informações complexas sobre investimentos e aposentadoria.

No que tange à ocupação, o grupo é majoritariamente composto por Funcionários Públicos (55,83%), seguido por Empregados CLT ou PJ (19,29%) e Empresários/Empreendedores/Profissionais Liberais/Trabalhadores Autônomos (12,18%). A predominância do funcionalismo público pode estar relacionada aos benefícios e segurança proporcionados por esses cargos, o que pode incentivar uma abordagem mais formal e planejada para a aposentadoria.

A distribuição da renda mensal também oferece informações importantes sobre o perfil dos Planejadores Formais. A maioria dos participantes se encontra nas faixas de entre R\$ 2.825 e R\$ 7.060 (32,48%) e entre R\$ 7.061 e R\$ 14.120 (29,94%), com uma menor representação nas faixas superiores de renda. Essa distribuição sugere que a capacidade financeira de investir em fundos de previdência e outras estratégias de planejamento está bem distribuída, mas pode haver desafios na economia suficiente para garantir uma aposentadoria confortável, mesmo entre aqueles com rendas mais altas.

Embora os participantes desse grupo apresentem um compromisso maior com o planejamento financeiro, há áreas que ainda requerem aprimoramento. A falta de metas específicas para a quantidade a ser economizada e a ausência de leitura de materiais técnicos

sobre planejamento financeiro indicam lacunas que podem comprometer a eficácia de suas estratégias. Apesar do forte compromisso com o planejamento e a percepção positiva do futuro, esses indivíduos devem superar esses desafios para garantir uma aposentadoria verdadeiramente confortável e segura.

Portanto, os Planejadores Formais são caracterizados por uma abordagem estruturada e informada no planejamento da aposentadoria, mas enfrentam desafios relacionados à definição de metas específicas e à busca de informações adicionais. A diversidade etária, alta escolaridade e estabilidade ocupacional deste grupo refletem um compromisso maior com a segurança financeira futura, embora ainda haja espaço para melhorias na concretização de estratégias eficazes de economia para a aposentadoria.

5.3.3 Grupo 3: Investidores

O grupo de Investidores, que representa 26% da amostra com 138 participantes, ilustra uma abordagem refinada e diversificada no planejamento financeiro para a aposentadoria. Este grupo se destaca por adotar estratégias financeiras avançadas e personalizadas, refletindo um desejo significativo de crescimento de capital e proteção para o futuro. Com investimentos em ações, fundos ou títulos (11,7%), imóveis (6,4%), e uma menor parcela em poupança (3,0%) e seguros de vida (0,4%), esses participantes demonstram uma clara intenção de gerenciar seus recursos de forma eficiente e adaptada às suas necessidades individuais de longo prazo.

Aprofundando nas respostas dos questionários, é possível evidenciar que o grupo pesquisado exibe um perfil financeiro caracterizado por um alto nível de controle e confiança em sua capacidade de gerenciar suas finanças. Esses indivíduos são proativos na solução de desafios financeiros e mantêm uma abordagem organizada e metódica em relação às suas finanças diárias. Apesar dessa competência geral, eles enfrentam algumas dificuldades e contradições quando se trata de planejamento para a aposentadoria.

Esses indivíduos têm uma preocupação genuína com a possibilidade de ficarem sem dinheiro na aposentadoria, o que reflete uma consciência clara sobre a importância de assegurar um futuro financeiro estável. Embora enfrentem desafios ao seguir planos de gastos diante de despesas inesperadas, eles não recorrem ao crédito como solução, indicando um esforço para manter a disciplina financeira mesmo em momentos de dificuldade. Eles consideram desafiador progredir em direção aos objetivos financeiros, o que pode sugerir uma luta para manter o foco e alcançar metas financeiras a longo prazo.

O grupo demonstra um grande interesse e reflexão sobre o futuro. Eles gostam de pensar sobre como será sua vida daqui a muitos anos e são descritos como orientados para o futuro por seus amigos íntimos. Possuem uma visão clara de como será a vida na aposentadoria e realizam reflexões contínuas sobre a qualidade de vida futura. Esses aspectos indicam uma valorização da perspectiva de longo prazo e um desejo de planejar antecipadamente para garantir um futuro confortável.

Em relação ao planejamento da aposentadoria, o grupo discute seus planos com cônjuges, amigos ou parceiros significativos, o que mostra uma disposição para envolver outros na elaboração de estratégias financeiras. Eles possuem um conhecimento sobre planejamento financeiro para a aposentadoria, sabem exatamente onde buscar informações quando necessário e foram instruídos desde a infância sobre a importância de economizar dinheiro e o valor do recurso financeiro. No entanto, mesmo com esse conhecimento, eles não fazem cálculos específicos para determinar quanto será necessário economizar para a aposentadoria e não leem livros ou relatórios técnicos sobre o tema.

O grupo não adia o início do planejamento financeiro para a aposentadoria e não busca razões para não realizar esse planejamento. Eles também não procrastinam na tomada de decisões difíceis relacionadas ao planejamento financeiro, evidenciando um compromisso com a gestão financeira responsável. No entanto, apesar de não adiar, eles não estabelecem metas de economia para uma aposentadoria. Embora acreditem que terão recursos suficientes para viver bem no futuro, a falta de economia direcionada para um fundo de aposentadoria pode ser um ponto de preocupação.

No que diz respeito ao comportamento financeiro, o grupo adota uma abordagem providente. Eles comparam preços, pagam todas as contas em dia, mantêm um registro detalhado das despesas e se mantêm dentro do orçamento. A pontualidade no pagamento das contas de cartão e a manutenção de um fundo para emergências são práticas positivas. No entanto, apesar dessas boas práticas, eles não economizam parte de seus salários para um fundo de aposentadoria específico, embora comprem ações, títulos e invistam em fundos de investimento. A falta de um seguro de vida adequado também pode ser uma área a ser melhorada.

Demograficamente, esse grupo é composto por 27,92% de indivíduos do gênero masculino e 42,13% do gênero feminino. Em termos de estado civil, a maioria é casada ou está em uma relação estável (48,73%), seguida por solteiros (16,24%). A proporção de separados/divorciados é de 3,55%, enquanto que viúvos e pessoas classificadas como "outra" ou "outro" são muito poucas, com 1,02% e 0,51%, respectivamente. No que diz respeito à

raça/etnia, a maioria dos participantes se identifica como branca (42,64%), seguida por pretos (20,30%) e pardos (6,60%)

A distribuição equitativa entre as faixas etárias mais jovens e intermediárias sugere que o grupo não é dominado por uma única faixa etária, o que é relevante para entender a abordagem diversificada ao planejamento financeiro. A presença significativa de participantes nas faixas etárias de 25 a 42 anos (55,07%) indica que o grupo de Investidores inclui pessoas em estágios iniciais e intermediários de suas carreiras, que são propensos a iniciar ou expandir suas estratégias de planejamento financeiro.

A menor proporção de indivíduos entre 49 e 54 anos (9,4%) pode refletir uma fase em que muitos ainda estão consolidando sua base financeira antes de intensificar o planejamento para a aposentadoria. No entanto, a presença de participantes entre 55 e 60 anos (18,11%) sugere que há também uma preocupação com a aposentadoria iminente, com foco em garantir que as estratégias de investimento sejam adequadas para uma aposentadoria confortável.

Em termos de ocupação, a maior parte dos participantes ocupa cargos de Funcionário Público (49,27%), seguido por Empresários, Profissionais Liberais e Trabalhadores Autônomos (18,11%) e de trabalhadores nas categorias de Empregado CLT e Empregado PJ (17,39%). A distribuição de ocupações sugere que esse grupo é composto por profissionais com diferentes tipos de estabilidade e desafios financeiros. A presença significativa de funcionários públicos, combinada com a diversidade de ocupações no setor privado, reflete uma ampla gama de experiências e perspectivas em relação ao planejamento financeiro e aos investimentos.

O nível educacional dos participantes é elevado, com a maioria possuindo Especialização ou MBA (29,71%) e Mestrado ou Doutorado (34,52%). Esse perfil educacional alto é consistente com a capacidade de entender e aplicar conceitos financeiros complexos e demonstra uma preparação acadêmica que apoia uma abordagem estratégica e bem-informada ao planejamento financeiro.

Quanto à renda mensal própria bruta, a maioria dos participantes ganha entre R\$ 2.825 e R\$ 7.060 (37,68%) e uma parte considerável está na faixa de R\$ 7.061 a R\$ 14.120 (22,46%). Esses dados indicam um poder aquisitivo adequado que permite não apenas a realização de investimentos diversificados, mas também a manutenção de uma abordagem estruturada para o planejamento financeiro. Apenas uma pequena parcela declara rendimentos inferiores, como aqueles com ganhos de até R\$ 1.412 (5,07%), o que pode indicar a existência de rendimentos não formais não declarados.

Em resumo, o grupo dos Investidores adota uma abordagem mais diversificada para o planejamento financeiro da aposentadoria. Eles utilizam estratégias avançadas como

investimentos em ações, imóveis e fundos, demonstrando um forte desejo de crescimento e proteção financeira. Com um elevado controle sobre suas finanças e uma abordagem proativa para evitar o uso de crédito, esse grupo reflete um compromisso maior com o planejamento a longo prazo. No entanto, enfrentam desafios ao seguir estritamente seus planos quando surgem despesas inesperadas, além da necessidade de aprimorar aspectos como a elaboração de um plano específico para aposentadoria e a adequação de seguros de vida.

O Quadro 10 traz uma síntese das características dos perfis de planejamento financeiro para a aposentadoria.

Quadro 10 – Síntese das características dos perfis de planejamento financeiro para a aposentadoria

Características	Grupo 1: Não Planejadores	Grupo 2: Planejadores Formais	Grupo 3: Investidores
Tamanho do Grupo	196 participantes (36,9%)	197 participantes (37,10%)	138 participantes (26%)
Abordagem Geral ao Planejamento	Não realiza planejamento financeiro específico para a aposentadoria.	Adota métodos estruturados e reconhecidos para o planejamento da aposentadoria.	Adota estratégias financeiras avançadas e personalizadas, incluindo investimentos em ações e imóveis, com menos foco em poupança e seguros.
Controle Financeiro	Boa gestão geral das finanças, mas dificuldade em enfrentar despesas inesperadas e falta de planejamento detalhado.	Alto grau de controle financeiro, mas dificuldade com despesas inesperadas e falta de metas específicas para a aposentadoria.	Alto controle e confiança na gestão financeira, com uma abordagem organizada e metódica, mas enfrenta desafios em alcançar metas financeiras de longo prazo.
Preocupação com Aposentadoria	Preocupação com a possibilidade de ficar sem dinheiro na aposentadoria, mas sem planejamento concreto.	Preocupação com a segurança financeira a longo prazo, mas falta de metas específicas para a aposentadoria.	Preocupação genuína com a possibilidade de ficar sem dinheiro na aposentadoria, com planejamento avançado e estratégias adaptadas.
Visão do Futuro	Reflexões sobre a vida futura, mas sem metas concretas para a aposentadoria.	Visão clara do futuro e reflexão sobre a qualidade de vida na aposentadoria, com metas claras para obter informações e discussão com parceiros.	Visão clara e contínua sobre a vida na aposentadoria, com discussões sobre planos com cônjuges e parceiros, e desejo de garantir um futuro confortável.
Conhecimento Financeiro	Conhecimento limitado sobre planejamento para aposentadoria, dificuldade em buscar informações especializadas.	Conhecimento relativamente comum, com boa compreensão, mas lacunas na aplicação prática de estratégias financeiras.	Conhecimento sobre planejamento financeiro com boa orientação desde a infância, sabe onde buscar informações e possui um entendimento mais aprofundado sobre estratégias de investimento.
Influências Externas	Influenciado pela opinião de amigos e familiares, mas não busca ativamente informações técnicas.	Influência externa positiva, mas não se engaja em materiais técnicos especializados.	Influência externa de cônjuges e amigos, com maior capacidade e desejo de buscar e aplicar

			informações especializadas.
Comportamento Financeiro	Gestão responsável, mas falta de economia para a aposentadoria, investimentos e seguros inadequados.	Práticas financeiras responsáveis e organizadas, mas lacunas em seguros e investimentos diversificados.	Gestão financeira refinada com investimentos diversificados, mas dificuldade em alcançar metas de longo prazo.
Distribuição Demográfica	Maioria feminina (71,43%), idade jovem (25-30 anos e 31-36 anos), predominantemente casados ou em relações estáveis (46,94%), e maior representação de brancos (46,43%).	Distribuição equilibrada entre gêneros (48,22% masculino e 51,78% feminino), idade variada com maior presença entre 37-42 anos, maioria casada ou em relações estáveis (60,91%), e maior parte branca (52,79%).	Distribuição de gênero e etária variada, predominantemente com alta escolaridade (Mestrado ou Doutorado - 45,17%), e maior parte com ocupações como Funcionário Público (55,83%).
Renda Mensal	Maioria na faixa de R\$ 2.825 a R\$ 7.060 (29,59%), e presença significativa com rendimentos abaixo de R\$ 1.412 (19,89%).	Maioria nas faixas de R\$ 2.825 a R\$ 7.060 (32,48%) e R\$ 7.061 a R\$ 14.120 (29,94%).	Maioria nas faixas de renda intermediária, com boa capacidade financeira para investir, mas desafios em economizar o suficiente para garantir aposentadoria confortável.
Escolaridade	Alta escolaridade predominante (Especialização ou MBA - 29,08% e Mestrado ou Doutorado - 35,71%), mas presença de níveis inferiores (Ensino Fundamental - 1,53%).	Predominância de altos níveis educacionais (Mestrado ou Doutorado - 45,17% e Especialização ou MBA - 30,96%).	Alta escolaridade predominante (Mestrado ou Doutorado - 45,17% e Especialização ou MBA - 30,96%).
Ocupação	Funcionário Público (36,22%) e Empresário(a)/Profissional Liberal/Trabalhador(a) Autônomo(a) (18,36%).	Maioria Funcionários Públicos (55,83%), seguido por Empregados CLT ou PJ (19,29%) e Empresários/Profissionais Liberais (12,18%).	Predominância de Funcionários Públicos (55,83%) e Empresários/Profissionais Liberais (12,18%).

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados da pesquisa.

5.4 Refinamento e diferenças no tratamento de dados

Esta seção detalha as etapas de refinamento realizadas após a coleta dos dados, com o objetivo de assegurar a acurácia das respostas antes da conversão das escalas *Likert* em um banco de dados configuracional, *i.é.*, uma estrutura propícia para a identificação de padrões de relações causais a partir de uma lista de coincidências. Também retoma as diferenças de tratamento entre soluções absolutas e relativas, utilizando a abordagem de conjuntos *fuzzy-set*, visando a implementação da Análise de Coincidências (CNA).

5.4.1 Revisão e exclusão de itens com base em estatísticas descritivas

Foram realizadas análises detalhadas das respostas dos participantes para garantir a robustez e a precisão dos itens da pesquisa. Diversas estatísticas descritivas foram utilizadas para revisar e, se necessário, excluir itens que não atendiam aos critérios estabelecidos. As análises foram conduzidas considerando a moda, média, mínimo, máximo, percentil 25 e 75, bem como os percentuais de respostas distribuídas entre as faixas de 0-2 e 3-5.

Primeiramente, a moda foi identificada para cada item, fornecendo o valor mais frequente nas respostas dos participantes. Esta métrica foi crucial para compreender a tendência predominante em relação ao item em questão. Em conjunto, a média das respostas foi calculada para obter uma visão geral do valor médio atribuído pelos participantes, enquanto o mínimo e o máximo forneceram a amplitude total das respostas, destacando a variabilidade presente nos dados.

A análise dos percentis 25 e 75 ajudou a entender a distribuição dos dados em torno dos quartis, permitindo uma avaliação mais detalhada da dispersão e da centralidade das respostas. O percentil 25 indicou o ponto abaixo do qual 25% das respostas caíram e o percentil 75 revelou o ponto abaixo do qual 75% das respostas se encontravam. Além disso, foram analisados os percentuais de respostas nas faixas 0-2 e 3-5. A faixa de 0-2 representou as respostas com menor nível de concordância ou frequência, enquanto a faixa de 3-5 refletiu os níveis mais altos. Esses percentuais foram essenciais para avaliar a distribuição geral das respostas e identificar padrões de concordância ou divergência.

Com base nas análises acima, itens que apresentaram valores atípicos, baixa variabilidade ou uma distribuição não representativa foram revisados para garantir que apenas itens com boa qualidade estatística fossem mantidos na pesquisa. Itens que não atenderam aos critérios estabelecidos foram considerados para exclusão, com o objetivo de assegurar a precisão e a confiabilidade dos dados coletados. As estatísticas descritivas das respostas para cada grupo de participantes são detalhadas no Apêndice H.

É fundamental considerar a necessidade de reverter alguns itens para garantir a precisão e a validade dos resultados da análise. Itens reversos são aqueles cuja formulação é contrária ao construto que estão avaliando, exigindo uma reversão dos valores para permitir uma interpretação coerente das respostas. Essa reversão é crucial, especialmente quando os itens foram originalmente projetados para medir a mesma dimensão em direções opostas.

Ao aplicar estatísticas descritivas, como médias e desvios padrão, sem ajustar os itens reversos, corre-se o risco de obter distorções nos resultados, o que pode comprometer a

integridade dos dados e a interpretação dos construtos. O processo de reversão ocorreu para os itens AEF3, AEF4, AEF5, AEF6, AEF7, CGF6 e CGF7.

5.4.2 Diferenças entre as soluções absolutas e relativa (*fuzzy-set*)

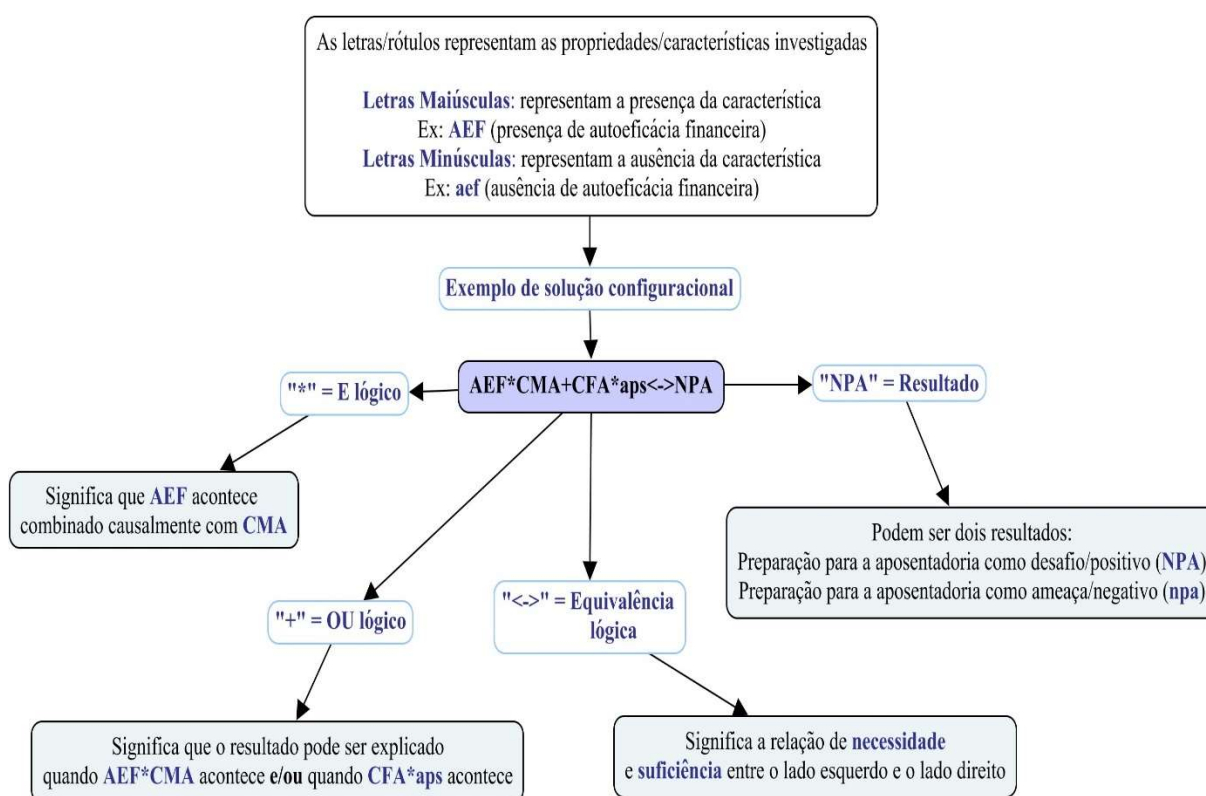
A análise das soluções absolutas e relativas revela diferenças significativas na forma como as respostas são interpretadas e aplicadas ao contexto da amostra. Essas diferenças são cruciais para a compreensão dos padrões e das relações causais entre condições. Por exemplo, considere a solução absoluta $AEF * CFA \leftrightarrow CGF$. Esta expressão sugere que indivíduos com altos níveis de autoeficácia financeira (AEF) e conhecimento financeiro autoavaliado (CFA) tendem a exibir comportamentos de gestão financeira pessoal (CGF) mais ajustados. A leitura desta solução é direta: se, e somente se, um indivíduo possui as características AEF e CFA, então ele tende a apresentar comportamentos de CGF mais alinhados com essas características.

Em contraste, na solução relativa $AEF \leftrightarrow CGF$, a interpretação é que os respondentes com maiores características de autoeficácia financeira (AEF) tendem a exibir comportamentos de gestão financeira pessoal (CGF) mais ajustados do que a média de seus pares. Aqui, a ênfase está na comparação entre os indivíduos com níveis mais altos de AEF e os com níveis mais baixos em relação ao comportamento médio de gestão financeira dentro do grupo.

5.5 Análises configuracionais causais

Nesta subseção, são apresentados os modelos causais selecionados a partir da metodologia CNA, conforme parâmetros e justificativas de escolhas especificadas no Apêndice I. Os resultados, obtidos por meio dos tratamentos absoluto e relativo e aplicando a abordagem *fuzzy-set*, são detalhados para cada grupo de pesquisados: Não Planejadores, Planejadores Formais e Investidores. Para facilitar a compreensão das expressões booleanas, a Figura 12 ilustra e explica suas principais informações, retomando as descrições presentes na metodologia para fins didáticos.

Figura 12 – Orientações para interpretação das configurações causais



Fonte: Elaborado pelo autor.

5.5.1 Regularidades causais entre características individuais e percepção da preparação para a aposentadoria

A primeira análise dos modelos causais visou alcançar o segundo objetivo específico da presente pesquisa: **Identificar características individuais, associados à presença ou ausência de recursos internos e externos, que se combinam para explicar a percepção da preparação para a aposentadoria.** O resultado obtido pela metodologia CNA abrangeu a Natureza da Preparação para a Aposentadoria vista como desafio [NPA] ou ameaça [npa], como os *outcomes* de interesse. Para tanto, o Quadro 11 evidencia a distribuição dos consumidores com base em suas percepções.

Quadro 11– Distribuição da percepção da natureza da preparação para a aposentadoria por grupo de análise

Grupo	Percepção da Natureza da preparação para a aposentadoria			
	Quantidade (Desafio/Positivo)	Percentual (Desafio/Positivo)	Quantidade (Ameaça/Negativo)	Percentual (Ameaça/Negativo)
Não Planejadores	112	57,14%	84	42,86%
Planejadores Formais	128	64,97%	69	35,06%
Investidores	88	63,77%	50	36,23%

Fonte: Dados da pesquisa, 2024

O Quadro 11 revela diferenças na forma como os consumidores percebem a preparação para a aposentadoria em relação ao seu comportamento de planejamento financeiro. Aqueles que enxergam essa preparação como um desafio ou aspecto positivo tendem a ser mais ativos em seus esforços de planejamento financeiro. A maior parte dos Planejadores Formais (64,97%) e dos Investidores (63,77%) vê a aposentadoria de maneira positiva, o que sugere que uma percepção otimista ou desafiadora da aposentadoria está associada a uma atitude mais estruturada e proativa no planejamento.

Muito embora, 57,14% dos Não Planejadores também compartilhem essa visão positiva, isso não necessariamente se traduz em ações concretas. Esses indivíduos podem valorizar a aposentadoria e reconhecê-la como um objetivo importante, mas característica como falta de autoeficácia financeira e de conhecimento financeiro ou dificuldades em priorizar o planejamento financeiro a curto prazo podem impedir que transformem essa percepção positiva em um comportamento planejado e ativo. Dessa forma, a percepção otimista pode coexistir com a inação, refletindo uma dissociação entre atitude e comportamento efetivo.

Por outro lado, os consumidores que percebem a preparação para a aposentadoria como uma ameaça ou aspecto negativo têm uma tendência maior de serem Não Planejadores (42,86%), o que pode indicar uma relação entre essa percepção negativa e o menor envolvimento com o planejamento financeiro. Além disso, há uma proporção menor de Planejadores Formais (35,06%) e Investidores (36,23%) com essa percepção negativa, reforçando a ideia de que ver a aposentadoria como algo ameaçador pode prejudicar a adoção de comportamentos financeiros ativos e planejados.

Após a caracterização inicial, os resultados das lógicas causais entre características individuais e a percepção da preparação para a aposentadoria são apresentados, distribuídos entre os grupos de consumidores (Não Planejadores, Planejadores Formais e Investidores) em termos de tratamento relativo e absoluto na abordagem *fuzzy-set*. Para essa análise, foram considerados todos os consumidores de cada grupo, o que amplia o tamanho das amostras e assegura maior robustez de análise. Essa abordagem evita segmentações iniciais, permitindo identificar características gerais e diferenças estruturais, proporcionando uma visão abrangente dos comportamentos financeiros.

5.5.1.1 Características individuais e preparação para a aposentadoria como desafio/positivo

A **análise *fuzzy-set* relativa**, que compara as respostas dos consumidores **Não Planejadores** em relação à média das respostas dos consumidores dentro do mesmo grupo,

revelou um total de 31 soluções distintas para o resultado associado à Natureza da Preparação para a Aposentadoria (NPA) percebida como um desafio ou um aspecto positivo. O modelo causal mais relevante identificado pela CNA é interpretado causalmente a seguir:

$$\mathbf{aef*APS+PTF*SCP+CMA*cfa \leftrightarrow NPA}$$

[complexidade 6, consistência 0,75 e cobertura 0,75]

A Natureza da Preparação para a Aposentadoria (NPA) percebida como um desafio ou um aspecto positivo ocorre nas seguintes condições causais:

- Quando há relativa ausência de autoeficácia financeira (aef) **E** relativa presença de apoio social (APS);
- **OU** quando há relativa presença de perspectiva de tempo futuro (PTF) **E** relativa presença de socialização econômica parental (SCP);
- **OU** ainda, quando há relativa presença de clareza da meta de aposentadoria (CMA) **E** relativa ausência de conhecimento financeiro autoavaliado (cfa).

A primeira combinação revela que a ausência de autoeficácia financeira (aef), quando compensada pela presença de apoio social (APS), pode ainda resultar em uma percepção positiva da preparação para a aposentadoria para o grupo de Não Planejadores. Isso sugere que, para consumidores que carecem de confiança em suas próprias habilidades financeiras, o suporte social se torna uma característica crucial, possibilitando que eles enfrentem os desafios da preparação para o futuro com uma atitude mais positiva.

A segunda combinação envolve a presença de perspectiva de tempo futuro (PTF) junto com a socialização econômica parental (SCP). Nesse caso, a visão clara do futuro e o apoio recebido dos pais na educação financeira desempenham um papel central na percepção positiva da aposentadoria. A combinação dessas características indica que, quando o indivíduo tem uma compreensão clara de suas metas futuras e conta com uma base sólida de aprendizado financeiro familiar, ele está mais preparado para enfrentar os desafios da aposentadoria de forma otimista e estruturada.

Por fim, a terceira combinação evidencia a clareza na definição de metas de aposentadoria (CMA), combinada com a ausência de conhecimento financeiro autoavaliado (cfa). Isso sugere que, mesmo sem uma base sólida de conhecimento financeiro, ter metas bem definidas proporciona uma sensação de direção e controle na preparação para a aposentadoria.

No entanto, essa configuração ressalta que a falta de conhecimento financeiro pode limitar a eficácia do planejamento, o que reforça a importância de combinar metas claras com educação financeira para otimizar a preparação.

Outra forma de analisar os dados para o grupo de **Não Planejadores** consiste em explorar a **análise fuzzy-set absoluta**. Em vez de comparar respostas em relação à característica média de um grupo, como na abordagem relativa, essa análise examina o quanto cada indivíduo concorda ou discorda de cada afirmação, proporcionando uma avaliação mais direta da percepção individual sobre a percepção da aposentadoria. A partir da CNA, foram encontradas 3 soluções, sendo duas com a mesma combinação a seguir:

$$\text{aef} * \text{CFA} + \text{PTF} * \text{cfa} + \text{AEF} * \text{cfa} * \text{APS} \leftrightarrow \text{NPA}$$

[complexidade 7, consistência 0,75 e cobertura 0,76]

A Natureza da Preparação para a Aposentadoria (NPA) percebida como um desafio ou um aspecto positivo ocorre nas seguintes condições causais:

- Quando há ausência de autoeficácia financeira (aef) E presença de conhecimento financeiro autoavaliado (CFA);
- OU quando há presença de perspectiva de tempo futuro (PTF) E ausência de conhecimento financeiro autoavaliado (cfa);
- OU ainda, quando há a presença de autoeficácia financeira (AEF) E ausência de conhecimento financeiro autoavaliado (cfa) E, alternativamente, presença de apoio social (APS).

A primeira combinação mostra que, mesmo na ausência de autoeficácia financeira (aef), a presença de conhecimento financeiro autoavaliado (CFA) pode compensar a falta de confiança nas habilidades financeiras individuais. Isso sugere que, para aqueles que não se sentem capazes de gerenciar suas finanças, ter um bom nível de conhecimento sobre o tema pode servir como uma característica decisiva para enxergar a preparação para a aposentadoria de maneira mais desafiadora, mas gerenciável.

A segunda combinação envolve a presença de perspectiva de tempo futuro (PTF) combinada com a ausência de conhecimento financeiro autoavaliado (cfa). Nesse caso, mesmo que o indivíduo não tenha um bom domínio sobre finanças pessoais, ter uma visão clara do futuro pode motivar uma percepção mais positiva sobre a preparação para a aposentadoria. Isso

indica que a orientação para o futuro desempenha um papel crucial, mesmo que o conhecimento técnico sobre finanças não seja predominante.

Por fim, a terceira combinação aponta que a presença de autoeficácia financeira (AEF), combinada com a ausência de conhecimento financeiro autoavaliado (cfa) e a presença de apoio social (APS), pode igualmente gerar uma percepção positiva da aposentadoria. Aqui, o apoio social compensa a falta de conhecimento técnico, enquanto a confiança nas habilidades financeiras pessoais oferece um suporte psicológico essencial. Essa combinação mostra que, em um ambiente de apoio, a autoeficácia é uma característica chave para superar as lacunas de conhecimento, permitindo que os consumidores se sintam mais preparados para a aposentadoria.

Para o grupo de consumidores **Planejadores formais**, a *análise fuzzy-set relativa*, que compara as respostas dos consumidores não planejadores em relação à média do comportamento dos consumidores dentro do mesmo grupo, revelou um total de 53 soluções distintas para o resultado associado à Natureza da Preparação para a Aposentadoria (NPA) percebida como um desafio ou um aspecto positivo. O modelo causal identificado pela CNA pode ser analisado causalmente como segue:

$$\mathbf{aef*APS+PTF*cfa+cfa*SCP\leftrightarrow NPA}$$

[complexidade 6, consistência 0,75 e cobertura 0,75]

A Natureza da Preparação para a Aposentadoria (NPA) percebida como um desafio ou um aspecto positivo pode ser interpretada causalmente do seguinte modo:

- Quando há relativa ausência de autoeficácia financeira (aef) **E** relativa presença de apoio social (APS);
- **OU** quando há relativa presença de perspectiva de tempo futuro (PTF) **E** relativa ausência de conhecimento financeiro autoavaliado (cfa);
- **OU** ainda, quando há relativa ausência de conhecimento financeiro autoavaliado (cfa) **E** relativa presença de socialização econômica parental (SCP).

A primeira combinação sugere que, mesmo na ausência de autoeficácia financeira (aef), a presença de apoio social (APS) pode desempenhar um papel crucial para sustentar uma visão positiva sobre a preparação para a aposentadoria para o grupo de Planejadores formais. Esse resultado indica que o suporte de redes sociais e familiares pode compensar a falta de confiança

nas próprias habilidades financeiras, proporcionando uma sensação de segurança e encorajamento diante do planejamento para o futuro.

Na segunda combinação, a presença de perspectiva de tempo futuro (PTF) e a ausência de conhecimento financeiro autoavaliado (cfa) mostram que a visão de longo prazo pode ser uma característica determinante para uma percepção mais positiva da aposentadoria, mesmo que o indivíduo não tenha um grande domínio sobre finanças. Isso indica que a orientação para o futuro é um elemento chave que pode ajudar os consumidores a se sentirem mais preparados e menos ameaçados, já que eles conseguem enxergar o benefício de planejar a aposentadoria de forma antecipada.

Por fim, a terceira combinação aponta que a ausência de conhecimento financeiro autoavaliado (cfa), quando compensada pela presença de socialização econômica parental (SCP), também pode gerar uma percepção mais positiva sobre a preparação para a aposentadoria. Aqui, o papel da educação financeira passada pelos pais se destaca como uma fonte de apoio importante, sugerindo que, mesmo com pouco conhecimento financeiro formal, os consumidores que foram expostos a bons hábitos financeiros desde a infância podem se sentir mais capazes de enfrentar os desafios da aposentadoria.

A **análise fuzzy-set absoluta** para os **Planejadores formais**, que considera o grau de concordância das afirmações dos consumidores planejadores formais, revelou 51 soluções para o resultado associado à Natureza da Preparação para a Aposentadoria (NPA) como desafio. A combinação de condições mais influente, conforme identificada pela CNA, pode ser analisada causalmente a seguir:

$$\text{PTF} + \text{AEF} * \text{cma} + \text{cma} * \text{SCP} \leftrightarrow \text{NPA}$$

[complexidade 5, consistência 0,75 e cobertura 0,75]

A Natureza da Preparação para a Aposentadoria (NPA) percebida como um desafio ou um aspecto positivo ocorre nas seguintes situações:

- Quando há presença de perspectiva de tempo futuro (PTF);
- **OU** quando há presença de autoeficácia financeira (AEF) **E** ausência de clareza da meta de aposentadoria (cma);
- **OU**, ainda, quando há ausência de clareza da meta de aposentadoria (cma) **E** presença de socialização econômica parental.

A primeira condição refere-se à presença de uma perspectiva de tempo futuro (PTF). A PTF é essencial para uma percepção positiva da preparação da aposentadoria, pois permite que os indivíduos sejam capazes de visualizar e planejar suas metas financeiras ao longo do tempo, considerando suas implicações a longo prazo. Nesse contexto, a PTF também estimula um comportamento proativo em relação às finanças, uma vez que os consumidores se sentem mais motivados a agir e a tomar decisões financeiras que beneficiem seu bem-estar a longo prazo.

A segunda condição envolve a presença de autoeficácia financeira (AEF) e a ausência de clareza da meta de aposentadoria (cma). Isso indica que a crença nas próprias habilidades financeiras pode contribuir para uma percepção mais positiva da preparação para a aposentadoria, mesmo na ausência de um objetivo específico. Essa autoeficácia financeira proporciona confiança, permitindo que os indivíduos se sintam capacitados a gerenciar suas finanças de maneira eficaz.

A terceira condição aborda a ausência de clareza da meta de aposentadoria (cma) em conjunto com a presença de socialização econômica parental (SCP). Esse contexto revela que, embora os indivíduos possam não ter objetivos de aposentadoria definidos, as lições e valores adquiridos durante a infância podem influenciar positivamente a percepção positiva da preparação para a aposentadoria, motivando os indivíduos a desenvolvam habilidades e conhecimentos financeiros na vida adulta.

No caso do grupo de **Investidores**, a **análise fuzzy-set relativa**, que compara as respostas dos consumidores investidores com a média das respostas dos membros do mesmo grupo, identificou 99 soluções distintas para o resultado da Natureza da Preparação para a Aposentadoria (NPA) percebida como um desafio ou um aspecto positivo. O modelo causal mais relevante identificado pela CNA, pode ser interpretada causalmente da seguinte maneira:

$$AEF + PTF * scp \leftrightarrow NPA$$

[complexidade 3, consistência 0,75 e cobertura 0,80]

A Natureza da Preparação para a Aposentadoria (NPA) percebida como um desafio ou um aspecto positivo ocorre nas seguintes condições:

- Quando há presença de autoeficácia financeira (AEF);
- **OU** quando há relativa presença de perspectiva de tempo futuro (PTF) **E** relativa ausência de socialização econômica parental (scp).

Na primeira combinação, a Natureza da Preparação para a Aposentadoria (NPA) é percebida como um desafio principalmente quando há presença direta de autoeficácia financeira (AEF). Isso significa que, quando os indivíduos possuem confiança em suas habilidades financeiras, a preparação para a aposentadoria é encarada como um desafio a ser superado. Essa relação destaca a importância da autoeficácia financeira como uma característica essencial para moldar uma perspectiva mais proativa em relação ao planejamento da aposentadoria.

Além disso, a combinação entre a perspectiva de tempo futuro (PTF) e a ausência de socialização econômica parental (scp) também impacta a percepção positiva da preparação para a aposentadoria. Os consumidores que conseguem visualizar um futuro financeiro positivo, mesmo sem a educação financeira familiar, são mais propensos a perceber a preparação para a aposentadoria de forma positiva. Essa situação sugere a importância de programas que incentivem a reflexão sobre o futuro e que promovam a autonomia financeira, especialmente para aqueles que podem não ter recebido orientação de seus pais ou responsáveis.

A **análise fuzzy-set absoluta** para o grupo de **Investidores**, que considera o grau de concordância das afirmações dos consumidores investidores, revelou 70 soluções para o resultado associado à Natureza da Preparação para a Aposentadoria (NPA) como desafio. Os modelos mais relevantes identificados pela CNA, podem ser interpretadas causalmente da seguinte forma:

$$\text{AEF} \leftrightarrow \text{NPA}$$

[complexidade 1, consistência 0,75 e cobertura 0,80]

A natureza da preparação para a aposentadoria é percebida como um desafio (NPA), se e somente se, ocorre a presença de autoeficácia financeira (AEF).

$$\text{AEF} * \text{CFA} + \text{AEF} * \text{scp} + \text{AEF} * \text{cma} * \text{APS} \leftrightarrow \text{NPA}$$

[complexidade 7, consistência 0,80 e cobertura 0,75]

A Natureza da Preparação para a Aposentadoria (NPA) percebida como um desafio ou um aspecto positivo ocorre nas seguintes situações:

- Quando há presença de autoeficácia financeira (AEF) E presença de conhecimento financeiro autoavaliado (CFA);
- OU quando há presença de autoeficácia financeira (AEF) E ausência de socialização

econômica parental (scp);

- **OU** ainda, quando há presença de autoeficácia financeira (AEF) **E** ausência de clareza da meta de aposentadoria (cma) **E** presença de apoio social (APS).

No primeiro conjunto de condições, a combinação de autoeficácia financeira (AEF) com conhecimento financeiro autoavaliado (CFA) sugere que, quando os indivíduos acreditam em sua capacidade de lidar com questões financeiras e, ao mesmo tempo, avaliam positivamente seu nível de conhecimento financeiro, eles tendem a ver a preparação para a aposentadoria de maneira mais positiva. Deste modo, tanto a autoconfiança quanto o conhecimento são essenciais para um planejamento financeiro eficaz, e as intervenções educacionais devem se concentrar em melhorar ambos.

Na segunda combinação, a presença de autoeficácia financeira (AEF) combinada com a ausência de socialização econômica parental (scp) sugere que, mesmo sem o apoio ou o modelo de socialização financeira oferecido pelos pais, os indivíduos com alta autoeficácia conseguem ver a preparação para a aposentadoria de forma positiva. Isso revela que, embora a socialização parental possa ser uma fonte importante de aprendizado financeiro, a crença na própria capacidade financeira pode compensar essa falta.

Por fim, na terceira combinação, a presença de autoeficácia financeira (AEF), combinada com a ausência de clareza da meta de aposentadoria (cma) e a presença de apoio social (APS), indica que, mesmo quando os indivíduos não têm metas claras para a aposentadoria, se eles acreditam em sua capacidade de gerenciar suas finanças e têm uma rede de apoio, eles ainda conseguem ver a preparação para a aposentadoria de forma positiva.

5.5.1.2 Características individuais e preparação para a aposentadoria como ameaça/negativo

A **análise fuzzy-set relativa** para o grupo de **Não Planejadores** evidenciou 4 resultados associados à Natureza da Preparação para a Aposentadoria (npa) percebida como uma ameaça ou um aspecto negativo. O modelo causal mais relevante identificado pela CNA, pode ser interpretada da seguinte maneira:

aef<->npa

[complexidade 1, consistência 0,75 e cobertura 0,75],

A natureza da preparação para a aposentadoria é percebida como uma ameaça (npa), se

e somente se, ocorre a ausência de autoeficácia financeira (aef). Esse padrão de respostas do grupo de não planejadores indica que, numa perspectiva relativa, *i.é.*, em comparação à média de seus pares, os consumidores que não possuem autoeficácia financeira percebem a preparação para a aposentadoria como uma ameaça. Em outras palavras, esses consumidores se sentem ameaçados pela aposentadoria se não têm confiança em sua capacidade de gerir suas finanças de forma eficaz.

A **análise fuzzy-set absoluta** para o grupo de **Não Planejadores** não evidenciou resultados associados à Natureza da Preparação para a Aposentadoria (npa), que considera essa preparação como uma ameaça ou um aspecto negativo, para o grupo de consumidores não planejadores

Para o grupo de **Planejadores formais**, a **análise fuzzy-set relativa** também revelou 6 resultados associados à Natureza da Preparação para a Aposentadoria (npa) percebida como uma ameaça ou um aspecto negativo. O modelo encontrado pela CNA pode ser descrito da seguinte forma em termos de causalidade:

$$\text{ptf} * \text{CMA} + \text{cma} * \text{CFA} + \text{scp} * \text{aps} \leftrightarrow \text{npa}$$

[complexidade 6, consistência 0,75 e cobertura 0,75]

A Natureza da Preparação para a Aposentadoria (NPA) percebida como uma ameaça ou um aspecto negativo ocorre nas seguintes situações:

- Quando há relativa ausência de perspectiva de tempo futuro (ptf) **E** relativa presença de clareza da meta de aposentadoria (CMA);
- **OU** quando há a relativa ausência de clareza da meta de aposentadoria (cma) **E** relativa presença de conhecimento financeiro autoavaliado (CFA);
- **OU** ainda, quando há relativa ausência socialização econômica parental (scp) **E** relativa ausência de apoio social (aps).

Na primeira combinação, a ausência de perspectiva de tempo futuro (ptf) combinada com a presença de clareza da meta de aposentadoria (CMA) aponta que, mesmo com uma visão clara do que se deseja na aposentadoria, a falta de orientação de longo prazo pode gerar sentimentos de ameaça para o grupo de Planejadores formais. Isso sugere que, sem uma visão clara de como o futuro será, mesmo aqueles que sabem o que precisam fazer para se preparar podem se sentir sobrecarregados ou inseguros.

A segunda combinação indica que a ausência de clareza da meta de aposentadoria (cma) e a presença de conhecimento financeiro autoavaliado (CFA) também estão associadas a uma percepção negativa da preparação para a aposentadoria. Nesse caso, mesmo com conhecimento financeiro apropriado, a falta de metas claras pode resultar em incertezas e apreensões. A ausência de um objetivo concreto parece minar a segurança que o conhecimento financeiro proporciona, deixando o indivíduo vulnerável a percepções negativas sobre sua preparação para o futuro.

Na terceira combinação, a ausência de socialização econômica parental (scp) e de apoio social (aps) gera uma percepção de ameaça em relação à aposentadoria. Esse resultado revela que, na falta de educação financeira passada pelos pais e de suporte social, o planejamento para a aposentadoria se torna uma barreira a ser superada. A falta das influências sociais, tanto na infância quanto na vida adulta, contribui significativamente para a percepção de que a preparação para a aposentadoria é uma tarefa isolada e difícil de enfrentar, levando a sentimentos de insegurança e receio sobre o futuro.

A **análise fuzzy-set absoluta** não evidenciou resultados associados à Natureza da Preparação para a Aposentadoria (npa) percebida como uma ameaça para o grupo de **Planejadores Formais**.

No caso do grupo de **Investidores**, a **análise fuzzy-set relativa** revelou 149 resultados associados à Natureza da Preparação para a Aposentadoria (npa) percebida como ameaça ou um aspecto negativo. O modelo mais relevante identificado pela CNA, pode ser interpretado causalmente da seguinte maneira:

$$\text{aef} + \text{ptf} * \text{APS} + \text{cma} * \text{CFA} \leftrightarrow \text{npa}$$

[complexidade 5, consistência 0,75 e cobertura 0,80]

A Natureza da Preparação para a Aposentadoria (NPA) percebida como uma ameaça ou um aspecto negativo ocorre nas seguintes condições:

- Quando há relativa ausência de autoeficácia financeira (aef);
- **OU** quando há relativa ausência de perspectiva de tempo futuro (ptf) **E** relativa presença de apoio social (APS);
- **OU** ainda, quando há relativa ausência de clareza da meta de aposentadoria (cma) **E** relativa presença de conhecimento financeiro autoavaliado (CFA).

Primeiramente, ausência de autoeficácia financeira (aef) desempenha um papel importante ao intensificar a percepção de ameaça em relação à preparação para a aposentadoria. Quando os consumidores não confiam em sua capacidade de gerenciar suas finanças, tendem a se sentir mais vulneráveis diante das demandas financeiras futuras. Além disso, essa falta de confiança não apenas eleva o nível de insegurança, mas também pode desmotivar a realização de ações concretas de planejamento. Assim, forma-se um ciclo em que a falta de autoeficácia reforça a percepção da aposentadoria como um obstáculo difícil de superar

Além disso, a ausência de perspectiva de tempo futuro (ptf) pode fazer com que os indivíduos se sintam desorientados e inseguros sobre o que esperar em relação à aposentadoria, resultando em uma visão negativa desse processo. Por outro lado, a presença de apoio social (APS) pode oferecer um recurso valioso, proporcionando encorajamento e assistência nas decisões relacionadas à aposentadoria. No entanto, mesmo com um suporte social, a falta de uma visão de longo prazo limita a capacidade dos indivíduos de se sentirem seguros e preparados.

O último cenário indica que a ausência de clareza sobre a meta de aposentadoria (cma) sugere que os indivíduos não têm uma visão clara ou específica sobre o que desejam alcançar ao se aposentar, o que pode gerar incerteza e insegurança. Por outro lado, a presença de conhecimento financeiro autoavaliado (CFA) indica que esses indivíduos se consideram financeiramente informados, mas esse conhecimento, isoladamente, não é suficiente para fornecer uma sensação de segurança.

A **análise fuzzy-set absoluta** para o grupo de **Investidores** não evidenciou resultados associados à Natureza da Preparação para a Aposentadoria (npa) para o grupo de investidores. O Quadro 12 sintetiza os resultados da percepção da preparação para a aposentadoria para cada um dos grupos de consumidores analisados.

Quadro 12 – Síntese dos resultados NPA/npa

Grupo	Tipo de Análise	Natureza	Modelos causais	Interpretação Causal
Não Planejadores	<i>Fuzzy-Set Relativa</i>	Desafio (NPA)	$aef*APS + PTF*SCP + CMA*cfa \leftrightarrow NPA$	Ausência de autoeficácia financeira (aef) combinada com apoio social (APS) resulta em percepção positiva da NPA; PTF e SCP contribuem para percepção positiva; CMA combinada com cfa resulta em uma percepção positiva limitada.
	<i>Fuzzy-Set Absoluta</i>		$aef*CFA + PTF*cfa + AEF*cfa*APS \leftrightarrow NPA$	Mesmo sem aef, CFA pode compensar; PTF sem cfa gera percepção positiva pela visão clara de metas; AEF, cfa e APS juntos resultam em percepção positiva, com suporte social compensando a falta de conhecimento técnico.
	<i>Fuzzy-Set Relativa</i>	Ameaça (npa)	$aef \leftrightarrow npa$	Ausência de aef leva diretamente à percepção de npa.
	<i>Fuzzy-Set Absoluta</i>		Nenhum resultado associado	Não foram identificadas percepções de ameaça da preparação para a aposentadoria.
Planejadores Formais	<i>Fuzzy-Set Relativa</i>	Desafio (NPA)	$aef*APS + PTF*cfa + cfa*SCP \leftrightarrow NPA$	Ausência de aef combinada com APS resulta em percepção positiva da NPA; PTF e SCP superam a falta de cfa, mas percepção positiva é limitada pela ausência de conhecimento.
	<i>Fuzzy-Set Absoluta</i>		$PTF + AEF*cma + cma*SCP \leftrightarrow NPA$	PTF contribui diretamente para percepção positiva da preparação; AEF e SCP contribuem positivamente, mesmo na ausência de metas claras (cma).
	<i>Fuzzy-Set Relativa</i>	Ameaça (npa)	$ptf*CMA + cma*CFA + scp*aps \leftrightarrow npa$	Ausência de PTF contribui para percepção de ameaça, mesmo com CMA; Falta de cma gera incerteza, mesmo com CFA; Ausência de SCP e APS acentua percepção negativa.
	<i>Fuzzy-Set Absoluta</i>		Nenhum resultado associado	Não foram identificadas percepções de ameaça da preparação para a aposentadoria.
Investidores	<i>Fuzzy-Set Relativa</i>	Desafio (NPA)	$AEF + PTF*scp \leftrightarrow NPA$	PTF compensa ausência de SCP na percepção positiva da preparação.
	<i>Fuzzy-Set Absoluta</i>		$AEF \leftrightarrow NPA$ $AEF*CFA + AEF*scp + AEF*cma*APS \leftrightarrow NPA$	AEF leva a percepção positiva da NPA; AEF e CFA resultam em percepção positiva; AEF compensa falta de SCP; AEF, mesmo sem cma, gera percepção positiva quando há APS.
	<i>Fuzzy-Set Relativa</i>	Ameaça (npa)	$aef + ptf*APS + cma*CFA \leftrightarrow npa$	Ausência de aef afeta diretamente a percepção negativa; Falta de PTF, mesmo com APS, contribui para percepção de ameaça; Falta de cma, mesmo com CFA, causa incerteza.
	<i>Fuzzy-Set Absoluta</i>		Nenhum resultado associado	Não foram identificadas percepções de ameaça da preparação para a aposentadoria.

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados da pesquisa.

5.5.2 Regularidades causais do comportamento financeiro ativo na preparação para a aposentadoria

A segunda análise dos modelos causais visou alcançar o terceiro objetivo específico da presente pesquisa: **Examinar as lógicas causais entre características individuais, estratégias de planejamento ativo e comportamento financeiro, à luz da percepção da preparação para a aposentadoria como um desafio ou um aspecto positivo.**

Esta seção avalia os consumidores que percebem o processo de preparação para a aposentadoria com um viés de desafio ou aspecto positivo, cujos comportamentos financeiros são moldados por diferentes combinações de características. As soluções específicas de combinações causais provenientes da CNA são exploradas em três dimensões principais: Nível de planejamento financeiro (NPF), Adequação da poupança percebida (APP) e Comportamento de gestão financeira pessoal (CGF), considerado adequado. Nesta fase da análise, foi considerada apenas a abordagem *fuzzy-set* relativa, que compara as respostas dos consumidores em relação à média das respostas dos demais consumidores dentro do mesmo grupo.

Além disso, os resultados da análise *fuzzy-set* relativa apresentados na subseção 5.5.1.1 foram utilizados para orientar a seleção das soluções NPF e APP. As características presentes nas soluções que consideram “NPA” validam e reforçam as características já reconhecidas em consumidores que percebem a preparação para a aposentadoria como um desafio/positivo. Portanto, essa análise se concentrou em identificar características presentes nas soluções “NPA” que repercutem nos *outcomes* NPF e APP. Por consequência, as características presentes nas soluções NPF e APP foram considerados para evidenciar o *outcome* CGF.

O nível de atividade de planejamento financeiro reflete o esforço e as ações que os indivíduos tomam em relação à aposentadoria, desde a busca de informações até a realização de cálculos financeiros detalhados (Hershey; Henkens; Van Dalen, 2007). Já a adequação de poupança percebida busca capturar o grau de atividade dos indivíduos em relação à economia para a aposentadoria, *i.é.*, o quanto as pessoas se sentem preparadas financeiramente para a aposentadoria, se acreditam ter um plano de economia adequado e se acreditam que terão recursos suficientes para manter um padrão de vida confortável após a aposentadoria (Hershey; Henkens; Van Dalen, 2010; França; Hershey, 2018).

Por fim, o comportamento de gestão financeira pessoal envolve um conjunto de decisões e práticas que um indivíduo emprega para administrar eficazmente suas finanças pessoais (Veiga *et al.*, 2019). Ela engloba a maneira como uma pessoa gerencia sua renda, gastos, uso de crédito, investimentos, pagamento de dívidas e poupanças, com o objetivo de alcançar

estabilidade financeira, atingir metas de curto e longo prazo e assegurar sua segurança financeira no futuro (Lynch, 2011).

A seguir, são apresentados os resultados da análise sobre como diferentes grupos de consumidores – Não Planejadores, Planejadores Formais e Investidores – lidam com o planejamento financeiro ativo e sua influência na gestão financeira adequada, considerando a percepção positiva sobre a preparação para a aposentadoria. Para isso, os consumidores foram analisados separadamente por percepção dentro de cada grupo. Essa abordagem aprofunda a análise, permitindo capturar nuances importantes e compreender como essas percepções influenciam as práticas de planejamento financeiro em cada perfil.

5.5.2.1 Não planejadores

Inicialmente, uma primeira perspectiva foca em consumidores que, embora reconheçam a importância de se preparar para a aposentadoria, não tomam medidas ativas para isso, os denominados não planejadores. Eles não buscam informações específicas e não realizam cálculos sobre quanto economizar para a aposentadoria. Essa falta de ação concreta, mesmo com a consciência da necessidade de um planejamento adequado, limita sua preparação financeira. Entretanto, a partir da CNA, foi possível identificar que um nível adequado de atividade de planejamento financeiro (NPF) pode ser alcançado sob condições causais específicas.

Salienta-se que características como apoio social (APS), perspectiva de tempo futuro (PTF), socialização econômica parental (SCP) e clareza da meta de aposentadoria (CMA) foram identificados como influenciadores da percepção positiva da preparação para a aposentadoria [$aef * APS + PTF * SCP + CMA * cfa \leftrightarrow NPA$]. Assim, o modelo abaixo evidencia a repercussão dessas características no âmbito de um planejamento financeiro ativo, destacando como a combinação de certas condições causais pode orientar uma preparação mais efetiva e consciente para a aposentadoria:

$$PTF * CMA + PTF * SCP + PTF * APS \leftrightarrow NPF$$

[complexidade 6, consistência 0,85 e cobertura 0,80]

O nível de atividade de planejamento financeiro (NPF) ocorre se, e somente se:

- Há relativa presença de perspectiva de tempo futuro (PTF) E relativa presença de clareza

na meta de aposentadoria (CMA);

- **OU** há relativa presença de perspectiva de tempo futuro (PTF) **E** relativa presença de socialização econômica parental (SCP);
- **OU**, ainda, há relativa presença de perspectiva de tempo futuro (PTF) **E** relativa presença de apoio social (APS).

Os resultados sobre o grupo de não planejadores revelam que a combinação de uma perspectiva de longo prazo com metas claras de aposentadoria pode potencializar o planejamento financeiro. Além disso, a união da visão de longo prazo com os ensinamentos financeiros adquiridos na infância tende a fortalecer a capacidade de planejamento dos indivíduos. Por fim, o suporte de amigos, familiares ou redes sociais, aliado a uma visão de longo prazo, pode criar um ambiente propício para o desenvolvimento de estratégias eficazes de planejamento financeiro.

Com relação à adequação de poupança percebida (APP), a análise realizada pela CNA identificou que é possível que os não planejadores desenvolvam um comportamento de poupança sob condições causais específicas. Nota-se que características como apoio social (APS), perspectiva de tempo futuro (PTF), socialização econômica parental (SCP) e clareza da meta de aposentadoria (CMA) foram identificados anteriormente como contribuintes para a percepção positiva da preparação para a aposentadoria [$aef*APS + PTF*SCP + CMA*cfa \leftrightarrow NPA$]. Assim, o modelo a seguir demonstra como essas características se interagem para orientar o comportamento de poupança:

$$CMA*SCP+CMA*APS+aef*PTF*aps\leftrightarrow APP$$

[complexidade 7, consistência 0,85 e cobertura 0,80]

A adequação de poupança percebida (APP) ocorre se, e somente se:

- Há relativa presença de clareza da meta de aposentadoria (CMA) **E** relativa presença de socialização econômica parental (SCP);
- **OU** há relativa presença de clareza da meta de aposentadoria (CMA) **E** relativa presença de apoio social (APS).
- **OU**, ainda, há relativa ausência de autoeficácia financeira (aef) **E** relativa presença de perspectiva de tempo futuro (PTF) **E**, ao mesmo tempo, relativa ausência de apoio social (aps).

As constatações sobre o grupo de não planejadores sugerem que a combinação de metas claras e orientação financeira familiar favorece uma melhor adequação de poupança. Além disso, metas claras dos objetivos de aposentadoria com suporte de amigos e familiares pode oferecer incentivo e recursos práticos, facilitando a poupança. Ainda, mesmo na ausência de confiança nas habilidades financeiras ou apoio social, a capacidade de visualizar o futuro pode fornecer motivação suficiente para o engajamento na poupança.

Portanto, como identificado, características como perspectiva de tempo futuro (PTF), clareza da meta de aposentadoria (CMA), socialização econômica parental (SCP) e apoio social (APS), atuam como influenciadores no nível de planejamento financeiro para a aposentadoria [$PTF * CMA + PTF * SCP + PTF * APS \leftrightarrow NPF$] e na adequação da poupança percebida [$CMA * SCP + CMA * APS + aef * PTF * aps \leftrightarrow APP$]. Dessa forma, buscou-se evidenciar como essas características, presentes nas soluções NPF e APP, contribuem para um comportamento de gestão financeira pessoal (CGF) adequado. O seguinte modelo causal foi identificado:

$$aef * PTF * SCP + CMA * scp * APS \leftrightarrow CGF$$

[complexidade 6, consistência 0,95 e cobertura 0,70]

O comportamento de gestão financeira pessoal (CGF) ocorre se, e somente se:

- Há ausência de autoeficácia financeira (aef) E presença de perspectiva de tempo futuro (PTF) E, ao mesmo tempo, presença de socialização econômica parental (SCP);
- OU há presença de clareza da meta de aposentadoria (CMA) E ausência de socialização econômica parental (scp) E, alternativamente, presença de apoio social (APS).

As evidências sobre o grupo de não planejadores sugerem que, mesmo na ausência de confiança nas habilidades financeiras, a visão de longo prazo e o apoio financeiro transmitido pelos pais podem impulsionar a adoção de comportamentos financeiros mais responsáveis. Além disso, a clareza dos objetivos de aposentadoria, juntamente com o suporte de amigos ou familiares, pode incentivar comportamentos financeiros adequados, quando há ausência de orientação financeira familiar.

Em síntese, características internas, como a Perspectiva de Tempo Futuro e a Clareza das Metas de Aposentadoria, bem como a característica externa Socialização Econômica Parental, se entrelaçam para equilibrar e influenciar positivamente as atitudes, o planejamento

e o comportamento financeiro ativo dos consumidores do grupo de não planejadores, que percebem a preparação para a aposentadoria como um desafio/positivo.

A PTF é fundamental para que esses consumidores reconheçam a importância de suas decisões financeiras no presente em relação ao futuro. Aqueles que possuem uma visão de longo prazo tendem a se sentir mais motivados a se engajar em estratégias de planejamento financeiro, mesmo que ainda não tenham adotado práticas concretas (Penn; Lent, 2021; Fan *et al.*, 2022). A PTF, ao ser combinada com a CMA, cria um sentido de direção que facilita tanto o NPF quanto a APP. Essa clareza nas metas não apenas orienta as ações financeiras, mas também favorece um senso de responsabilidade em relação ao futuro financeiro, promovendo uma gestão atual mais consciente (Hershey; Henkens; Van Dalen, 2010).

A SCP é fundamental na formação de hábitos financeiros e na mentalidade de planejamento. Indivíduos que cresceram em ambientes que enfatizavam a importância do planejamento financeiro estão mais propensos a replicar esses comportamentos na vida adulta (Nga, 2018; Robertson-Rose, 2020). A SCP, portanto, serve como um alicerce para o NPF e APP, contribuindo para uma gestão financeira mais responsável, mesmo na ausência de autoeficácia (Tomar *et al.*, 2021). Essa influência familiar pode oferecer ensinamentos valiosos que ajudam a moldar a maneira como os consumidores abordam suas finanças.

O APS, proporcionado por amigos e familiares, é outra característica que impacta as estratégias de planejamento e a gestão financeira. Quando os indivíduos têm um sistema de suporte sólido, eles tendem a se sentir mais confiantes em suas decisões financeiras (Penn; Lent, 2021), o que pode levar a um NPF mais robusto e a uma APP mais positiva. Mesmo que a autoeficácia financeira esteja ausente, o suporte social pode encorajar comportamentos financeiros responsáveis e motivar os consumidores a adotarem uma postura proativa em relação à sua preparação para a aposentadoria (Chou *et al.*, 2015; García Mata, 2021).

Quando se observa o CGF, as condições identificadas refletem a relevância da PTF e da SCP. A ausência de confiança nas próprias habilidades financeiras, compensada por uma visão de longo prazo e a influência da socialização econômica parental, pode resultar em uma gestão financeira mais adequada (Seidl; Neiva; Murta, 2021). Dessa forma, os não planejadores podem se beneficiar de um ambiente que não só lhes fornece informações e recursos, mas também os encoraja a manter um equilíbrio saudável entre seus gastos e sua poupança, evitando o endividamento excessivo e a preocupação financeira (Lusardi; Mitchell, 2007).

A interrelação dessas características cria um ambiente favorável onde os não planejadores, mesmo sem ações concretas, são encorajados a desenvolver uma mentalidade mais proativa em relação à preparação financeira para a aposentadoria. Ao reconhecer a

importância da PTF, ter clareza nas suas metas e contar com apoio social e ensinamentos da infância, esses indivíduos podem se sentir mais preparados para enfrentar o desafio do planejamento financeiro (Kerry, 2018). Esse contexto pode levar a um aumento gradual nas ações de planejamento financeiro, mesmo que inicialmente essas ações sejam sutis.

À medida que a PTF e a CMA se tornam mais predominantes, juntamente com o aprendizado financeiro familiar, e o apoio social é reforçado, há um potencial significativo para que os não planejadores comecem a buscar informações, estabelecer metas concretas e, eventualmente, adotar comportamentos financeiros mais responsáveis (Fan *et al.*, 2022). Dessa forma, a interação entre essas características não só influencia o NPF e a APP, mas também pode contribuir para uma mudança duradoura no comportamento financeiro dos consumidores (CGF), preparando-os melhor para um futuro financeiramente seguro.

5.5.2.2 Planejadores formais

Uma segunda perspectiva envolve o grupo dos planejadores formais. Esse grupo busca informações sobre o planejamento financeiro para a aposentadoria, demonstrando interesse em aprender e entender o processo. No entanto, não tomam ações práticas, como ler livros ou relatórios técnicos, calcular quanto precisam economizar ou economizar o suficiente para garantir uma aposentadoria confortável.

Apesar dessa falta de ação efetiva, esses consumidores acreditam que terão recursos financeiros suficientes para viver bem na aposentadoria, o que pode levar a uma preparação inadequada devido à falta de execução efetiva. No entanto, a partir da CNA, foi possível identificar que um nível adequado de atividade de planejamento financeiro (NPF) pode ser alcançado por este grupo sob condições causais específicas.

Destaca-se que a presença de apoio social (APS), de perspectiva de tempo futuro (PTF) e de socialização econômica parental (SCP) foram identificados como elementos constituintes de uma percepção positiva sobre a preparação para a aposentadoria [$aef*APS + PTF*cfa + cfa*SCP \leftrightarrow NPA$]. O modelo apresentado a seguir evidencia o impacto dessa percepção no âmbito de um planejamento financeiro ativo:

$$aef*PTF+aef*SCP+aef*APS \leftrightarrow NPF$$

[complexidade 6, consistência 0,80 e cobertura 0,75]

O nível de atividade de planejamento financeiro (NPF) ocorre se, e somente se:

- Há relativa ausência de autoeficácia financeira (aef) **E** relativa presença de perspectiva de tempo futuro (PTF);
- **OU** há relativa ausência de autoeficácia financeira (aef) **E** relativa presença de socialização econômica parental (SCP);
- **OU**, ainda, há relativa ausência de autoeficácia financeira (aef) **E** relativa presença de apoio social (APS).

Os achados sobre o grupo de planejadores formais revelam que, mesmo na ausência de confiança em suas habilidades financeiras, a capacidade de imaginar um futuro pode motivá-los a se engajar em atividades de planejamento. Além disso, os ensinamentos e valores financeiros herdados atuam como suporte fundamental para um planejamento ativo. O apoio de amigos, familiares ou redes sociais também se mostra essencial, oferecendo encorajamento e recursos práticos que podem facilitar o envolvimento em atividades de planejamento para a aposentadoria.

Em relação à adequação da poupança percebida (APP), a análise realizada pela CNA constatou que os planejadores formais podem adotar um comportamento de poupança sob certas condições específicas. A presença de apoio social (APS), perspectiva de tempo futuro (PTF) e socialização econômica parental (SCP) são características que sustentam uma percepção positiva sobre a preparação para a aposentadoria [$aef*APS + PTF*cfa + cfa*SCP \leftrightarrow NPA$]. Desse modo, o modelo a seguir revela a influência dessa percepção no âmbito do comportamento de poupança:

$$aef*PTF+aef*SCP+aef*APS\leftrightarrow APP$$

[complexidade 6, consistência 0,80 e cobertura 0,75]

A adequação de poupança percebida (APP) ocorre se, e somente se:

- Há relativa ausência de autoeficácia financeira (aef) **E** relativa presença de perspectiva de tempo futuro (PTF);
- **OU** há relativa ausência de autoeficácia financeira (aef) **E** relativa presença de socialização econômica parental (SCP);
- **OU**, ainda, há relativa ausência de autoeficácia financeira (aef) **E** relativa presença de apoio social (APS).

Os resultados sobre o grupo de planejadores formais indicam que a perspectiva de longo prazo pode motivar o engajamento na poupança, mesmo na ausência de plena confiança em suas habilidades financeiras. Os ensinamentos financeiros recebidos dos pais servem como suporte fundamental, incentivando a adoção de práticas de poupança. Além disso, o apoio social de amigos e familiares oferece encorajamento, ajudando a compensar a falta de autoconfiança financeira. Essa combinação de características cria um ambiente favorável para que esses indivíduos busquem estratégias de poupança, apesar das limitações em suas ações práticas dado à baixa autoeficácia financeira.

Assim, ficou evidente que as condições que influenciam o planejamento financeiro e a poupança são semelhantes dentro desse grupo. Características como a perspectiva de tempo futuro (PTF), a socialização econômica parental (SCP) e o apoio social (APS) desempenham papéis importantes, tanto no nível de planejamento financeiro para a aposentadoria [$\text{aef}^*\text{PTF} + \text{aef}^*\text{SCP} + \text{aef}^*\text{APS} \leftrightarrow \text{NPF}$] como na adequação da poupança percebida [$\text{aef}^*\text{PTF} + \text{aef}^*\text{SCP} + \text{aef}^*\text{APS} \leftrightarrow \text{APP}$]. Dessa forma, buscou-se evidenciar como essas características, presentes nas soluções NPF e APP, contribuem para um comportamento de gestão financeira pessoal (CGF) adequado. O seguinte modelo causal foi identificado:

$$\text{PTF}^*\text{CFA} + \text{PTF}^*\text{SCP} + \text{CFA}^*\text{APS} \leftrightarrow \text{CGF}$$

[complexidade 6, consistência 0,85 e cobertura 0,85]

O comportamento de gestão financeira pessoal (CGF) ocorre se, e somente se:

- Há relativa presença de perspectiva de tempo futuro (PTF) E relativa presença de conhecimento financeiro autoavaliado (CFA);
- OU há relativa presença de perspectiva de tempo futuro (PTF) E relativa presença de socialização econômica parental (SCP);
- OU, ainda, há relativa presença de conhecimento financeiro autoavaliado (CFA) E relativa presença de apoio social (APS).

As constatações sobre o grupo de planejadores formais revelam que a combinação de uma visão clara do futuro com conhecimento financeiro adquirido é crucial para promover práticas financeiras responsáveis. Além disso, os valores e ensinamentos financeiros adquiridos na família, junto a essa perspectiva futura, fomentam uma boa gestão financeira pessoal. Um

bom entendimento das finanças, aliado a uma rede de suporte social, aumenta a probabilidade de adoção de comportamentos financeiros ajustados.

Em síntese, características externas, como a Socialização Econômica Parental e o Apoio Social, exercem uma influência significativa tanto nas estratégias de planejamento ativo quanto no comportamento financeiro dos indivíduos que adotam uma abordagem formal ao planejamento. No que tange às características internas, destacam-se a Perspectiva de Tempo Futuro e o Conhecimento Financeiro Autoavaliado, os quais auxiliam na motivação e na promoção de atitudes e comportamentos financeiros positivos entre os consumidores desse grupo, que percebem a preparação para a aposentadoria como um desafio/positivo.

Os achados sobre os planejadores formais revelam que, mesmo na ausência de confiança em suas habilidades financeiras, a interação entre a PTF, a SCP e o APS podem promover o planejamento financeiro ativo e a adequação da poupança percebida (Hershey; Henkens; Van Dalen, 2010; Seidl; Neiva; Murta, 2021), além de uma gestão financeira adequada, com o reforço de CFA junto à PTF e ao APS.

A PTF é um elemento central na capacidade de um indivíduo visualizar e planejar seu futuro financeiro, especialmente em cenários de insegurança financeira (Hershey *et al.*, 2007; Tomar *et al.*, 2021). A ausência de autoeficácia financeira pode levar à paralisia no planejamento, gerando um ciclo de inação e procrastinação (Muratore; Earl, 2010; Nansubuga, 2018). No entanto, aqueles que possuem uma PTF clara conseguem superar essa falta de confiança visualizando o futuro, mesmo em momentos de baixa autoeficácia (Kerry, 2018).

A SCP complementa a PTF ao fornecer ensinamentos e valores que influenciam a relação dos indivíduos com suas finanças (Koposko; Hershey, 2014). Os valores financeiros transmitidos por pais e figuras de autoridade são fundamentais para a formação de hábitos financeiros saudáveis (Palaci; Jiménez; Topa, 2017). Em contextos de educação financeira limitada, a SCP atua como um reforço positivo, estimulando a PTF e fornecendo ferramentas essenciais para uma gestão financeira responsável (Tomar *et al.*, 2021).

Além disso, o APS se destaca como uma característica de suporte social essencial. As redes de apoio, como amigos, familiares e colegas, proporcionam encorajamento e compartilham experiências e estratégias financeiras úteis (Chou *et al.*, 2015; García Mata, 2021). O apoio social atua como um catalisador, motivando esses indivíduos a explorar novas oportunidades de poupança, ajudando a superar barreiras psicológicas que poderiam inibi-los (Nam; Loibl, 2021; García Mata, 2021).

A combinação da PTF, SCP e APS não apenas promove um ambiente propício para o planejamento financeiro e poupança, mas também contribui para a formação de uma

mentalidade proativa em relação à gestão financeira (Hershey *et al.*, 2007; Tomar *et al.*, 2021). Os planejadores formais que vivenciam essa combinação tendem a adotar uma abordagem responsável em suas finanças, tornando-se agentes ativos de suas trajetórias. Eles reconhecem que, apesar das limitações, têm a capacidade de influenciar positivamente suas situações financeiras (Kerry, 2018; Seidl; Neiva; Murta, 2021).

Outro aspecto importante é a presença do CFA. Essa característica se destaca como um determinante que complementa as condições favoráveis estabelecidas pela PTF, SCP e APS. Essa característica permite que os indivíduos tenham uma compreensão mais clara de suas próprias capacidades e limitações (Schuabb; França; Amorim, 2019). Aqueles que se sentem informados e educados em relação às finanças pessoais são mais propensos a implementar estratégias de gestão eficazes (Tomar *et al.*, 2021). A presença do CFA capacita os indivíduos a entender conceitos fundamentais, como orçamento, poupança, investimentos e dívidas, que são essenciais para um gerenciamento financeiro eficaz (Dos Santos; Teodoro, 2022).

5.5.2.3 Investidores

Uma terceira perspectiva abrange o grupo dos investidores, composto por indivíduos que adotam uma abordagem proativa e estratégica na preparação financeira para a aposentadoria. Esses indivíduos não apenas reconhecem a importância do planejamento, mas também se sentem capacitados a tomar decisões financeiras informadas e assertivas. Eles buscam ativamente oportunidades de investimento que vão além das contribuições formais de aposentadoria.

A equação a seguir apresenta as condições causais que permitem a este grupo manter um nível adequado de atividade de planejamento financeiro (NPF). A percepção positiva da preparação para a aposentadoria (NPA) para os investidores é diretamente causada pela presença de autoeficácia financeira (AEF), além da presença de perspectiva de tempo futuro (PTF) [AEF $\leftrightarrow$ NPA; AEF + PTF *scp $\leftrightarrow$ NPA]. A influência dessa percepção no contexto de um planejamento financeiro ativo é dado pelo modelo:

$$\text{AEF} * \text{CFA} + \text{PTF} * \text{CFA} \leftrightarrow \text{NPF}$$

[complexidade 4, consistência 0,90 e cobertura 0,75]

O nível de atividade de planejamento financeiro (NPF) ocorre se, e somente se:

- Há relativa presença de autoeficácia financeira (AEF) **E** relativa presença de conhecimento financeiro autoavaliado (CFA);
- **OU** há relativa presença de perspectiva de tempo futuro (PTF) **E** relativa presença de conhecimento financeiro autoavaliado (CFA).

Os resultados sobre este grupo revelam que a crença na capacidade de gerenciar as finanças, juntamente com uma autoavaliação positiva do conhecimento financeiro, eleva a propensão a se envolver em atividades de planejamento financeiro. Além disso, o conhecimento financeiro autoavaliado potencializa a habilidade de visualizar um futuro a longo prazo, permitindo uma abordagem mais estratégica e consciente nas decisões financeiras desses consumidores.

Em relação à adequação da poupança percebida (APP), a CNA também constatou as condições que estimulam os investidores a adotarem um comportamento de poupança. A percepção positiva da preparação para a aposentadoria (NPA) para esse grupo é diretamente causada pela presença de autoeficácia financeira (AEF), além da presença de perspectiva de tempo futuro (PTF) [AEF $\leftrightarrow$ NPA; AEF + PTF $\rightarrow$ NPA]. Dessa maneira, o próximo modelo evidencia como essa percepção influencia o comportamento de poupança deste grupo:

$$\text{AEF} * \text{CFA} + \text{PTF} * \text{CFA} + \text{CFA} * \text{scp} \rightarrow \text{APP}$$

[complexidade 6, consistência 0,85 e cobertura 0,70]

A adequação de poupança percebida (APP) ocorre se, e somente se:

- Há relativa presença de autoeficácia financeira (AEF) **E** relativa presença de conhecimento financeiro autoavaliado (CFA);
- **OU** há relativa presença de perspectiva de tempo futuro (PTF) **E** relativa presença de conhecimento financeiro autoavaliado (CFA);
- **OU**, ainda, há relativa presença de conhecimento financeiro autoavaliado (CFA) **E** relativa ausência de socialização econômica parental (SCP).

Os achados sobre o grupo de investidores mostram que acreditar na capacidade de gerenciar finanças e avaliar positivamente o próprio conhecimento financeiro facilita o engajamento com a poupança, tornando as decisões mais seguras e eficazes. Além disso, a combinação entre uma visão de futuro e uma percepção positiva do conhecimento financeiro

motiva o hábito de poupar. Também é relevante notar que, mesmo na ausência de orientações financeiras dos pais, a confiança no próprio conhecimento financeiro pode compensar essa falta e impulsionar as atividades de poupança.

Deste modo, a autoeficácia financeira (AEF), o conhecimento financeiro autoavaliado (CFA) e a perspectiva de tempo futuro (PTF) atuam como condições causais nas estratégias de planejamento dos investidores, influenciando tanto o nível de planejamento financeiro para a aposentadoria [AEF*CFA+PTF*CFA $\leftrightarrow$ NPF] como a adequação da poupança percebida [AEF*CFA+PTF*CFA+CFA*scp $\leftrightarrow$ APP]. Dessa forma, buscou-se evidenciar como essas características, presentes nas soluções NPF e APP, contribuem para um comportamento de gestão financeira pessoal (CGF) adequado. O seguinte modelo causal foi identificado:

$$\text{AEF*SCP+PTF*cm}*CFA\leftrightarrow CGF$$

[complexidade 5, consistência 0,95 e cobertura 0,80]

O comportamento de gestão financeira pessoal (CGF) ocorre se, e somente se:

- Há relativa presença de autoeficácia financeira (AEF) E relativa presença de socialização econômica parental (SCP);
- OU há relativa presença de perspectiva de tempo futuro (PTF) E relativa ausência de clareza da meta de aposentadoria E, ao mesmo tempo, relativa presença de conhecimento financeiro autoavaliado (CFA).

As constatações sobre o grupo de investidores indicam que a confiança nas habilidades financeiras, aliada aos ensinamentos e valores financeiros transmitidos pela família, proporciona maior segurança no planejamento e na execução de estratégias financeiras, resultando em um gerenciamento financeiro mais consistente. Além disso, mesmo na ausência de metas de aposentadoria claramente definidas, a visão do futuro, combinada com o conhecimento financeiro, pode contribuir para uma abordagem financeira mais consciente e estruturada.

Em síntese, características internas são predominantes para o grupo de investidores, tais como a Autoeficácia Financeira, a Perspectiva de Tempo Futuro e o Conhecimento Financeiro Autoavaliado. A Socialização Econômica Parental surge como a única característica externa, interagindo apenas ao reforçar a AEF, que influencia positivamente as atitudes e comportamentos financeiros dos consumidores deste grupo, que percebem a preparação para a

aposentadoria como um desafio/positivo.

A AEF é um determinante fundamental que habilita os consumidores a se sentirem confiantes em suas habilidades de gerenciar finanças e a implementar estratégias de planejamento financeiro (Fan *et al.*, 2022). A presença de AEF, juntamente com o conhecimento financeiro autoavaliado (CFA), é crucial para que os consumidores desenvolvam um NPF eficaz e uma APP adequada. Quando esses indivíduos acreditam em sua capacidade de realizar planejamentos financeiros e possuem um conhecimento básico sobre finanças, eles se sentem mais motivados a adotar práticas de gerenciamento de recursos que contribuem para uma preparação mais robusta para a aposentadoria (Tomar *et al.*, 2021).

Além disso, a PTF emerge como uma característica importante na formação do NPF e da APP, principalmente quando combinada com o CFA. Aqueles que mantêm uma visão de longo prazo reconhecem a relevância de suas decisões financeiras atuais para o futuro (Kerry, 2018). Essa perspectiva não apenas encoraja um planejamento mais consciente, mas também complementa o CFA, proporcionando uma base sólida para o desenvolvimento de hábitos financeiros saudáveis (Penn; Lent, 2021).

A presença do CFA, especialmente como uma característica que pode compensar a falta de suporte familiar em ambientes onde a socialização econômica parental não enfatizou a importância do planejamento financeiro (Lusardi; Mitchell, 2007). Indivíduos que não tiveram uma formação sólida em finanças podem, paradoxalmente, encontrar motivação em suas próprias avaliações de conhecimento, levando-os a se engajar em estratégias de poupança, mesmo que essas sejam inicialmente modestas (Hershey; Henkens; Van Dalen, 2010).

O CGF é ajustado por uma combinação de características, sendo a AEF e a SCP elementos centrais. Quando os consumidores possuem AEF e vêm de um ambiente que favorece a socialização econômica, eles estão mais bem equipados para adotar comportamentos financeiros responsáveis (Robertson-Rose, 2020). No entanto, mesmo quando a AEF não está presente, a PTF e o CFA podem ainda assim motivar ações financeiras proativas e equilibradas em relação ao gerenciamento das finanças pessoais, principalmente em contextos onde a clareza das metas de aposentadoria não é uma prioridade (Chou *et al.*, 2015).

Assim, a inter-relação entre a AEF, PTF, CFA e SCP cria um ambiente propício para que consumidores investidores reconheçam gradualmente a importância do planejamento e gerenciamento financeiro. Ao fortalecer a AEF, compreender a PTF e absorver lições da SCP, esses indivíduos tornam-se mais capacitados para enfrentar desafios relacionados à aposentadoria, o que pode levar a um aumento nas ações de planejamento financeiro. Com o tempo, essa interação promove comportamentos financeiros mais responsáveis, como busca de

informações, estabelecimento de metas concretas e melhorias no comportamento de gestão financeira (CGF), preparando-os para um futuro financeiro mais estável.

5.5.3 Regularidades causais da procrastinação na preparação para a aposentadoria

A terceira análise dos modelos causais visou alcançar o quarto objetivo específico da presente pesquisa: **Investigar as lógicas causais entre características individuais, procrastinação e comportamento financeiro, considerando a percepção da preparação para a aposentadoria como uma ameaça ou um aspecto negativo.**

Deste modo, esta seção avalia os consumidores que percebem o processo de preparação para a aposentadoria com um viés de ameaça ou aspecto negativo. As soluções específicas de combinações causais provenientes da CNA são exploradas em duas dimensões principais: procrastinação (PRO) e comportamento de gestão financeira pessoal (cgf), considerado inadequado. Nesta fase da análise, também foi considerada apenas a abordagem *fuzzy-set* relativa, que compara as respostas dos consumidores em relação à média das respostas dos demais consumidores dentro do mesmo grupo.

Além disso, os resultados da análise *fuzzy-set* apresentados na subseção 5.5.1.2 foram utilizados para orientar a seleção das soluções PRO. As características ausentes nas soluções “npa” validam e reforçam as características já reconhecidas em consumidores que percebem a preparação para a aposentadoria como uma ameaça/negativo. Portanto, a análise a seguir se concentrou em identificar características ausentes nas soluções “npa” que repercutem no *outcome* PRO. Por consequência, as características presentes nas soluções PRO foram considerados para evidenciar o *outcome* cgf.

A procrastinação, é caracterizada pelo adiamento de tarefas importantes em favor de atividades menos urgentes, sendo frequentemente ligada à busca de gratificação imediata (Piotrowska, 2019; Topa *et al.*, 2016). No contexto do planejamento financeiro para a aposentadoria, a procrastinação pode ser particularmente prejudicial, pois a percepção subjetiva da urgência da aposentadoria e as consequências de postergar o planejamento impactam diretamente a disposição para adotar ações proativas, comprometendo a preparação financeira adequada para o futuro e o gerenciamento das finanças atuais (Piotrowska, 2019).

A seguir, são apresentados os resultados da análise sobre como diferentes grupos de consumidores – Não Planejadores, Planejadores Formais e Investidores – lidam com o comportamento de procrastinação e sua influência na gestão financeira inadequada, considerando a percepção negativa sobre a preparação para a aposentadoria. Para isso, os

consumidores foram analisados separadamente por percepção dentro de cada grupo. possibilita uma análise mais detalhada, destacando aspectos específicos e facilitando a compreensão do impacto dessas percepções nas práticas de planejamento financeiro de cada perfil.

5.5.3.1 Não planejadores

Uma primeira perspectiva evidencia o grupo de não planejadores. Em geral, os consumidores desse grupo são caracterizados por adiar o início do planejamento, mesmo reconhecendo sua importância, e por postergar decisões e atividades necessárias. Eles frequentemente criam desculpas para evitar o planejamento e continuam adiando melhorias em seus hábitos financeiros. Esse comportamento pode comprometer sua preparação para a aposentadoria e dificultar a adoção de estratégias adequadas a longo prazo.

A percepção negativa da preparação para a aposentadoria (npa) para esse grupo é diretamente causada pela ausência de autoeficácia financeira (aef) [aef <-> npa]. Dessa forma, o modelo seguinte evidencia a influência dessa percepção no comportamento de procrastinação dentro do grupo dos não planejadores:

$$\mathbf{aef*PTF+SCP*aps<->PRO}$$

[complexidade 4, consistência 0,90 e cobertura 0,80]

O comportamento de procrastinação (PRO) ocorre se, e somente se:

- Há relativa ausência de autoeficácia financeira (aef) **E** relativa presença de perspectiva de tempo futuro (PTF);
- **OU** há relativa presença de socialização econômica parental (SCP) **E** relativa presença de apoio social (APS).

Os resultados sobre o grupo de não planejadores revelam que, mesmo com uma visão de longo prazo, a falta de confiança nas habilidades financeiras leva à procrastinação nas ações necessárias para o planejamento financeiro. Essa insegurança resulta em adiamentos de decisões importantes, mesmo com a consciência da necessidade de se preparar para o futuro. Além disso, embora comportamentos financeiros possam ser aprendidos na família, a ausência de apoio social inibe a ação proativa no planejamento financeiro. Sem esse suporte, a motivação para agir pode ser insuficiente, resultando em adiamentos nas decisões relacionadas ao

planejamento e à poupança.

Com relação ao comportamento de gestão financeira pessoal (cgf), a análise realizada pela CNA identificou que os não planejadores apresentam um comportamento financeiro inadequado sob condições causais específicas. Nota-se que características como autoeficácia financeira (aef) e apoio social (aps), ausentes na solução PRO, contribuem para este tipo de comportamento [aef*PTF+SCP*aps<->PRO]. Assim, o modelo causal a seguir evidencia a influência dessas características na solução cgf:

$$\mathbf{aef*ptf*scp+cma*SCP*aps<->cgf}$$

[complexidade 6, consistência 0,95 e cobertura 0,75]

O comportamento de gestão financeira pessoal (cgf), ocorre se, e somente se:

- Há relativa ausência de autoeficácia financeira (aef) **E** relativa ausência de perspectiva de tempo futuro (PTF) **E**, ao mesmo tempo, relativa ausência de socialização econômica parental (scp);
- **OU** há relativa ausência de clareza da meta de aposentadoria (cma) **E** relativa presença de socialização econômica parental (SCP) **E**, alternativamente, relativa ausência de apoio social (aps).

As constatações sobre o grupo de não planejadores indicam que a falta de autoeficácia financeira, a ausência de uma perspectiva de longo prazo e a falta de orientação familiar dificultam a gestão financeira, uma vez que esses indivíduos carecem de confiança e direção. Além disso, a falta de clareza nos objetivos financeiros, aliado à ausência de suporte social, mesmo com ensinamentos financeiros herdados dos pais, pode prejudicar o engajamento efetivo em atividades de gestão financeira.

Em síntese, a interação entre características internas, como a Autoeficácia Financeira, a Perspectiva de Tempo Futuro e a Clareza das Metas de Aposentadoria, além do Apoio Social, ajuda a explicar por que os consumidores no grupo dos não planejadores, que percebem a preparação para a aposentadoria como uma ameaça, apresentam dificuldade em estabelecer hábitos financeiros saudáveis. A falta de habilidades financeiras, clareza sobre o futuro e apoio externo resultam em comportamentos procrastinatórios e práticas financeiras inadequadas.

A falta de autoeficácia financeira e perspectiva de tempo futuro não apenas orientam a procrastinação, mas também influenciam um ciclo de gestão financeira deficiente. A ausência de confiança nas habilidades financeiras impede que os não planejadores tomem decisões

informadas e realistas sobre sua aposentadoria, resultando em um ciclo vicioso de adiamento e ineficiência financeira (Koposko; Hershey, 2014). A procrastinação pode surgir da percepção negativa associada ao planejamento financeiro, levando os indivíduos a adiar decisões críticas relacionadas à poupança (Piotrowska, 2019).

Além disso, a falta de visão de futuro e metas claras de aposentadoria intensifica a insegurança e a incerteza, levando os não planejadores a evitarem o planejamento financeiro. Hershey *et al.* (2004) ressaltam que o conhecimento financeiro e a definição de metas financeiras realistas são essenciais para um planejamento eficaz. Quando os objetivos não são claramente definidos, os consumidores têm dificuldade em identificar passos práticos para alcançá-los. Essa incerteza os leva a adiar ações concretas, contribuindo para uma gestão financeira ineficaz, onde decisões diárias são tomadas sem um planejamento sólido (Linch, 2011).

A falta de apoio externo também desempenha um papel importante no comportamento financeiro dos não planejadores, uma vez que esse apoio externo é crucial para incentivar a adoção de práticas financeiras saudáveis (Chou *et al.*, 2015). O apoio social é fundamental na motivação para poupar para a aposentadoria, e a falta desse suporte pode levar a comportamentos mais conservadores e procrastinatórios (Nam; Loibl, 2021). Koposko e Hershey (2014) afirmam que o apoio social não apenas incentiva a poupança, mas também fornece informações valiosas e orientação financeira.

5.5.3.2 Planejadores formais

Uma segunda perspectiva avalia os planejadores formais, entre os quais o comportamento de procrastinação é, em geral, menos comum no que diz respeito ao início do planejamento financeiro para a aposentadoria, uma vez que tendem a começar cedo e não encontram desculpas para evitar essa tarefa. No entanto, ainda podem adiar desnecessariamente certos aspectos do processo, como a execução de novas atividades ou ajustes no plano financeiro. Esse comportamento sugere que, embora sejam mais organizados e comprometidos, os planejadores formais enfrentam dificuldades em manter a continuidade ou em adaptar seus planos conforme novas necessidades surgem ao longo do tempo.

As ausências de perspectiva de tempo futuro (ptf), de clareza da meta de aposentadoria (cma), de socialização econômica parental (scp) e de apoio social (aps) são características que influenciam a percepção de ameaça deste grupo em relação à preparação para a aposentadoria [ptf*CMA + cma*CFA + scp*aps<-> npa]. Desta forma, o modelo a seguir sublinha a relação

entre essa percepção da aposentadoria e o comportamento de procrastinação dos planejadores formais:

$$\mathbf{cma * CFA + cma * SCP + aef * scp * aps \leftrightarrow PRO}$$

[complexidade 7, consistência 0,80 e cobertura 0,75]

O comportamento de procrastinação (PRO) ocorre se, e somente se:

- Há relativa ausência de clareza da meta de aposentadoria (cma) E relativa presença de conhecimento financeiro autoavaliado (CFA);
- OU há relativa ausência de clareza da meta de aposentadoria (cma) E relativa presença de socialização econômica parental (SCP);
- OU, ainda, há relativa ausência de autoeficácia financeira (aef) E relativa ausência socialização econômica parental (scp) E, alternativamente, relativa ausência de apoio social (aps).

Os resultados para o grupo de planejadores formais indicam que a procrastinação pode ser influenciada por diferentes combinações de características. A ausência de clareza quanto às metas de aposentadoria, mesmo com conhecimento financeiro ou socialização econômica parental, ainda pode levar à inação. Além disso, quando tanto a autoeficácia financeira quanto o suporte familiar ou social estão ausentes, a tendência à procrastinação se intensifica. Isso sugere que, sem confiança nas próprias habilidades e sem apoio externo, os indivíduos podem evitar tomar decisões financeiras, adiando ações importantes para o futuro.

No que diz respeito ao comportamento de gestão financeira pessoal (cgf), a análise realizada pela CNA revelou que os não planejadores demonstram um comportamento financeiro inadequado sob certas condições causais. Observa-se que características como a clareza da meta de aposentadoria (cma), a autoeficácia financeira (aef), a socialização econômica parental (scp) e o apoio social (aps), que estão ausentes na solução PRO, influenciam esse tipo de comportamento [cma*CFA+cma*SCP+aef*scp*aps<->PRO]. Nesse sentido, o seguinte modelo causal foi identificado em relação a solução cgf:

$$\mathbf{cma * CFA + CFA * scp + scp * aps \leftrightarrow cgf}$$

[complexidade 6, consistência 0,85 e cobertura 0,85]

O comportamento de gestão financeira pessoal (cgf), ocorre se, e somente se:

- Há relativa ausência de clareza da meta de aposentadoria **E** relativa presença de conhecimento financeiro autoavaliado (CFA);
- **OU** há relativa presença de conhecimento financeiro autoavaliado (CFA) **E** relativa ausência de socialização econômica parental (scp);
- **OU**, ainda, relativa ausência de socialização econômica parental (scp) **E** relativa ausência de apoio social (aps).

As constatações sobre o grupo de não planejadores indicam que a falta de clareza nas metas financeiras, mesmo com conhecimento financeiro adquirido, é uma característica que contribui para comportamentos financeiros inadequados. A situação se agrava ainda mais quando esse conhecimento não é complementado por apoio da influência familiar. Além disso, a ausência de socialização econômica e de apoio social também está associada a práticas financeiras ineficazes, ressaltando a importância das características externas para este grupo.

Em síntese, a ausência de características internas, como a Clareza das Metas de Aposentadoria e a Autoeficácia Financeira, aliada à completa falta de características externas, como a Socialização Econômica Parental e o Apoio Social, entrelaçam-se de forma a impactar negativamente as atitudes, o planejamento e o comportamento financeiro dos planejadores formais. A ausência dessas características contribui para a criação de barreiras psicológicas e sociais (Ujoatuonu *et al.*, 2024), que podem desencadear desafios significativos na preparação para a aposentadoria e na gestão das finanças dos consumidores deste grupo que percebem a preparação para a aposentadoria como uma ameaça.

A procrastinação surge quando há ausência de clareza nas metas de aposentadoria, apesar da presença de conhecimento financeiro autoavaliado. Esse cenário paradoxal, onde os planejadores formais confiam em seu conhecimento, mas carecem de um objetivo claro, gera inação. A falta de metas definidas impede que o conhecimento se traduza em ação prática, conforme argumentam Hershey *et al.* (2010), reforçando que o saber financeiro sem clareza de objetivos contribui para a procrastinação dos planejadores formais ao não fornecer um caminho claro a seguir.

Adicionalmente, a ausência de clareza nas metas, combinada à presença de socialização econômica parental, pode não ser suficiente para estimular um comportamento financeiro proativo dos planejadores formais. Mesmo com orientação familiar, a falta de metas concretas limita a ação (Kim; Kwon; Anderson, 2005). Sem objetivos de longo prazo bem definidos, o

apoio parental e familiar pode perder eficácia, levando os planejadores formais a postergar decisões financeiras importantes e a evitar comportamentos de planejamento (Palaci; Jiménez; Topa, 2017).

A ausência de autoeficácia financeira, associada à falta de orientação financeira familiar e suporte social, também agrava a procrastinação. Sem confiança nas próprias habilidades financeiras e sem suporte externo, os planejadores formais podem se sentir paralisados, sem orientação para tomar decisões. O suporte social é essencial para superar a inércia financeira, fornecendo encorajamento e recursos (Lusardi; Tufano, 2015). Além disso, as primeiras experiências financeiras, muitas vezes vividas na infância, continuam a influenciar atitudes na vida adulta, impactando decisões financeiras complexas (Ward, 2013).

Por outro lado, a gestão financeira inadequada surge em cenários de vulnerabilidade, quando há ausência de autoeficácia financeira, perspectiva de tempo futuro e orientação familiar. Essa combinação, revela que a falta de confiança pessoal, planejamento e apoio estrutural conduz os planejadores formais em uma inércia financeira, impossibilitando um gerenciamento adequado das finanças (Ujoatuonu *et al.*, 2024).

Ademais, a ausência de clareza sobre as metas de aposentadoria, mesmo quando há suporte financeiro familiar, também contribui para a má gestão financeirados planejadores formais, ressaltando que o apoio parental, por si só, não substitui a necessidade de um planejamento financeiro estruturado e metas claras para influenciar o comportamento financeiro (Farrell; Fry; Risse, 2016).

5.5.3.3 Investidores

Um terceira perspectiva abrange o grupo de investidores, que demonstram um comportamento de procrastinação menos contundente em relação ao planejamento financeiro para a aposentadoria. Em geral, eles não adiam o início do planejamento e evitam postergar decisões difíceis, o que lhes permite tomar ações significativas em relação à sua segurança financeira. Além disso, não encontram desculpas para evitar o planejamento e estão sempre prontos para iniciar novas atividades que contribuam para a melhoria de seus hábitos financeiros.

Entretanto, a partir da CNA, foi possível identificar que alguns condições causais repercutem em um comportamento de procrastinação. Salienta-se que, para este grupo, a ausência de autoeficácia financeira (aef) afeta diretamente a percepção negativa da preparação para a aposentadoria, além da ausência de perspectiva de tempo futuro (ptf) e de clareza da meta

de aposentadoria (cma) [aef + ptf *APS + cma* CFA<-> npa]. Dessa maneira, o modelo a seguir demonstra como essa percepção afeta o comportamento de procrastinação dentro deste grupo:

$$\mathbf{aef * cma + ptf * scp + cma * CFA \leftrightarrow PRO}$$

[complexidade 6, consistência 0,75 e cobertura 0,75]

O comportamento de procrastinação (PRO) ocorre se, e somente se:

- Há relativa ausência de autoeficácia financeira (aef) E relativa ausência de clareza da meta de aposentadoria (cma);
- OU há relativa ausência de perspectiva de tempo futuro (ptf) E relativa ausência de socialização econômica parental (scp);
- OU ainda, há relativa ausência de clareza da meta de aposentadoria (cma) E, alternativamente, relativa presença de conhecimento financeiro autoavaliado (CFA).

As constatações para o grupo de investidores mostram que a falta de confiança na capacidade de gerenciar finanças, aliada à indefinição de metas para a aposentadoria, pode resultar em procrastinação. Além disso, a ausência de uma visão clara do futuro e de ensinamentos financeiros familiares pode gerar uma sensação de desorientação, levando à procrastinação. Por fim, mesmo com conhecimento sobre finanças, a falta de metas claras para a aposentadoria pode motivar o adiamento de ações eficazes de planejamento financeiro.

No que tange ao comportamento de gestão financeira pessoal (CGF), a análise conduzida pela CNA revelou que os investidores exibem um comportamento financeiro inadequado sob determinadas condições causais. Características como a autoeficácia financeira (aef), perspectiva de tempo futuro (ptf), clareza da meta de aposentadoria (cma), socialização econômica parental (scp) e apoio social (aps), ausentes na solução PRO, são determinantes para esse tipo de comportamento [aef*cma+ptf*scp+cma*CFA<->PRO]. Dessa forma, o seguinte modelo causal foi identificado:

$$\mathbf{aef * cma * scp + ptf * CFA * APS \leftrightarrow cgf}$$

[complexidade 6, consistência 0,95 e cobertura 0,75]

O comportamento de gestão financeira pessoal (cgf), ocorre se, e somente se:

- Há relativa ausência de autoeficácia financeira (aef) E relativa ausência de clareza da meta de aposentadoria (cma) E, ao mesmo tempo, ausência de socialização econômica parental (scp);
- **OU** há relativa ausência de perspectiva de tempo futuro (ptf) E relativa presença de conhecimento financeiro autoavaliado (CFA) E, alternativamente, relativa presença de apoio social (APS).

As constatações sobre o grupo de investidores indicam que a falta de confiança nas habilidades financeiras, associada à ausência de clareza nas metas de aposentadoria e de orientação familiar, resulta em uma gestão financeira ineficaz. Além disso, mesmo com conhecimento financeiro autoavaliado, a falta de uma visão de longo prazo e de apoio social compromete a capacidade de agir de forma efetiva, orientando comportamentos inadequados na gestão financeira pessoal.

Em síntese, a falta de características internas, como a Clareza das Metas de Aposentadoria, a Autoeficácia Financeira e a Perspectiva de Tempo Futuro, juntamente com a ausência da características externa Socialização Econômica Parental, cria desafios significativos para investidores que percebem a preparação para a aposentadoria como uma ameaça. Essa combinação de características pode levar à procrastinação, planejamento desorganizado e decisões financeiras inadequadas, tornando o processo de preparação para a aposentadoria ainda mais desafiador para os integrantes deste grupo.

A procrastinação financeira é um resultado da falta de autoeficácia financeira e clareza sobre a meta de aposentadoria no grupo dos investidores, características que são cruciais para o indivíduo atuar com disciplina e foco no planejamento de longo prazo (Piotrowska, 2019). Sem eles, o adiamento de decisões financeiras torna-se mais frequente, comprometendo o sucesso futuro (Piotrowska, 2019). Esse comportamento impacta negativamente o comportamento financeiro, reforçando a importância de cultivar esses elementos para evitar atrasos no planejamento (Topa; Moriano; Moreno, 2016).

Além disso, a ausência simultânea de uma perspectiva de tempo futuro e de socialização econômica parental também intensifica a procrastinação. A visão de futuro e os ensinamentos familiares são essenciais para moldar comportamentos financeiros saudáveis (Palaci; Jiménez; Topa, 2017). Quando essas características não estão presentes, a procrastinação aumenta, pois o indivíduo deixa de perceber o valor do planejamento financeiro (Piotrowska, 2019). Mesmo com conhecimento financeiro, a falta de clareza nas metas prejudica a ação financeira (Topa;

Moriano; Moreno, 2016).

No que diz respeito à gestão financeira pessoal, a ausência combinada de autoeficácia financeira, clareza sobre metas de aposentadoria e socialização econômica parental resulta em um comportamento inadequado. Sem essas bases, o planejamento financeiro se torna falho, resultando em decisões impulsivas e falta de preparo para o futuro (Topa; Hernández-Solís; Zappalà, 2018). Quando ausentes, perpetuam um ciclo de má administração financeira, destacando a necessidade de fortalecer essas áreas para melhorar o comportamento financeiro pessoal (Lynch, 2011).

Adicionalmente, a ausência de perspectiva de tempo futuro, mesmo quando associada à presença de conhecimento financeiro e apoio social, pode levar a comportamentos inadequados de gestão financeira. Apesar do conhecimento e suporte, a falta de uma visão clara do futuro afeta negativamente a tomada de decisões (Topa; Moriano; Moreno, 2016). Isso evidencia que o conhecimento e o apoio, por si só, não são suficientes para garantir bons resultados financeiros, ressaltando a importância de uma perspectiva de longo prazo para agir de maneira eficaz (Nam; Loibl, 2021).

5.5.4 Resumo dos resultados

Esta seção apresenta o resumo dos resultados da pesquisa, em que serão organizadas e sintetizadas as principais conclusões e interpretações obtidas a partir dos dados analisados no capítulo das análises das configurações causais. Essa síntese permite uma visão mais clara e objetiva, facilitando a comparação dos resultados principais e ajudando o leitor a captar os resultados mais relevantes da pesquisa.

5.5.4.1 Da percepção da preparação para a aposentadoria como um desafio/aspecto positivo

- Não planejadores

A percepção positiva da preparação para a aposentadoria (NPA) neste grupo, considerando uma perspectiva relativa (comparada com a média do grupo), se dá quando o apoio social compensa a falta de confiança nas próprias habilidades financeiras. Além disso, uma visão de longo prazo, somada ao suporte financeiro familiar, contribui para uma visão mais otimista sobre a aposentadoria. Metas bem definidas também ajudam, mesmo quando o conhecimento financeiro é limitado, tornando a aposentadoria um desafio mais gerenciável.

Na abordagem absoluta, *i.é.*, avaliando o grau de concordância individual, a preparação para a aposentadoria é vista como um desafio (NPA) entre os Não Planejadores quando a falta de confiança nas habilidades financeiras é compensada pelo conhecimento financeiro já adquirido. A visão de futuro, mesmo sem muita habilidade técnica, permite uma percepção positiva, pois mantém os objetivos claros. O apoio social e a confiança nas próprias habilidades financeiras também reforçam a sensação de preparo, suprimindo a falta de conhecimento técnico com suporte emocional e social.

Em relação ao nível de atividade de planejamento financeiro (NPF), esse é favorecido quando se combina uma perspectiva de longo prazo com metas de aposentadoria bem definidas. O aprendizado financeiro adquirido na infância, aliado à visão de longo prazo, fortalece a capacidade de planejamento. Além disso, o suporte de amigos, familiares ou redes sociais cria um ambiente positivo para desenvolver estratégias de planejamento.

Quanto à adequação da poupança percebida (APP), a combinação de metas claras com orientação financeira familiar é essencial. Metas bem definidas com apoio social de amigos e familiares oferecem incentivo e recursos práticos, facilitando o hábito de poupar. Mesmo sem confiança nas habilidades financeiras ou apoio social direto, a capacidade de visualizar o futuro pode motivar o engajamento na poupança.

Por fim, o comportamento de gestão financeira pessoal adequado (CGF) se manifesta quando, apesar da falta de confiança em gerenciar finanças, há uma visão de longo prazo e apoio financeiro dos pais. Metas claras para a aposentadoria, junto ao suporte de amigos ou familiares, também incentivam comportamentos financeiros adequados, mesmo na ausência de orientação financeira específica da família.

De maneira geral, a visão de longo prazo e a clareza das metas de aposentadoria são características internas relevantes para promover uma percepção positiva sobre a preparação para a aposentadoria e melhorar comportamentos financeiros dos não planejadores. A visão de longo prazo ajuda os consumidores a se concentrarem no futuro, orientando ações e decisões ao longo do tempo. A clareza das metas de aposentadoria permite que os consumidores estabeleçam planos concretos e realistas para alcançar seus objetivos.

Além disso, características externas dos consumidores influenciam significativamente a sua percepção sobre a preparação para a aposentadoria e ajudam a aprimorar seus comportamentos financeiros. O apoio social oferece suporte emocional e prático, encorajando o engajamento em estratégias de planejamento. Os valores, hábitos e conhecimentos transmitidos pelos pais influenciam a maneira como os indivíduos percebem e gerenciam suas finanças ao longo da vida.

- Planejadores formais

A percepção positiva da preparação para a aposentadoria (NPA) neste grupo, considerando uma perspectiva relativa (comparação com a média do grupo), é impulsionada pelo apoio social, que ajuda a superar a falta de confiança nas habilidades financeiras. Além disso, ter uma visão de futuro contribui para uma percepção mais otimista da aposentadoria, mesmo sem muito conhecimento financeiro. A socialização econômica parental também desempenha um papel importante, mostrando que aprender bons hábitos financeiros desde a infância facilita enfrentar os desafios da aposentadoria.

Numa perspectiva absoluta, a percepção positiva da preparação para a aposentadoria (NPA) é fortemente influenciada pela capacidade de planejar e visualizar metas financeiras ao longo do tempo, promovendo um comportamento proativo em relação às finanças. A crença nas próprias habilidades financeiras também aumenta a confiança e a motivação para gerenciar recursos visando a aposentadoria, mesmo sem metas específicas. Além disso, os valores e lições financeiros aprendidos durante a infância podem impactar positivamente a percepção positiva, incentivando o desenvolvimento de habilidades financeiras na vida adulta.

Quanto ao nível de atividade de planejamento financeiro (NPF), os planejadores formais mostram que, mesmo sem confiança nas próprias habilidades financeiras, imaginar um futuro pode motivá-los a se engajar em atividades de planejamento. Os ensinamentos financeiros herdados atuam como suporte essencial para um planejamento ativo. O apoio de amigos, familiares ou redes sociais também é fundamental, pois oferece encorajamento e recursos práticos que facilitam o envolvimento em atividades de planejamento para a aposentadoria.

Em relação à adequação da poupança percebida (APP), ter uma perspectiva de longo prazo pode incentivar a poupança, mesmo sem total confiança nas habilidades financeiras. Os ensinamentos financeiros recebidos dos pais servem como um apoio importante, incentivando a adoção de boas práticas de poupança. Além disso, o suporte social de amigos e familiares cria um ambiente propício para que os indivíduos busquem estratégias de poupança, mesmo diante das limitações práticas devido à baixa autoeficácia financeira.

Por fim, um bom comportamento na gestão financeira pessoal (CGF) para os planejadores formais envolve uma visão clara do futuro e conhecimento financeiro. Os valores e ensinamentos que se aprende na família, combinados com essa visão de futuro, também ajudam a promover práticas financeiras responsáveis. Além disso, entender bem as finanças e contar com o apoio de amigos e familiares aumenta as chances de ter comportamentos

financeiros adequados.

De forma abrangente, a perspectiva de tempo futuro é uma característica interna que exerce uma influência significativa sobre os planejadores formais. A perspectiva de tempo futuro permite que esses consumidores visualizem objetivos financeiros a longo prazo, incentivando a percepção positiva da preparação para a aposentadoria e um planejamento proativo mesmo diante de autoeficácia financeira e conhecimentos financeiros limitados.

As características externas, como SCP e APS, influenciam a percepção da aposentadoria e o comportamento financeiro dos planejadores formais. A socialização econômica parental ajuda a moldar atitudes positivas em relação ao dinheiro, resultando em decisões financeiras mais conscientes na vida adulta. Além disso, o acesso a uma rede de apoio social fortalece a confiança nas habilidades financeiras e incentiva um envolvimento mais ativo no planejamento financeiro, cultivando uma mentalidade mais positiva e proativa.

- Investidores

Na abordagem relativa, a preparação para a aposentadoria é percebida como um desafio positivo (NPA) para este grupo quando a autoeficácia financeira é relevante. A confiança nas próprias habilidades motiva os consumidores a verem a preparação como uma meta alcançável. Além disso, os investidores que conseguem visualizar um futuro financeiro positivo, mesmo sem uma educação financeira familiar, tendem a ter uma visão otimista sobre a preparação.

Numa visão absoluta absoluta, a confiança nas habilidades financeiras, aliada a uma autoavaliação positiva do próprio conhecimento financeiro, contribui para uma visão otimista da preparação para a aposentadoria (NPA) para este grupo. Mesmo sem uma educação financeira na família, a autoeficácia financeira ajuda a manter uma percepção positiva, mostrando que a confiança nas próprias capacidades pode compensar a falta de apoio familiar. A combinação de autoeficácia financeira com apoio social também proporciona uma visão otimista, ainda que as metas de aposentadoria não estejam totalmente definidas.

Quanto ao nível de atividade de planejamento financeiro (NPF), a confiança na capacidade de gerenciar as finanças, somada com uma avaliação positiva do próprio conhecimento financeiro, aumenta o engajamento dos investidores em atividades de planejamento. Além disso, conhecimento financeiro autoavaliado fortalece a habilidade de visualizar o futuro, ajudando esses indivíduos a tomar decisões financeiras mais estratégicas e conscientes.

Em relação à adequação da poupança percebida (APP), a confiança na própria

capacidade de gerenciar finanças e uma autoavaliação positiva do conhecimento financeiro facilitam o engajamento dos investidores com a poupança, tornando as decisões mais seguras e eficazes. A visão de longo prazo, junto a uma percepção positiva do conhecimento financeiro, incentiva o hábito de poupar desses consumidores. Mesmo sem orientação financeira dos pais, a confiança no próprio conhecimento pode compensar essa ausência e impulsionar as práticas de poupança para este grupo.

Por fim, para um comportamento adequado de gestão financeira pessoal (CGF), a confiança nas habilidades financeiras, combinada com os valores e ensinamentos financeiros transmitidos pela família, oferece mais segurança no planejamento e execução de estratégias financeiras para este grupo, resultando em uma gestão mais consistente. Mesmo sem metas de aposentadoria bem definidas, uma visão de longo prazo, aliada ao conhecimento financeiro, promove uma abordagem financeira mais consciente e estruturada.

Em linhas gerais, características internas, tais como a autoeficácia financeira, o conhecimento financeiro e a perspectiva de tempo futuro, surgem como que sustentam uma percepção positiva sobre a preparação para a aposentadoria, as estratégias de planejamento e o comportamento financeiro dos investidores. Esses aspectos conferem aos investidores uma confiança financeira autônoma para lidar com seus objetivos de longo prazo, tornando-os mais proativos e seguros em suas escolhas. Ao fortalecer suas próprias capacidades e planejar com clareza o futuro, esses investidores mantêm um compromisso eficaz com a gestão e o crescimento de seus recursos financeiros.

5.5.4.2 Da percepção da preparação para a aposentadoria como uma ameaça/aspecto negativo

- Não planejadores

Numa perspectiva relativa, a natureza da preparação para a aposentadoria é percebida como uma ameaça (npa) para este grupo quando existe a ausência de autoeficácia financeira (aef). Essa condição revela que os indivíduos que não se envolvem ativamente no planejamento da aposentadoria tendem a se sentir ameaçados por esse processo, especialmente se carecem de confiança em sua capacidade de gerir suas finanças de maneira eficaz.

Quanto ao comportamento de procrastinação (PRO), a falta de confiança nas habilidades financeiras motiva o adiamento das ações de planejamento para os planejadores formais, mesmo quando há visão consciente da necessidade de se preparar para o futuro. Além disso, embora comportamentos financeiros possam ser aprendidos na família, a ausência de apoio

social inibe ações proativas no planejamento financeiro. Sem esse suporte, a motivação para agir pode ser insuficiente, resultando em adiamentos nas decisões relacionadas ao planejamento e à poupança.

O comportamento inadequado na gestão financeira pessoal (cgf) é impulsionado pela falta de autoeficácia financeira, pela ausência de uma perspectiva de longo prazo e pela falta de orientação familiar, o que dificulta a gestão financeira devido à carência de confiança e direção. Além disso, a falta de clareza nos objetivos financeiros, somada à ausência de suporte social, pode prejudicar o engajamento efetivo em atividades de gestão financeira, mesmo que os indivíduos tenham recebido ensinamentos financeiros dos pais.

Em sentido amplo, as características mais ausentes incluem a autoeficácia financeira, cuja ausência revela como a falta de confiança nas próprias habilidades financeiras impacta negativamente a percepção da preparação para a aposentadoria, o engajamento em ações de planejamento e o comportamento financeiro responsável. Além disso, o apoio social é destacado como um elemento importante que inibe ações proativas no planejamento financeiro, limitando a motivação e a capacidade dos indivíduos de agir em relação às suas finanças.

- Planejadores formais

Numa perspectiva relativa, a percepção negativa da preparação para a aposentadoria (npa) para este grupo é influenciada por várias características. A ausência de perspectiva de tempo futuro, mesmo com clareza nas metas de aposentadoria torna o processo de preparação ameaçador. Quando falta clareza nas metas, mesmo o conhecimento financeiro autoavaliado resulta em incertezas que minam a confiança proporcionada por esse conhecimento. Por fim, a ausência de socialização econômica parental e apoio social agrava ainda mais essa percepção, dificultando a sensação de preparação adequada para o futuro.

Em relação ao comportamento de procrastinação (PRO), este pode ser influenciado por diferentes combinações de características. A ausência de clareza quanto às metas de aposentadoria, mesmo com conhecimento financeiro ou socialização econômica parental, ainda pode levar à inação. Além disso, a falta de autoeficácia financeira, juntamente com a ausência de suporte familiar ou social, intensifica a tendência à procrastinação. Isso sugere que, sem confiança nas próprias habilidades e sem apoio externo, os indivíduos podem evitar tomar decisões financeiras, adiando ações importantes para o futuro.

Em relação ao comportamento inadequado na gestão financeira pessoal (cgf), este é influenciado pela falta de clareza nas metas financeiras, mesmo quando há algum conhecimento

financeiro, o que contribui para práticas financeiras ineficazes. Essa situação se torna ainda mais problemática quando esse conhecimento não é complementado pela influência financeira familiar. Além disso, a ausência de socialização econômica e de apoio social está fortemente associada a práticas financeiras inadequadas, destacando a importância de fatores externos na gestão financeira pessoal.

De modo geral, as características mais as ausências que mais influenciam a percepção negativa da preparação para a aposentadoria, o comportamento de procrastinação e a gestão financeira inadequada incluem a clareza das metas de aposentadoria, a socialização econômica parental e o apoio social. Para os planejadores formais, a falta de metas claras de aposentadoria torna o processo de planejamento menos motivador e mais ameaçador, minando a confiança nas decisões financeiras.

Além disso, as características externas, como SCP e APS, são fundamentais. A ausência de socialização econômica parental limita o desenvolvimento de atitudes financeiras positivas, impactando a segurança nas escolhas financeiras ao longo da vida. A carência de apoio social também é marcante, reduzindo o incentivo e a confiança para ações proativas, o que, em conjunto, tende a fomentar a procrastinação e o gerenciamento financeiro inadequado, além de dificultar a percepção de preparo adequado para o futuro.

▪ Investidores

Diversas características influenciam uma percepção negativa da preparação para a aposentadoria (npa) para este grupo. A falta de autoeficácia financeira aumenta essa percepção, levando os indivíduos a se sentirem vulneráveis e inseguros quanto à gestão de suas finanças. Além disso, mesmo com o apoio social, a ausência de uma visão de longo prazo limita a sensação de estar devidamente preparado. Por último, a falta de clareza sobre as metas de aposentadoria gera incertezas, e, embora os indivíduos possam se considerar financeiramente informados, esse conhecimento, por si só, não é suficiente para garantir uma sensação de segurança.

Em relação à procrastinação, a falta de confiança na capacidade de gerenciar finanças, aliada à indefinição de metas para a aposentadoria, pode levar à este tipo de comportamento. A ausência de uma visão clara do futuro e de ensinamentos financeiros familiares também contribui para um sentimento de desorientação, incentivando o adiamento das ações. Além disso, mesmo com conhecimento financeiro, a falta de metas definidas para a aposentadoria tende a motivar o adiamento de decisões eficazes de planejamento financeiro.

Quanto ao comportamento inadequado na gestão financeira pessoal (cgf), as observações sobre o grupo de investidores indicam que a falta de confiança nas habilidades financeiras, somada à ausência de clareza nas metas de aposentadoria e de orientação familiar, resulta em práticas financeiras ineficazes. Além disso, mesmo com um conhecimento financeiro autoavaliado, a falta de uma visão de longo prazo e de apoio social prejudica a capacidade de agir de forma efetiva, conduzindo a comportamentos inadequados na gestão financeira pessoal.

Em síntese, as características internas são as que mais influenciam a percepção e comportamento financeiros dos investidores. Essas características incluem a falta de clareza nas metas de aposentadoria, que gera incertezas e desmotivação; a ausência de autoeficácia financeira, que aumenta a vulnerabilidade e insegurança em relação à gestão das finanças; e a carência de uma perspectiva de tempo futuro, que limita a visão de longo prazo e a sensação de preparo adequado. Esses fatores, em conjunto, não apenas dificultam a tomada de decisões financeiras proativas, mas também contribuem para um padrão de adiamento nas ações necessárias para um planejamento financeiro eficaz.

5.5.5 Análise das expectativas teóricas

Na seção sobre as expectativas teóricas desta pesquisa, foram formuladas 7 proposições teóricas e configuracionais, refletindo o entendimento do pesquisador sobre as possíveis combinações entre variáveis, considerando a presença ou ausência das características. Essas características estão relacionados à percepção dos consumidores sobre a preparação para a aposentadoria, às estratégias de planejamento financeiro e ao comportamento de gestão financeira pessoal.

Para verificar as proposições 1 e 2, considerou-se que a expectativa teórica estava confirmada apenas quando todas as características propostas apareciam, ainda que isoladamente, nas soluções obtidas pela Análise de Coincidências (CNA). Essas características poderiam ser identificados em partes diferentes, com alguns encontrados na análise relativa e outros na análise absoluta. Para as demais proposições, a confirmação da expectativa teórica foi considerada aceitável quando pelo menos uma combinação das características elegíveis fosse identificada.

Deste modo, para as proposições 3, 5, 6 e 7, foram consideradas 20 combinações possíveis entre as características propostas, considerando agrupamentos com um número mínimo de 2 características combinadas e um número máximo de 3 conjunções e 3 disjunções nas combinações causais analisadas [maxstep(3,3,9)]. Para a proposição 4, foram assumidas 4

combinações causais.

Cada uma das expectativas teóricas foram avaliadas a partir de cada grupo de análise, a saber: Não planejadores, Planejadores Formais e Investidores. Observa-se uma variação significativa na confirmação das expectativas teóricas entre os grupos pesquisados, de modo que para algumas proposições expectativas foram confirmadas para um grupo e não para outro grupo. O Quadro 13 apresenta a análise da confirmação das proposições teóricas.

Quadro 13 – Análise da confirmação das proposições configuracionais

Expectativa teórica	Confirmação da proposição	Soluções	Análise
Proposição 1: A Preparação para a Aposentadoria será percebida como um desafio/aspecto positivo (NPA) mediante a presença das características Autoeficácia Financeira (AEF), Conhecimento Financeiro Autoavaliado (CFA) e Perspectiva de Tempo Futuro (PTF) em alguma das condições causais, independentemente da presença de outras características, sejam elas internas ou externas.	Confirmada	$aef*APS + PTF*SCP + CMA*cfa \leftrightarrow NPA$ $aef*CFA + PTF*cfa + AEF*cfa*APS \leftrightarrow NPA$	Não planejadores: Presença de PTF na solução relativa; Presença de AEF, PTF e CFA na solução absoluta.
	Parcialmente confirmada	$aef*APS + PTF*cfa + cfa*SCP \leftrightarrow NPA$ $APS + AEF*cma \leftrightarrow NPA$	Planejadores formais: Presença de PTF na solução relativa; Presença de AEF na solução absoluta.
	Confirmada	$AEF \leftrightarrow NPA$ $AEF + PTF *scp \leftrightarrow NPA$ $AEF \leftrightarrow NPA$ $AEF *CFA + AEF *scp + AEF *cma *APS \leftrightarrow NPA$	Investidores: Presença de AEF e PTF nas soluções relativas; Presença de AEF e CFA nas soluções absolutas.
Proposição 2: A Preparação para a Aposentadoria será percebida como uma ameaça/aspecto negativo (npa) mediante a ausência das características Autoeficácia Financeira (aef), Conhecimento Financeiro Autoavaliado (cfa) e Perspectiva de Tempo Futuro (ptf) em alguma das condições causais, independentemente da ausência de outras características, sejam elas internas ou externas.	Parcialmente confirmada	$aef \leftrightarrow npa$	Não planejadores: Ausência de aef na solução relativa; Sem soluções na análise absoluta.
	Parcialmente confirmada	$ptf*CMA + cma*CFA + scp*aps \leftrightarrow npa$	Planejadores formais: Ausência de ptf na solução relativa; Sem soluções na análise absoluta.
	Parcialmente confirmada	$aef + ptf *APS + cma * CFA \leftrightarrow npa$	Investidores: Ausência de aef e ptf na solução relativa; Sem soluções na análise absoluta.
Proposição 3: O Nível de Atividade de Planejamento Financeiro (NPF), associado à percepção da preparação para a aposentadoria como um desafio/aspecto positivo, será relacionado causalmente com a presença combinada de características como a Autoeficácia Financeira (AEF), o Conhecimento Financeiro Autoavaliado (CFA), a Clareza das Metas de Aposentadoria (CMA), Perspectiva de Tempo Futuro (PTF) e a Socialização Econômica Parental (SCP) em alguma das condições causais, independentemente da presença de outras características, sejam elas internas ou externas.	Confirmada	$PTF*CMA+PTF*SCP+PTF*APS \leftrightarrow NPF$	Não planejadores: Presença combinada de PTF*CMA e PTF*SCP.
	Não confirmada	$aef*PTF+aef*SCP+aef*APS \leftrightarrow NPF$	Planejadores formais: Nenhuma combinação de características, apenas a presença separada de PTF e SCP.
	Confirmada	$AEF*CFA+PTF*CFA \leftrightarrow NPF$	Investidores: Presença combinada de AEF*CFA e PTF*CFA.
Proposição 4: A Adequação da Poupança Percebida (APP), associada à percepção da preparação para a aposentadoria como	Não confirmada	$CMA*SCP+CMA*APS+aef*PTF*aps \leftrightarrow APP$	Não planejadores: Nenhuma combinação de características,

um desafio/aspecto positivo, será relacionada causalmente com a presença combinada de características como a Autoeficácia Financeira (AEF), o Conhecimento Financeiro Autoavaliado (CFA) e a Socialização Econômica Parental (SCP) em alguma das condições causais, independentemente da presença de outras características, sejam elas internas ou externas.			apenas a presença separada de SCP.
	Não confirmada	$aef*PTF+aef*SCP+aef*APS \leftrightarrow APP$	Planejadores formais: Nenhuma combinação de características, apenas a presença separada de SCP.
	Confirmada	$AEF*CFA+PTF*CFA+CFA*scp \leftrightarrow APP$	Investidores: Presença combinada de AEF*CFA.
Proposição 5: O Comportamento de Gestão Financeira Pessoal (CGF), associado à percepção da preparação para a aposentadoria como um desafio/aspecto positivo e influenciado por NPF e APP, será relacionado causalmente com a presença combinada de características como a Autoeficácia Financeira (AEF), o Conhecimento Financeiro Autoavaliado (CFA), a Clareza das Metas de Aposentadoria (CMA), Perspectiva de Tempo Futuro (PTF) e a Socialização Econômica Parental (SCP) em alguma das condições causais, independentemente da presença de outras características, sejam elas internas ou externas.	Não confirmada	$aef*PTF*SCP+CMA*scp*APS \leftrightarrow CGF$	Não planejadores: Nenhuma combinação de características, apenas presença a separada de CMA e SCP.
	Confirmada	$PTF*CFA+PTF*SCP+CFA*APS \leftrightarrow CGF$	Planejadores formais: Presença combinada de PTF*CFA e PTF*SCP.
	Confirmada	$AEF*SCP+PTF*cma*CFA \leftrightarrow CGF$	Investidores: Presença combinada de AEF*SCP.
Proposição 6: A Procrastinação (PRO), associada à percepção da preparação para a aposentadoria como uma ameaça/aspecto negativo, será relacionada causalmente com a ausência combinada de características como a Autoeficácia Financeira (aef), o Conhecimento Financeiro Autoavaliado (cfa), a Clareza das Metas de Aposentadoria (cma), Perspectiva de Tempo Futuro (ptf) e a Socialização Econômica Parental (scp) em alguma das condições causais, independentemente da ausência de outras características, sejam elas internas ou externas.	Não confirmada	$aef*PTF+SCP*aps \leftrightarrow PRO$	Não planejadores: Nenhuma combinação de características, apenas a ausência separada de aef.
	Confirmada	$cma*CFA+cma*SCP+aef*scp*aps \leftrightarrow PRO$	Planejadores formais: Ausência combinada de aef*scp.
	Confirmada	$aef*cma+ptf*scp+cma*CFA \leftrightarrow PRO$	Investidores: Ausência combinada de aef*cma e ptf*scp.
Proposição 7: O Comportamento de Gestão Financeira Pessoal (cgf), associado à percepção da preparação para a aposentadoria como uma ameaça/aspecto negativo e influenciado por PRO, será relacionado causalmente com a ausência combinada de características como a Autoeficácia Financeira (aef), o Conhecimento Financeiro Autoavaliado (cfa), a Clareza das Metas de Aposentadoria (cma), Perspectiva de Tempo Futuro (ptf) e a Socialização Econômica Parental (scp) em alguma das condições causais, independentemente da ausência de outras características, sejam elas internas ou externas.	Confirmada	$aef*ptf*scp+cma*SCP*aps \leftrightarrow cgf$	Não planejadores: Ausência combinada de aef*ptf*scp.
	Não confirmada	$cma*CFA+CFA*scp+scp*aps \leftrightarrow cgf$	Planejadores formais: Nenhuma combinação de características, apenas a ausência separada de cma e scp.
	Confirmada	$aef*cma*scp+ptf*CFA*APS \leftrightarrow cgf$	Investidores: Ausência combinada de aef*cma*scp.

Fonte: Elaborado pelo autor, a partir dos dados da pesquisa.

A interpretação da análise da confirmação das proposições não configuracionais pode ser refinada para esclarecer como as características influenciam cada grupo em relação à preparação para a aposentadoria, estratégias de planejamento para a aposentadoria e comportamentos financeiros dos consumidores dentro de cada grupo segmentado para levantamento de evidências.

Para a **primeira proposição**, os resultados confirmam a expectativa teórica para os Não planejadores e Investidores, evidenciando que a presença de AEF, CFA e PTF influenciam a percepção positiva da preparação para a aposentadoria (NPA). Entre os Planejadores Formais, a teoria foi apenas parcialmente confirmada, pois o CFA não emergiu como elemento causal; apenas AEF e PTF foram observados, sugerindo uma influência limitada do CFA neste grupo.

Na **segunda proposição**, houve confirmação parcial em todos os grupos. Entre os Não Planejadores, a ausência de aef foi associada à percepção negativa da preparação para a aposentadoria (npa), enquanto nos Planejadores Formais foi a ausência de ptf. Entre os Investidores, tanto a ausência de aef quanto de ptf foram identificadas. Em ambos Planejadores Formais e Investidores, a percepção de ameaça persiste, apesar da presença de CFA nas relações causais.

Com relação à **terceira proposição**, a expectativa teórica foi confirmada para o grupo de não planejadores e investidores, evidenciando que a presença combinada de PTF*CMA, PTF*SCP, AEF*CFA e PTF*CFA contribuem para o Nível de Atividade de Planejamento Financeiro (NPF), associado à percepção da preparação para a aposentadoria como um desafio/aspecto positivo. No caso do grupo dos Planejadores formais a expectativa teórica não foi confirmada, uma vez que nenhuma combinação foi identificada entre características tais como propostas no estudo.

Na **quarta proposição**, as expectativas foram confirmadas apenas para os Investidores, onde a relação causal entre AEF*CFA se relacionou causalmente para a Adequação da Poupança Percebida (APP). Em contraste, para os Não Planejadores e os Planejadores Formais, a expectativa teórica não se confirmou, pois apenas a característica de SCP foi observada, sem a presença das combinações esperadas envolvendo AEF e CFA.

Para a **quinta proposição**, a teoria foi confirmada para os Planejadores formais e Investidores, enquanto os Não Planejadores não apresentaram as combinações esperadas. Nos Planejadores formais, as relações causais PTF*CFA e PTF*SCP foram relevantes. Já os Investidores mostraram que a combinação de AEF*SCP contribuem para o Comportamento de Gestão Financeira Pessoal (CGF) mais adequado.

Na **sexta proposição**, a expectativa teórica foi confirmada para os grupos dos

Planejadores Formais e dos Investidores, mas não para os Não Planejadores. Para os Não Planejadores, não houve uma combinação de características, apenas a ausência de aef. Nos Planejadores Formais, observou-se que a ausência combinada de aef*scp influenciam o comportamento de procrastinação. Já entre os Investidores, essa influência é exercida pela ausência combinada de aef*cma, além da ausência combinada de ptf*scp.

Por fim, na **sétima proposição**, a teoria foi confirmada para os Não Planejadores e Investidores, mas não para os Planejadores Formais. Para os Não Planejadores, verificou-se que a ausência combinada de aef*ptf*scp na mesma condição causal influenciam o Comportamento de Gestão Financeira Pessoal (cgf) inadequado. Nos Planejadores Formais, não houve uma combinação específica de características, apenas a ausência de cma e scp, ambas associadas à CFA. Já entre os Investidores, observou-se a ausência combinada de aef*cma*scp na mesma condição causal.

5.5.6 Discussão dos resultados

Esta pesquisa apresenta resultados significativos para o entendimento da preparação para a aposentadoria e do comportamento financeiro dos consumidores, com foco nos aspectos psicossociais que influenciam esses comportamentos. Os achados do estudo revelam nuances comportamentais e contextuais que aprofundam a compreensão teórica sobre o tema. A seguir, são detalhadas as principais discussões relacionadas aos resultados de cada proposição analisada.

A autoeficácia financeira (AEF), o conhecimento financeiro (CFA) e a perspectiva de tempo futuro (PTF) foram identificados como elementos centrais para os consumidores que percebem a preparação para a aposentadoria como um desafio/positivo (NPA). Esses fatores contribuem para decisões financeiras mais informadas e proativas, como evidenciado por Lusardi e Mitchell (2014), Afthanorhan *et al.* (2020) e Nam e Loibl (2021). A presença de AEF e CFA fortalece a confiança financeira, enquanto a PTF incentiva um foco em metas de longo prazo, promovendo comportamentos de poupança.

Ainda nesse contexto, o apoio social (APS) emergiu como um elemento compensatório crucial, especialmente em situações onde há ausência de autoeficácia financeira (aef) ou clareza nas metas (cma). Quando presente, ele reforça a confiança dos indivíduos e pode substituir a falta de outros recursos, como conhecimento financeiro, ajudando-os a adotar uma visão mais otimista em relação à aposentadoria. Esse achado é consistente com estudos como Hershey e Mowen (2000) e Penn e Lent (2021), que destacam a importância das redes de apoio para a

motivação e engajamento no planejamento financeiro.

A ausência de autoeficácia financeira (aef), perspectiva de tempo futuro (ptf) e clareza da meta de aposentadoria (cma) foram fundamentais para os consumidores que percebem a preparação para a aposentadoria como uma ameaça/negativo. Estudos indicam que a falta de autoeficácia financeira (aef) leva a incertezas e dificuldades em tomar decisões financeiras (Hershey *et al.*, 2007; Afthanorhan *et al.*, 2020). A ptf ausente resulta em falta de engajamento no planejamento de longo prazo (Topa; Herrador-Alcaide, 2016), enquanto a ausência de cma aumenta a insegurança, mesmo com conhecimento financeiro (Koposko; Hershey, 2014).

A combinação AEF*CFA destacou-se como determinante para um nível de atividade de planejamento financeiro adequado (NPF). A pesquisa de Asebedo e Seay (2018) corrobora que o fortalecimento da autoeficácia através de um conhecimento financeiro robusto aumenta a disposição para planejar. No entanto, outras relações causais, como PTF*CMA, PTF*SCP e CMA*SCP, foram evidenciadas. Isso demonstra que, mesmo na ausência de autoeficácia, características como uma visão de longo prazo, clareza da meta de aposentadoria e a socialização econômica familiar, quando combinadas, podem fomentar comportamentos financeiros positivos.

A combinação AEF*CFA também foi determinante para comportamentos eficazes de poupança (APP). Esse achado corrobora com pesquisas que apontam que um alto nível de conhecimento financeiro fortalece a autoeficácia financeira, permitindo que indivíduos se sintam mais capacitados para tomar decisões financeiras (Palací; Jiménez; Topa, 2017). Estudos também indicam que essa autoeficácia financeira motiva a busca por mais conhecimento financeiro, criando um ciclo positivo de capacitação (Koposko; Hershey, 2014).

Embora não esperadas, as relações causais envolvendo PTF*CFA e CMA*SCP, também contribuem para um comportamento de poupança ativo dos consumidores pesquisados. Estudos indicam que a PTF ajuda os indivíduos a valorizar os benefícios de economizar e investir (Alkhawaja; Albaity, 2022), enquanto o CFA fornece as ferramentas necessárias para decisões informadas (Harahap *et al.*, 2022). Além disso, a CMA orienta a APP, e a SCP fortalece atitudes e práticas financeiras, impulsionando ações efetivas no planejamento da aposentadoria (França; Hershey, 2018; Palací; Jiménez; Topa, 2017).

As combinações entre AEF*SCP, PTF*CFA e PTF*SCP foram identificadas como características que influenciam um comportamento de gestão financeira pessoal mais adequado (CGF). Estudos confirmam que a AEF facilita a gestão financeira, com indivíduos mais confiantes propensos a investir, poupar e evitar endividamento (Farrel; Fry; Risse, 2015). A observação das práticas financeiras dos pais também contribui para uma gestão financeira futura

mais eficaz (Norvilitis *et al.*, 2006). Além disso, conhecimento financeiro e perspectiva de tempo futuro favorecem o planejamento da aposentadoria, promovendo decisões informadas e priorização de objetivos de longo prazo (Chevalier *et al.*, 2018; Nam; Loibl, 2021).

Por outro lado, um comportamento de gestão financeira pessoal inadequado (cgf) foi observado quando há ausência combinada de aef*ptf*scp e de aef*cma*scp. Essa evidência apoia a ideia de que a falta de aef compromete a confiança para decisões financeiras assertivas, prejudicando práticas como poupança e controle de dívidas (Assebo, 2018). Além disso, sem uma perspectiva de tempo futuro, o indivíduo tende a priorizar o imediato, dificultando o planejamento de investimentos e a criação de uma reserva para a aposentadoria (Alkhawaja; Albaity, 2022). A ausência de aprendizado financeiro familiar também reduz a capacidade de realizar avaliações financeiras consistentes, afetando negativamente a gestão financeira (Lusardi *et al.*, 2020).

A ausência combinada de aef*scp, aef*cma e ptf*scp, foram associadas a um comportamento de procrastinação financeira (PRO). A pesquisa de Prescott e Broen (2023) revela que ausência de autoeficácia pode resultar em adiamento na tomada de decisões financeiras importantes, como economizar para a aposentadoria (Zulhajmi; Rafik, 2022). Essa falta de confiança pode ser ainda mais acentuada na ausência de metas claras e visão de futuro, uma vez que as pessoas não têm um objetivo concreto para orientar suas ações (Dawidowicz; Hernik; Jaworska, 2022). Além disso, quando os indivíduos não são expostos a discussões sobre finanças e planejamento na infância, elas podem crescer sem uma compreensão adequada da importância da poupança e do investimento para o futuro (Prescott; Broen, 2023).

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A seção de considerações finais tem como objetivo destacar as principais contribuições deste estudo, abordando suas implicações teóricas, metodológicas, gerenciais e sociais. A partir dos resultados encontrados, serão discutidos os avanços proporcionados pela pesquisa, bem como suas possíveis aplicações práticas e teóricas. Além disso, são reconhecidas as limitações do estudo, que podem ter influenciado as conclusões, e sugestões para futuras investigações são apresentadas, com o intuito de expandir e aprofundar os conhecimentos sobre o tema.

6.1 Contribuições da pesquisa

6.1.1 Contribuições teóricas

Esta tese revelou que, apesar da conscientização sobre a importância do planejamento financeiro para a aposentadoria, muitos dos brasileiros pesquisados ainda negligenciam ações concretas, influenciados pela percepção de que a aposentadoria está distante. A ausência de cálculo sobre quanto economizar, somada à falta de cultura de educação financeira, reflete uma carência de estratégias eficazes. Além disso, a dependência excessiva de fontes públicas, como o INSS, agrava a vulnerabilidade financeira, especialmente diante de reformas previdenciárias. Esse cenário reforça a necessidade de políticas públicas que incentivem a educação financeira e promovam alternativas de planejamento previdenciário.

Os resultados da pesquisa apontam que indivíduos que veem a aposentadoria como um desafio ou aspecto positivo, como Planejadores Formais e Investidores, tendem a ser mais proativos no planejamento financeiro. Contudo, muitos Não Planejadores, embora tenham visão positiva, não traduzem essa atitude em ações concretas, evidenciando uma desconexão entre percepção e comportamento. Já aqueles que enxergam a aposentadoria como uma ameaça ou aspecto negativo mostram menor envolvimento com o planejamento. Esses achados destacam a importância de políticas públicas para alinhar atitudes positivas a comportamentos efetivos de preparação financeira.

A pesquisa oferece descobertas relevantes sobre o impacto dos determinantes sociais no comportamento financeiro. Apoio social e socialização econômica parental emergem como fatores cruciais, demonstrando que decisões financeiras não ocorrem isoladamente, mas são moldadas por contextos familiares e sociais. Esses fatores fornecem conhecimento, motivação e suporte emocional fundamentais para práticas financeiras eficazes. Assim, políticas públicas

e programas de educação financeira podem se beneficiar ao incorporar redes de apoio social, potencializando os esforços de conscientização e planejamento financeiro.

Os resultados também avançam no campo psicológico ao destacar como personalidade e construções cognitivas influenciam o processo de preparação para a aposentadoria. A autoeficácia financeira, central para o planejamento, fortalece a confiança e a motivação, enquanto a falta dela pode levar à procrastinação. O conhecimento financeiro, por sua vez, complementa a autoeficácia, proporcionando maior segurança nas decisões. A clareza das metas de aposentadoria e a perspectiva de tempo futuro são elementos-chave, influenciando as atitudes de poupança, decisões financeiras e o grau de envolvimento no planejamento, além de afetar diretamente a visão e a segurança do futuro financeiro.

Por fim, a pesquisa aprofunda a compreensão sobre o comportamento financeiro do consumidor, mostrando que elementos como perspectiva de tempo futuro, metas claras, socialização econômica parental e apoio social incentivam tanto o planejamento financeiro quanto a gestão eficaz das finanças pessoais. Mesmo entre Não Planejadores, esses elementos podem mitigar a baixa autoeficácia financeira, promovendo decisões mais equilibradas sobre controle de renda, gastos e poupança. Para investidores, a confiança nas próprias habilidades financeiras e o conhecimento adquirido no contexto familiar fortalecem a gestão financeira e uma perspectiva de longo prazo.

Adicionalmente, a procrastinação no planejamento financeiro para a aposentadoria emerge como um comportamento crítico, influenciado pela busca de gratificação imediata e pela falta de clareza nas metas de aposentadoria, apoio social e confiança financeira. Esse adiamento, comum entre Não Planejadores, mas presente até mesmo entre Planejadores Formais e Investidores, compromete a preparação futura. Essas evidências exigem estratégias que reforcem a confiança, estabeleçam objetivos financeiros claros e promovam suporte social para decisões mais responsáveis e sustentáveis.

6.1.2 Contribuições metodológicas

Esta pesquisa destaca avanços metodológicos essenciais para compreender a causalidade complexa no comportamento financeiro. Em vez de tratar variáveis isoladamente, a abordagem configuracional revela como essas interações podem gerar diferentes resultados, permitindo um entendimento mais profundo e preciso dos comportamentos. Essa perspectiva desafia modelos tradicionais de causalidade linear e abre caminho para uma análise mais robusta e dinâmica dos processos sociais, econômicos e organizacionais.

A segunda contribuição significativa é a aplicação dos Métodos Configuracionais Comparativos (MCCs). Esses métodos permitem comparar diferentes configurações de variáveis, identificando padrões que podem levar a resultados semelhantes. Os MCC's são particularmente úteis para explorar fenômenos complexos, nos quais múltiplas causas e condições interagem de maneiras não lineares, proporcionando uma visão mais detalhada e flexível do comportamento humano.

A terceira contribuição é a noção de disjuntividade causal, que reconhece que múltiplos caminhos podem levar aos mesmos resultados. Essa perspectiva desafia a visão simplista de que uma única causa leva a um único efeito, destacando a disjuntividade de condições e variáveis que podem influenciar os resultados. A variedade causal é particularmente importante para compreender fenômenos complexos, como o comportamento financeiro, em que diferentes combinações de fatores podem gerar soluções ou respostas semelhantes, aumentando a flexibilidade das teorias existentes.

A complementaridade condicional é uma quarta contribuição importante do estudo, que sugere que as condições causais podem não operar de forma independente, mas sim, de maneira complementar, dependendo de outros fatores presentes no contexto. Isso significa que uma condição pode ter um impacto significativo em conjunto com outra, mas seu efeito pode ser fraco ou inexistente sem essa combinação. A complementaridade condicional proporciona uma abordagem mais flexível para entender a causalidade, considerando as complexas interações que podem influenciar os resultados em diversos contextos.

Por fim, a pesquisa defende uma análise holística dos fenômenos, ao considerar a interdependência entre as várias variáveis e os contextos em que ocorrem. Em vez de isolar os fatores, a abordagem holística analisa como as diferentes variáveis interagem entre si e como essas interações contribuem para o comportamento financeiro. Esse tipo de análise é especialmente valioso em contextos dinâmicos e complexos, onde as variáveis estão em constante mudança, proporcionando uma compreensão mais precisa e completa dos fenômenos analisados.

6.1.3 Contribuições gerenciais

As contribuições gerenciais para o campo do marketing são fundamentais para entender como as empresas podem influenciar e orientar os consumidores em relação à tomada de decisões financeiras. A pesquisa destaca a relevância de fatores psicológicos, como a autoeficácia financeira, o conhecimento financeiro e a perspectiva de tempo futuro, que atuam

como elementos centrais para os consumidores que percebem a preparação para a aposentadoria como um desafio/positivo. Essas variáveis podem ser utilizadas por profissionais de marketing para desenvolver estratégias que fortaleçam a confiança financeira dos consumidores, promovendo ações proativas e informadas em relação ao planejamento de aposentadoria.

Além disso, o apoio social surgiu como um fator compensatório crucial quando a autoeficácia financeira ou a clareza de metas de aposentadoria estão ausentes. Isso sugere que estratégias de marketing podem ser mais eficazes quando envolvem a criação de comunidades ou redes de apoio para os consumidores. As empresas podem considerar programas educacionais, *workshops* financeiros ou até mesmo oferecer plataformas digitais que facilitem a troca de experiências e o suporte mútuo entre os consumidores, reforçando a confiança e a motivação para o planejamento financeiro de longo prazo.

A pesquisa também destaca a combinação entre autoeficácia financeira e conhecimento financeiro como determinantes importantes para um nível adequado de atividade de planejamento financeiro. Para os profissionais de marketing, isso representa uma oportunidade de criar campanhas educativas e promocionais que não apenas aumentem o conhecimento financeiro, mas também promovam uma maior percepção de autoeficácia nos consumidores. Isso pode ser feito por meio de conteúdo direcionado, consultoria financeira personalizada ou ofertas de produtos financeiros que capacitem os consumidores a tomar decisões mais assertivas sobre suas finanças, especialmente no contexto da aposentadoria.

Outro achado significativo é a relação causal envolvendo a autoeficácia financeira, a perspectiva de tempo futuro e a socialização econômica familiar, que tem implicações diretas nas práticas de poupança e planejamento financeiro. Profissionais de marketing podem adaptar suas estratégias para destacar a importância da educação financeira desde a infância, incentivando pais a envolverem seus filhos em conversas sobre finanças e planejamento a longo prazo. Além disso, ações de marketing voltadas para o planejamento de aposentadoria podem ser mais eficazes quando enfatizam os benefícios de uma visão de longo prazo e a importância de poupar de maneira consistente ao longo da vida.

Por fim, a pesquisa aponta que a ausência de certos fatores psicossociais, como a autoeficácia financeira, a clareza da meta de aposentadoria e o apoio social, pode levar a comportamentos de procrastinação financeira. Isso indica que empresas e profissionais de marketing devem estar atentos ao comportamento de adiamento nas decisões financeiras dos consumidores e criar estratégias para mitigar essa procrastinação. Ao oferecer campanhas educativas, ferramentas interativas e consultoria personalizada as empresas podem ajudar os consumidores a superar a procrastinação e tomar decisões financeiras mais assertivas e eficazes.

6.1.4 Contribuições sociais

Os achados desta pesquisa apresentam implicações sociais significativas ao destacarem como diferentes grupos de consumidores percebem a preparação para a aposentadoria e como suas características internas e externas moldam tais percepções. A compreensão dessas nuances é fundamental para o desenvolvimento de políticas públicas, programas de educação financeira e serviços financeiros personalizados para apoiar cada grupo e promover um comportamento financeiro eficaz, em particular, no contexto da aposentadoria.

A análise dos Não planejadores revela que esses consumidores frequentemente adiam ações importantes devido à falta de confiança em suas habilidades financeiras, mesmo reconhecendo a necessidade de se preparar para o futuro, o que pode levar à procrastinação e a uma gestão financeira pessoal inadequada. Ainda assim, mesmo entre aqueles que tradicionalmente não se engajam ativamente no planejamento financeiro, é possível incentivar percepções mais positivas sobre a aposentadoria, especialmente quando desenvolvem a visão de futuro e contam com suporte financeiro familiar.

Deste modo, além de políticas públicas direcionadas para o desenvolvimento da autoeficácia financeira por meio da educação financeira, programas educacionais podem reforçar a importância de uma perspectiva de longo prazo para este grupo, conectando suas aspirações futuras com ações práticas no presente. Além disso, uma orientação financeira personalizada pode ajudar a transformar o conhecimento financeiro adquirido no ambiente familiar em estratégias de planejamento mais concretas e eficazes.

Os Planejadores formais, por sua vez, tendem a perceber a aposentadoria como uma oportunidade quando contam com apoio social diante da falta de habilidades financeiras, além de uma visão de longo prazo e aprendizado financeiro familiar na ausência de conhecimento financeiro específico. Contudo, mesmo esses indivíduos podem procrastinar se houver uma desconexão entre as crenças nas habilidades financeiras e a clareza de suas metas de aposentadoria.

Assim, além de programas de educação financeira podem ajudar os indivíduos a desenvolverem habilidades financeiras práticas, como a criação de orçamentos, estratégias de poupança e investimentos, além de promover a definição de metas claras de aposentadoria. Programas comunitários e educacionais, voltados para fomentar a troca de informações e apoio mútuo, também podem desempenhar um papel crucial na promoção comportamento financeiro adequado desse grupo.

Os Investidores, caracterizados por sua confiança nas habilidades financeiras, tendem a perceber a preparação para a aposentadoria de forma positiva quando possuem autoeficácia financeira e conhecimento financeiro. No entanto, mesmo entre esse grupo, a falta de metas claras e visão de futuro pode resultar em uma gestão financeira inadequada. Portanto, iniciativas de consultoria financeira devem focar em aprimorar a definição de objetivos financeiros, oferecendo consultoria personalizada e plataformas digitais que facilitem o acompanhamento de metas.

6.2 Limitações da pesquisa

Embora a pesquisa tenha sido conduzida de forma sistemática, com uma amostra substancial, algumas limitações precisam ser reconhecidas. A amostragem não-probabilística, baseada em redes de relacionamentos pessoais, técnica de *snowball* e divulgação em redes sociais, pode ter introduzido vieses de seleção, comprometendo a representatividade da amostra. Participantes recrutados por influenciadores digitais ou redes sociais podem ter um perfil mais engajado em questões financeiras e familiarizados com tecnologias digitais, o que limita a generalização dos resultados para diferentes contextos socioeconômicos e comportamentos de planejamento financeiro.

Embora a amostragem tenha alcançado uma diversidade de participantes, a pesquisa foi conduzida exclusivamente por meio de questionários *online*, dado a limitação de recursos para a condução de ao menos uma parte da pesquisa presencialmente. Isso pode ter excluído potenciais respondentes que não têm acesso à internet ou que não são familiarizados com o uso de plataformas digitais. Esse fator pode ter limitado a amostra a um grupo de consumidores mais tecnológicos ou com maior nível de escolaridade e renda.

No entanto, é importante destacar que a abordagem *fuzzy-set* relativa é totalmente relativa ao comportamento e à distribuição da amostra, o que permite uma filtragem precisa aos fatores contextuais específicos do Brasil. Ao considerar as particularidades socioeconômicas, culturais e regionais do país, essa metodologia oferece uma visão mais refinada e representativa da realidade local. Com isso, é possível identificar, por exemplo, as características dos consumidores mais preparados financeiramente, incorporando as variações individuais e contextuais, sem perder de vista a relevância e a precisão dos resultados no contexto brasileiro.

A pesquisa fez uso de um questionário fechado com escala Likert, coletando dados autorrelatados dos participantes. Embora essa abordagem seja comum e eficaz em estudos de comportamento, ela pode estar sujeita a distorções relacionadas a vieses de resposta, como o

viés de desejo social ou a tendência dos participantes de fornecer respostas que consideram mais socialmente aceitáveis ou adequadas. A falta de validação externa das respostas, como a comparação com comportamentos financeiros reais, limita a precisão dos dados e pode afetar a validade dos resultados.

Apesar da amostra ter superado as expectativas calculadas, com 531 participantes, a generalização dos resultados pode ser limitada, uma vez que a pesquisa foi conduzida com uma faixa etária específica de consumidores entre 25 e 60 anos. Embora essa faixa etária permita compreender diferentes estágios de vida, a análise não abrangeu potenciais variações nos comportamentos financeiros de consumidores mais jovens ou mais velhos, o que limita a aplicabilidade dos achados a essas faixas etárias. Além disso, a amostra pode não ter representado de forma equilibrada as diversas classes sociais ou regiões geográficas, o que também pode afetar a generalização.

A pesquisa não considerou fatores contextuais mais amplos, como mudanças econômicas, crises financeiras ou políticas públicas relacionadas à aposentadoria, que poderiam ter influenciado o comportamento financeiro dos participantes. Esses fatores externos podem afetar as atitudes e decisões relacionadas ao planejamento financeiro, mas não foram incluídos como variáveis controladas na análise, o que pode representar uma limitação na compreensão completa do fenômeno em estudo.

A pesquisa adotou uma abordagem transversal, coletando dados em um único ponto no tempo. Embora útil para identificar correlações e padrões atuais, uma análise longitudinal poderia fornecer insights mais robustos sobre como as atitudes e comportamentos em relação ao planejamento financeiro se desenvolvem ao longo do tempo. A falta de uma perspectiva longitudinal limita a capacidade de examinar mudanças nas atitudes dos consumidores em resposta a intervenções, mudanças nas condições econômicas ou nas próprias fases da vida.

6.3 Sugestões para estudos futuros

Embora esta pesquisa de tese tenha enfatizado as relações entre fatores psicossociais e comportamentais, um estudo mais aprofundado poderia investigar como características sociodemográficas, como idade, gênero, escolaridade, estado civil e renda, influenciam esses aspectos. A análise de subgrupos demográficos poderia fornecer descobertas mais detalhadas sobre como os indivíduos em diferentes estágios da vida ou com diferentes perfis educacionais respondem às questões de preparação para a aposentadoria.

O papel do apoio social foi identificado como crucial, especialmente quando há ausência

de autoeficácia financeira ou clareza de metas de aposentadoria. Estudos futuros poderiam investigar como as redes de apoio social variam em diferentes contextos transculturais e como esses fatores influenciam as atitudes em relação ao planejamento financeiro. A compreensão das influências socioculturais sobre as decisões financeiras pode ajudar a desenvolver estratégias mais eficazes de intervenção, adaptadas às especificidades de cada cultura.

O avanço das tecnologias digitais e o aumento do uso de aplicativos financeiros são uma área emergente que pode influenciar a preparação para a aposentadoria. Investigando o impacto de plataformas digitais de planejamento financeiro, como simuladores de aposentadoria e aplicativos de gestão de investimentos, seria possível entender como essas ferramentas podem aumentar a autoeficácia financeira e o conhecimento dos consumidores. Estudos futuros poderiam examinar como a digitalização e as novas formas de educação financeira impactam o comportamento financeiro de longo prazo, especialmente entre diferentes faixas etárias e classes sociais.

Considerando que o estudo foi realizado em um momento específico e de forma transversal, uma abordagem longitudinal poderia fornecer uma visão mais detalhada sobre a evolução das características dos consumidores ao longo da vida. Essa pesquisa permitiria observar como a falta de preparação financeira muda em diferentes grupos socioeconômicos e identificaria os fatores que influenciam o planejamento para a aposentadoria em diversos contextos. Além disso, ajudaria a desenvolver políticas públicas que incentivem o planejamento financeiro precoce, promovendo uma preparação mais sólida e eficaz ao longo do tempo.

Finalmente, a pesquisa oferece um ponto de partida para o desenvolvimento de intervenções práticas voltadas à promoção da preparação para a aposentadoria. Estudos futuros poderiam testar a eficácia de programas de intervenção que combinem consultoria financeira, educação sobre a importância da aposentadoria e o fortalecimento das redes de apoio social. Tais intervenções poderiam ser específicas para diferentes perfis de consumidores, levando em consideração os fatores internos e externos investigados nesta pesquisa.

REFERENCIAS

- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES DOS MERCADOS FINANCEIRO E DE CAPITAIS (ANBIMA). **Raio X do investidor brasileiro**. 3ªed. Anbima, 2020. Disponível em: <https://www.anbima.com.br/pt_br/especial/raio-x-do-investidor-2020.htm>. Acesso em: 04 de outubro de 2024.
- ADAMS, G. A.; PRESCHER, J.; BEEHR, T. A.; LEPISTO, L. Applying work-role attachment theory to retirement decision-making. **The International Journal of Aging and Human Development**, v. 54, n. 2, p. 125-137, 2002.
- ANDREASEN, Nancy C. **The broken brain: The biological revolution in psychiatry**. Harper & Row, 1984.
- ANDREWS, Molly. **Continuity and adaptation in aging: creating positive experiences**. JSTOR, 2001.
- AFTHANORHAN, A.; MAMUN, A. A.; ZAINOL, N. R.; FOZIAH, H.; AWANG, Z. Framing the retirement planning behavior model towards sustainable wellbeing among youth: The moderating effect of public profiles. **Sustainability**, v. 12, n. 21, p. 8879, 2020.
- AGRANONIK, Marilyn; HIRAKATA, Vânia Naomi. Cálculo de tamanho de amostra: proporções. **Clinical and Biomedical Research**, v. 31, n. 3, 2011.
- AKBEN-SELCUK, E.; AYDIN, A. E. Ready or not, here it comes: A model of perceived financial preparedness for retirement. **Journal of Adult Development**, v. 28, n. 4, p. 346-357, 2021.
- ANGLIN, A. H.; KINCAID, P. A.; SHORT, J. C.; ALLEN, D. G. Role theory perspectives: Past, present, and future applications of role theories in management research. **Journal of Management**, v. 48, n. 6, p. 1469-1502, 2022.
- ATAIDES, C. M.; SANTOS, M. S. A reforma previdenciária: Uma análise do saldo deficitário do regime geral de previdência social e sua relação com as mudanças demográficas do Brasil. **RAGC**, v. 5, n. 19, 2017.
- ATCHLEY, R. C. A continuity theory of normal aging. **The gerontologist**, v. 29, n. 2, p. 183-190, 1989.
- ATCHLEY, Robert C. **Continuity and adaptation in aging: Creating positive experiences**. Johns Hopkins University Press, 1999.
- ARCHULETA, K. L.; BRITT, S. L.; TONN, T. J.; GRABLE, J. E. Financial satisfaction and financial stressors in marital satisfaction. **Psychological reports**, v. 108, n. 2, p. 563-576, 2011.
- ASEBEDO, S.; SEAY, M. Financial self-efficacy beliefs and the saving behavior of older pre-retirees. **Retirement Planning & Living Research Initiative**, v. 29, n. 2, p. 357-368, 2018.

- ASEBEDO, S. D.; Seay, M. C.; Archuleta, K.; Brase, G. The psychological predictors of older preretirees' financial self-efficacy. **Journal of Behavioral Finance**, v. 20, n. 2, p. 127-138, 2019.
- ASHFORTH, B. **Role transitions in organizational life: An identity-based perspective**. Routledge, 2001.
- BABBIE, E. R. **The practice of social research**. Cengage AU, 2020.
- BANDURA, Albert. Self-efficacy: toward a unifying theory of behavioral change. **Psychological review**, v. 84, n. 2, p. 191, 1977.
- BANDURA, Albert. The explanatory and predictive scope of self-efficacy theory. **Journal of social and clinical psychology**, v. 4, n. 3, p. 359-373, 1986.
- BAPAT, D. Antecedents to responsible financial management behavior among young adults: moderating role of financial risk tolerance. **International Journal of Bank Marketing**, v. 38, n. 5, p. 1177-1194, 2020.
- BAUMGARTNER, M. Inferring causal complexity. **Sociological methods & research**, v. 38, n. 1, p. 71-101, 2009a. <https://doi.org/10.1177/0049124109339369>
- BAUMGARTNER, M. Uncovering deterministic causal structures: A Boolean approach. **Synthese**, v. 170, n. 1, p. 71-96, 2009b. <https://doi.org/10.1007/s11229-008-9348-0>
- BAUMGARTNER, M.; AMBÜHL, M. Causal modeling with multi-value and *fuzzy-set* Coincidence Analysis. **Political Science Research and Methods**, v. X, p. 1-17, 2018.
- BAUMGARTNER, M.; **Causation**. In: BERG-SCHLOSSER, Dirk; MORLINO, Leonardo A.; BADIE, Bertrand. The SAGE handbook of political science. The SAGE Handbook of Political Science, p. 1-1776, 2020.
- BAUMGARTNER, M.; AMBÜHL, M. Causal modeling with multi-value and *fuzzy-set* Coincidence Analysis. **Political Science Research and Methods**, v. 8, n. 3, p. 526-542, 2020. <https://doi.org/10.1017/psrm.2018.45>
- BAUMGARTNER, M.; AMBÜHL, M. **cna: An R Package for Configurational Causal Inference and Modeling**. 2023. Disponível em: <<https://mirror.marwan.ma/cran/web/packages/cna/vignettes/cna.pdf>>. Acesso em 05/10/2023.
- BAUMGARTNER, M.; AMBÜHL, M. Optimizing Consistency and Coverage in Configurational Causal Modeling. **Sociological Methods & Research**, v. 52, n. 3, p. 1288-1320, 2023.
- BAUMGARTNER, M.; EPPLE, R. A coincidence analysis of a causal chain: The Swiss minaret vote. **Sociological Methods & Research**, v. 43, n. 2, p. 280-312, 2014. <https://doi.org/10.1177/0049124113502948>
- BAUMGARTNER, M. FALK, C. Boolean Difference-Making: A Modern Regularity Theory

of Causation. **The British Journal for the Philosophy of Science**, 2019.
<https://doi.org/10.1093/bjps/axz047>

BAUMGARTNER, M.; THIEM, A. Identifying Complex Causal Dependencies in Configurational Data with Coincidence Analysis. **The R Journal**, v. 7, n. 1, p. 176, 2015.
 Disponível em: <<https://journal.r-project.org/archive/2015-1/baumgartner-thiem.pdf>>. Acesso em 18/07/2023.

BAUMGARTNER, Michael; THIEM, Alrik. Model ambiguities in configurational comparative research. **Sociological Methods & Research**, v. 46, n. 4, p. 954-987, 2017.

BEACH, Lee Roy; MITCHELL, Terence R. Image theory: Principles, goals, and plans in decision making. **Acta psychologica**, v. 66, n. 3, p. 201-220, 1987.
[https://doi.org/10.1016/0001-6918\(87\)90034-5](https://doi.org/10.1016/0001-6918(87)90034-5)

BEACH, Lee Roy (Ed.). **Image theory: Theoretical and empirical foundations**. Routledge, 1998.

BENNETT, Jenny; MOEHRING, Katja. Cumulative (dis) advantage? The impact of labour market policies on late career employment from a life course perspective. **Journal of Social Policy**, v. 44, n. 2, p. 213-233, 2015.

BERNHEIM, B. D.; Forni, L.; Gokhale, J.; Kotlikoff, L. J. The mismatch between life insurance holdings and financial vulnerabilities: evidence from the Health and Retirement Study. **American Economic Review**, v. 93, n. 1, p. 354-365, 2003.

BIDDLE, B. J. Recent developments in role theory. *Annual review of sociology*, v. 12, n. 1, p. 67-92, 1986.

BIDDLE, B. J. **Expectations, identities, and behaviors**. New York: Academic, 1979.

BEEHR, T. A. To retire or not to retire: That is not the question. **Journal of Organizational Behavior**, v. 35, n. 8, p. 1093-1108, 2014.

BRESCIA, D. P. A. **Respostas gerenciais a dilemas estratégicos: capturando políticas de decisão e suas fundações morais**. 282 p. (Mestrado em Administração). Universidade Federal de Minas Gerais, 2021. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/1843/38767>>. Acesso em 18/10/2023.

BROIETTI, C.; BACON, K. C. V.; BARBOSA, K. P.; MACEDO, V. D. N., V. Nível de educação financeira e perspectiva para a aposentadoria: um estudo com graduandos da área de ciências sociais aplicadas. **Revista de Administração e Contabilidade da FAT**, v. 15, n. E, 2024.

BRÜGGEN, E. C.; HOGREVE, J.; HOLMLUND, M.; KABADAYI, S.; LÖFGREN, M. Financial well-being: A conceptualization and research agenda. **Journal of business research**, v. 79, p. 228-237, 2017.

BURELL, Gibson; MORGAN, Gareth. **Sociological paradigms and organisational analysis: Elements of the sociology of corporate life**. Aldershot: Heinemann Educational

Books, 1979.

BUREAU, C. F. P. **Consumer Financial Protection**. Financial well-being by state. 2019.
CARNEIRO, M. F. C.; ALVES, V. P.; SILVA, H. S. Aposentadoria e planejamento para vida pós-trabalho: um estudo com servidores de um Instituto Federal de Educação. **Revista Brasileira de Geriatria e Gerontologia**, v. 24, p. e200235, 2021.

CARR, Dawn C.; KAIL, Ben Lennox. The influence of unpaid work on the transition out of full-time paid work. **The Gerontologist**, v. 53, n. 1, p. 92-101, 2013.

CARTER, Mary Anne Taylor; COOK, Kelli. **Adaptation to retirement: Role changes and psychological resources**. The Career Development Quarterly, v. 44, n. 1, p. 67-82, 1995.

CARRETEIRO, T. C. História de vida laboral e aposentadoria: uma metodologia em discussão. **Psicologia em revista**, v. 23, n. 1, p. 430-441, 2017.

CHALMERS, Alan Francis; FIKER, Raul. **O que é ciência afinal?**. São Paulo: Brasiliense, 1995.

CHELI, Bruno; LEMMI, Achille. A "Totally" *fuzzy* and relative approach to the multidimensional analysis of poverty. **Economic Notes-Siena**, p. 115-134, 1995.
<https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-0010328443&origin=inward>

CHEN, B; CHEN, Z. Financial literacy confidence and retirement planning: Evidence from China. **Risks**, v. 11, n. 2, p. 46, 2023.

COLLIS, Jill; HUSSEY, Roger. **Pesquisa em administração: um guia prático para alunos de graduação e pós-graduação**. Bookman, 2005.

COOPER, Cary L. Identifying stressors at work: Recent research developments. **Journal of psychosomatic research**, v. 27, n. 5, p. 369-376, 1983.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DE DIRIGENTES LOJISTAS (CNDL); SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO (SPC BRASIL); BANCO CENTRAL DO BRASIL (BACEN). **Seis em cada dez brasileiros não se preparam para aposentadoria, revela pesquisa CNDL/SPC Brasil e Banco Central. 2019**. Disponível em: <<https://www.spcbrasil.org.br/pesquisas/pesquisa/6088>>. Acesso em 04 de Outubro de 2024.

CRAGUN D. **Configurational Comparative Methods**. In: Handbook on Implementation Science, eds. P. Nilsen & S. A. Birken, Northampton, MA: Edward Elgar Publishing. doi:10.4337/9781788975995.00034

CRESWELL, John Wesley. **Research design: qualitative, quantitative, and mixed methods approaches**. Sage publications, 2014.

CRESWELL, John W.; CRESWELL, J. David. **Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches**. Sage publications, 2017.

CHOU, K. L.; YU, K. M.; CHAN, W. S.; WU, A. M.; ZHU, A. Y.; LOU, V. W. Perceived

retirement savings adequacy in Hong Kong: An interdisciplinary financial planning model. **Ageing & Society**, v. 35, n. 8, p. 1565-1586, 2015.

DAMMAN, Marleen; HENKENS, Kène; KALMIJN, Matthijs. The impact of midlife educational, work, health, and family experiences on men's early retirement. *Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences*, v. 66, n. 5, p. 617-627, 2011.

DE VILLIERS, R. QCA in empirical marketing research: An experiment featuring Dorah Explorah, investigating celebrity endorsement's effect on product selection. **Australasian Marketing Journal (AMJ)**, v. 25, n. 3, p. 225-250, ago. 2017.

DEW, J.; XIAO, J. J. The financial management behavior scale: Development and validation. **Journal of Financial Counseling and Planning**, v. 22, n. 1, p. 43, 2011.

DIAS, Ewerton Naves; PAIS-RIBEIRO, José Luís. O modelo de coping de Folkman e Lazarus: aspectos históricos e conceituais. **Revista Psicologia e Saúde**, v. 11, n. 2, p. 55-66, 2019.

DOLINSKI, Dariusz; DOLINSKA, Barbara; BAR-TAL, Yoram. Need for closure moderates the break in the message effect. **Frontiers in psychology**, v. 7, p. 1879, 2016.

DOS SANTOS, Daniele Felix; TEODORO, Luiz Fernando. Gestão financeira: o caso dos aposentados no município de Itaquaquecetuba-SP. **REGIT**, v. 17, n. 1, p. 24-38, 2022.

DREVER, A. I.; ODDERS-WHITE, E.; KALISH, C. W.; ELSE-QUEST, N. M.; HOAGLAND, E. M.; NELMS, E. N. Foundations of financial well-being: Insights into the role of executive function, financial socialization, and experience-based learning in childhood and youth. **Journal of Consumer Affairs**, v. 49, n. 1, p. 13-38, 2015.

DUŞA, A. Consistency Cubes: a fast, efficient method for exact Boolean minimization. **The R Journal**, v. 10, n. 2, p. 357-370, 2018a.

DUŞA, A. **QCA with R: A Comprehensive Resource**. [S.l.]: Springer, 2018b.

EBERHARDT, W.; POST, T.; HOET, C.; BRÜGGEN, E. Exploring the first steps of retirement engagement: a conceptual model and field evidence. **Journal of Service Management**, v. 33, n. 6, p. 1-26, 2022.

ELDER, G. H. **Life Course Dynamics: Trajectories and Transitions**. New York: Cornell University Press, 1985.

ELDER, G. H.; JOHNSON, M. K. **The life course and aging: Challenges, lessons, and new directions**. In: *Invitation to the life course*. Routledge, 2018. p. 49-81.

EMMENEGGER, Patrick. Job security regulations in Western democracies: A *fuzzy set* analysis. **European Journal of Political Research**, v. 50, n. 3, p. 336-364, 2011.

BRASIL. **Emenda Constitucional Nº 103, DE 12 de novembro de 2019. Altera o sistema de previdência social e estabelece regras de transição e disposições transitórias**. Brasília,

DF, Diário Oficial da União. Disponível em: <
https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/emendas/emc/emc103.htm>. Acesso em:
 10 de Setembro de 2023.

EMO, A. K.; MATTHEWS, G.; FUNKE, G.; WARM, J. S. **Stress vulnerability, coping and risk-taking behaviors during simulated driving**. In: Proceedings of the Human Factors and Ergonomics Society Annual Meeting. Sage CA: Los Angeles, CA: SAGE Publications, 2004. p. 1228-1232.

ENGEL, George L. The need for a new medical model: a challenge for biomedicine. **Science**, v. 196, n. 4286, p. 129-136, 1977.

FALLIN, K.; WALLINGA, Charlotte; COLEMAN, Mick. Helping children cope with stress in the classroom setting. **Childhood Education**, v. 78, n. 1, p. 17-24, 2001.

FAN, L.; STEBBINS, R.; KIM, K. T. Skint: Retirement? Financial hardship and retirement planning behaviors. **Journal of Family and Economic Issues**, v. 43, n. 2, p. 354-367, 2022.

FARRELL, Lisa; FRY, Tim RL; RISSE, Leonora. The significance of financial self-efficacy in explaining women's personal finance behaviour. **Journal of economic psychology**, v. 54, p. 85-99, 2016.

FILIPPONE, Andrea; CHELI, Bruno; D'AGOSTINO, Antonella. **Addressing the interpretation and the aggregation problems in totally fuzzy and relative poverty measures**. ISER Working Paper Series, 2001. Disponível em: <
http://valutazione2003.stat.unipd.it/pdf/SienaGiu2001/Filippone-Cheli-Dagostino_Siena_Giugno2001.pdf>. Acesso em: 18 abr. 2023.

FISS, P. C. A set-theoretic approach to organizational configurations. **Academy of Management Review**, v. 32, n. 4, p. 1180-1198, jan. 2007.

FISS, P. C. Building better causal theories: A *fuzzy* set approach to typologies in organization research. **Academy of management journal**, v. 54, n. 2, p. 393-420, 2011.
<https://doi.org/10.5465/amj.2011.60263120>

FOLKMAN, S.; MOSKOWITZ, J. T. Coping: Pitfalls and promise. **Annu. Rev. Psychol.**, v. 55, p. 745-774, 2004.

FOLKMAN, S. **Stress, coping, and hope**. In: Psychological aspects of cancer. Boston, MA: Springer US, 2012. p. 119-127.

FOUQUEREAU, E.; BOSSELUT, G.; CHEVALIER, S.; COILLOT, H.; DEMULIER, V.; BECKER, C.; GILLET, N. Better understanding the workers' retirement decision attitudes: Development and validation of a new measure. **Frontiers in Psychology**, v. 9, p. 2429, 2018.

FRANÇA, Lucia Helena; STEPANSKY, Daizy Valmorbida. Educação permanente para trabalhadores idosos-o retorno à rede social. **Boletim técnico do Senac**, v. 31, n. 2, p. 41-50, 2005.

FRANÇA, L. H. F. P.; VAUGHAN, G. Ganhos e perdas: atitudes dos executivos brasileiros e

neozelandeses frente à aposentadoria. **Psicologia em Estudo**, v. 13, p. 207-216, 2008.

FRANÇA, L. H. F. P.; SOARES, D. H. P. Preparação para a aposentadoria como parte da educação ao longo da vida. **Psicologia: ciência e profissão**, v. 29, p. 738-751, 2009.

FRANÇA, L. H. F. P.; CARNEIRO, V. L. Programas de preparação para a aposentadoria: Um estudo com trabalhadores mais velhos em Resende (RJ). **Revista Brasileira de Geriatria e Gerontologia**, v. 12, p. 429-447, 2009.

FRANÇA, L. H. F. P.; HERSHEY, D. A. Financial preparation for retirement in Brazil: A cross-cultural test of the interdisciplinary financial planning model. **Journal of Cross-Cultural Gerontology**, v. 33, p. 43-64, 2018.

FREITAS, Vítor Eduardo Veras Sandes. **Alianças partidárias nos estados brasileiros: das coligações às coalizões de governo**. 293 p. (Tese de Doutorado). Universidade Estadual de Campinas, 2015.

FREITAS, Thalita. Meyli Lin. **Perfis maternos explicativos da intenção de compra de produtos de segunda mão para filhos**. 199 p. (Mestrado em Administração). Universidade Federal de Minas Gerais, 2021.

FRY, P. S. Major social theories of aging and their implications for counseling concepts and practice: A critical review. **The Counseling Psychologist**, v. 20, n. 2, p. 246-329, 1992.

FURNARI, Santi; CRILLY, Donal; MISANGYI, Vilmos. F.; GRECKHAMER, Thomas.; FISS, Peer. C.; AGUILERA, Ruth. V. Capturing causal complexity: Heuristics for configurational theorizing. **Academy of Management Review**, v. 46, n. 4, p. 778-799, 2021. <https://doi.org/10.5465/amr.2019.0298>

GARCÍA MATA, O. The effect of financial literacy and gender on retirement planning among young adults. **International Journal of Bank Marketing**, v. 39, n. 7, p. 1068-1090, 2021.

GEORGE, L. K. Sociological perspectives on life transitions. **Annual review of sociology**, v. 19, n. 1, p. 353-373, 1993.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. Editora Atlas SA, 2008.

GIL, A. C. **Metodologia de Pesquisa em Ciências Sociais**. Editora Atlas, 2018.

GOERTZ, Gary. **Social science concepts: A user's guide**. Princeton University Press, 2006.

GLYMOUR, Clark; SCHEINES, Richard; SPIRITES, Peter. **Discovering causal structure: Artificial intelligence, philosophy of science, and statistical modeling**. Academic Press, 2014.

GHADWAN, Ahmad Saleh; AHMAD, Wan Marhaini; HANIFA, Mohamed Hisham. Financial Planning for Retirement Models: An Integrative Systematic Review. **Pertanika Journal of Social Sciences & Humanities**, v. 30, n. 2, 2022.

GOH, Y. W; SAWANG, S.; OEI, T. P. S. The Revised Transactional Model (RTM) of occupational stress and coping: An improved process approach. **The Australasian Journal of Organisational Psychology**, v. 3, p. 13-20, 2010.

GOODNOW, Jacqueline J. **The interpersonal and social aspects of planning**. In: The developmental psychology of planning. Psychology Press, 2014. p. 339-357.

GOYAL, Kirti; KUMAR, Satish; XIAO, Jing Jian. Antecedents and consequences of Personal Financial Management Behavior: a systematic literature review and future research agenda. **International Journal of Bank Marketing**, v. 39, n. 7, p. 1166-1207, 2021.

GRABHOFF, Gerd; MAY, Michael. **Causal regularities**. Current issues in causation, p. 85-114, 2001.

GRIFFIN, Larry; RAGIN, Charles C. Some Observations on Formal Methods of Qualitative Analysis. **Sociological Methods & Research**, v. 23, n. 1, p. 4–21, ago. 1994.

GUTIERREZ, H. C.; HERSHEY, D. A. Age differences in expected satisfaction with life in retirement. **The International Journal of Aging and Human Development**, v. 78, n. 2, p. 93-114, 2014.

GUPTAN, V.; RASIAH, R.; PRITAM SINGH, H. K.; TURNER, J. J.; KUMAR, S.; SOROOSHIAN, S. Retirement Preparedness and Subjective Well-Being: Evidence from Malaysia. **Quality-Access to Success**, v. 22, n. 185, 2021.

GUSTAFSSON, A.; HERRMANN, A.; HUBER, F. **Conjoint measurement: methods and applications**. Springer: Berlin. 2007.

HAMMERMEISTER, J.; BURTON, D. Stress, appraisal, and coping revisited: Examining the antecedents of competitive state anxiety with endurance athletes. **The Sport Psychologist**, v. 15, n. 1, p. 66-90, 2001.

HAESEBROUCK, T. Who follows whom? A coincidence analysis of military action, public opinion and threats. **Journal of Peace Research**, v. 56, n. 6, p. 753–766, 1 nov. 2019.

HAESEBROUCK, Tim; THOMANN, Eva. Introduction: Causation, inferences, and solution types in configurational comparative methods. **Quality & Quantity**, p. 1-22, 2022. <https://doi.org/10.1007/s11135-021-01209-4>

HAIR JR, J. F.; BLACK, W. C.; BABIN, B. J.; ANDERSON, R. E. **Multivariate Data Analysis**. Cengage Learning, 2019.

HAYES, Andrew F. **Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach**. Guilford publications, 2017.

HERATY, N.; MCCARTHY, J. Unearthing psychological predictors of financial planning for retirement among late career older workers: Do self-perceptions of aging matter?. **Work, Aging and Retirement**, v. 1, n. 3, p. 274-283, 2015.

HERSHEY, Douglas A.; MOWEN, John C. Psychological determinants of financial

preparedness for retirement. **The Gerontologist**, v. 40, n. 6, p. 687-697, 2000.

HERSHEY, D. A.; Jacobs-Lawson, J. M.; McArdle, J. J.; Hamagami, F. Fundamentos psicológicos do planejamento financeiro para a aposentadoria. **Revista de Desenvolvimento Adulto**, v. 14, p. 26-36, 2007.

HERSHEY, Douglas A.; HENKENS, Kene; VAN DALEN, Hendrik P. Aging and financial planning for retirement: Interdisciplinary influences viewed through a cross-cultural lens. **The International Journal of Aging and Human Development**, v. 70, n. 1, p. 1-38, 2010.

HERSHEY, D. A.; Jacobs-Lawson, J. M.; Austin, J. T.; Wang, M. **The Oxford Handbook of Retirement**. Oxford University Press. 2013.

HERSHEY, Douglas A.; AUSTIN, James T.; GUTIERREZ, Helen C. **Financial decision making across the adult life span: Dynamic cognitive capacities and real-world competence**. In: Aging and decision making. Academic Press, 2015. p. 329-349.

HENKENS, K.; VAN DALEN, H. P.; EKERDT, D. J.; HERSHEY, D. A.; HYDE, M.; RADL, J.; ... ZACHER, H. What we need to know about retirement: Pressing issues for the coming decade. **The Gerontologist**, v. 58, n. 5, p. 805-812, 2018.

HERRADOR-ALCAIDE, Teresa C.; HERNÁNDEZ-SOLÍS, Montserrat; TOPA, Gabriela. A model for personal financial planning towards retirement. **Journal of Business Economics and Management**, v. 22, n. 2, p. 482-502, 2021.

HIMMELSTEIN, D. U.; THORNE, D.; WARREN, E.; WOOLHANDLER, S. Medical bankruptcy in the United States, 2007: results of a national study. **The American journal of medicine**, v. 122, n. 8, p. 741-746, 2009.

HIRA, Tahira K.; ROCK, Whitney L.; LOIBL, Caezilia. Determinants of retirement planning behaviour and differences by age. **International Journal of Consumer Studies**, v. 33, n. 3, p. 293-301, 2009.

HITCHCOCK, Christopher. **Causation**. In: The Routledge companion to philosophy of science. Routledge, 2013. p. 361-370.

HMIELESKI, Keith M.; SHEPPARD, Leah D. The Yin and Yang of entrepreneurship: Gender differences in the importance of communal and agentic characteristics for entrepreneurs' subjective well-being and performance. **Journal of Business Venturing**, v. 34, n. 4, p. 709-730, 2019.

HOPKINS, C. D.; ROSTER, C. A.; WOOD, C. M. Making the transition to retirement: appraisals, post-transition lifestyle, and changes in consumption patterns. **Journal of Consumer Marketing**, v. 23, n. 2, p. 87-99, 2006.

HOPKINS, C.; WOOD, C.; SIEMENS, J.; ANNE RAYMOND, M. A multi-method investigation of consumer response to marketing activities during life transitions. **Journal of Consumer Marketing**, v. 31, n. 1, p. 39-53, 2014.

HUME, David. **An enquiry concerning human understanding: A critical edition**. Oxford

University Press on Demand, 2000.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA, IBGE (2020). **Em 2019, expectativa de vida era de 76,6 anos.** Disponível em: <<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/29502-em-2019-expectativa-de-vida-era-de-76-6-anos>>. Acesso em: Recuperado em 10 de Setembro de 2023.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA, IBGE (2023). **Censo 2022: número de pessoas com 65 anos ou mais de idade cresceu 57,4% em 12 anos.** Disponível em: <<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/38186-censo-2022-numero-de-pessoas-com-65-anos-ou-mais-de-idade-cresceu-57-4-em-12-anos>>. Acesso em: Recuperado em 10 de Setembro de 2023.

JACOBS-LAWSON, Joy M.; HERSHEY, Douglas A. Influence of future time perspective, financial knowledge, and financial risk tolerance on retirement saving behaviors. **Financial Services Review-greenwich**, v. 14, n. 4, p. 331, 2005.

JIMÉNEZ, Irene; CHIESA, Rita; TOPA, Gabriela. Financial planning for retirement: age-related differences among Spanish workers. **Journal of Career Development**, v. 46, n. 5, p. 550-566, 2019.

KARASEK, R. A. Job demands, job decision latitude, and mental strain: Implications for job redesign. **Administrative science quarterly**, p. 285-308, 1979.

KARASEK, R. A.; THEORELL, T. **Healthy Work: Stress, Productivity and the Reconstruction of Working Life**. Basic Books, Inc., Publishers. New York, 1990.

KERLINGER, Freed Nichols. **Metodologia da pesquisa em ciências sociais: um tratamento conceitual**. São Paulo: EPU, 2009.

KIMIYAGAHLAM, Fatemeh; SAFARI, Meysam; MANSORI, Shaheen. Influential behavioral factors on retirement planning behavior: The case of Malaysia. **Journal of Financial Counseling and Planning**, v. 30, n. 2, p. 244-261, 2019.

KIM, J. E.; MOEN, P. Retirement transitions, gender, and psychological well-being: A life-course, ecological model. The Journals of Gerontology Series B: **Psychological Sciences and Social Sciences**, v. 57, n. 3, p. P212-P222, 2002.

KERRY, Matthew J. Psychological antecedents of retirement planning: A systematic review. **Frontiers in psychology**, v. 9, p. 1870, 2018.

KNOL, L. L.; BRANTLEY, C. Weight Status and Emotion-and Stress-Related Eating: Testing Constructs of the Transactional Model of Stress and Coping. **American Journal of Health Education**, v. 52, n. 3, p. 117-126, 2021.

KISO, Helen; HERSHEY, Douglas A. Working adults' metacognitions regarding financial planning for retirement. **Work, Aging and Retirement**, v. 3, n. 1, p. 77-88, 2017.

KONTIS, V.; BENNETT, J. E.; MATHERS, C. D.; LI, G.; FOREMAN, K.; EZZATI, M.

Future life expectancy in 35 industrialised countries: projections with a Bayesian model ensemble. **The Lancet**, v. 389, n. 10076, p. 1323-1335, 2017.

KOPOSKO, Janet L.; HERSHEY, Douglas A. Parental and Early Influences on Expectations of Financial Planning for Retirement. **Journal of Personal Finance**, v. 13, n. 2, 2014.

KUBICEK, B.; KORUNKA, C.; RAYMO, J. M.; HOONAKKER, P. Psychological well-being in retirement: The effects of personal and gendered contextual resources. **Journal of occupational health psychology**, v. 16, n. 2, p. 230, 2011.

KUMAR, Santosh; SHUKLA, Gargi Pant; SHARMA, Roopali. Analysis of key barriers in retirement planning: An approach based on interpretive structural modeling. **Journal of Modelling in Management**, v. 14, n. 4, p. 972-986, 2019.

KUMAR, Satish; TOMAR, Sweta; VERMA, Deepak. Women's financial planning for retirement: Systematic literature review and future research agenda. **International journal of bank marketing**, v. 37, n. 1, p. 120-141, 2019.

LAZARUS, R. S.; FOLKMAN, S. **Stress, appraisal, and coping**. Springer publishing company, 1984.

LAZARUS, R. S. **Stress and emotion: A new synthesis**. Springer publishing company, 2006.

LIM, T.; THOMPSON, J.; TIAN, L.; BECK, B. A transactional model of stress and coping applied to cyclist subjective experiences. **Transportation Research Part F: Traffic Psychology and Behaviour**, v. 96, p. 155-170, 2023.

LIU, Yun-e; NORMAN, Ian J.; WHILE, Alison E. Nurses' attitudes towards older people: A systematic review. **International journal of nursing studies**, v. 50, n. 9, p. 1271-1282, 2013.

LYNCH, John G. Introduction to the journal of marketing research special interdisciplinary issue on consumer financial decision making. **Journal of Marketing Research**, v. 48, n. SPL, p. Siv-Sviii, 2011.

LOEWENSTEIN, Kristy; BARROSO, Julie; PHILLIPS, Shannon. The experiences of parents in the neonatal intensive care unit: an integrative review of qualitative studies within the transactional model of stress and coping. **The Journal of perinatal & neonatal nursing**, v. 33, n. 4, p. 340-349, 2019.

LOWN, Jean M. Development and validation of a financial self-efficacy scale. **Journal of Financial Counseling and Planning**, v. 22, n. 2, p. 54, 2011.

LUSARDI, Annamaria; MITCHELL, Olivia S. Baby boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy, and housing wealth. **Journal of monetary Economics**, v. 54, n. 1, p. 205-224, 2007.

LUSARDI, Annamaria; MITCHELL, Olivia S. Financial literacy around the world: an overview. **Journal of pension economics & finance**, v. 10, n. 4, p. 497-508, 2011.

MACKIE, John Leslie. **The cement of the universe: A study of causation**. Oxford: Clarendon Press, 1974.

MAHONEY, James; VANDERPOEL, Rachel Sweet. Set diagrams and qualitative research. **Comparative Political Studies**, v. 48, n. 1, p. 65-100, 2015.

MALHOTRA, Naresh; NUNAN, Dan; BIRKS, David. **Marketing research: Applied insight**. Pearson UK, 2020.

MARX, Axel; CAMBRÉ, Bart; RIHOUX, Benoît. **Crisp-set qualitative comparative analysis in organizational studies**. In: Configurational theory and methods in organizational research. Emerald Group Publishing Limited, 2013. p. 23-47. [https://doi.org/10.1108/S0733-558X\(2013\)0000038006](https://doi.org/10.1108/S0733-558X(2013)0000038006)

MATTHIEU, M. M.; IVANOFF, A. Using stress, appraisal, and coping theories in clinical practice: Assessments of coping strategies after disasters. **Brief treatment and crisis intervention**, v. 6, n. 4, p. 337, 2006.

MATTHEWS, Gerald. Towards a transactional ergonomics for driver stress and fatigue. **Theoretical Issues in Ergonomics Science**, v. 3, n. 2, p. 195-211, 2002.

MCAVAY, Gail J.; SEEMAN, Teresa E.; RODIN, Judith. A longitudinal study of change in domain-specific self-efficacy among older adults. **The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences**, v. 51, n. 5, p. P243-P253, 1996.

MCMORDIE, Lynne. Avoidance strategies: stress, appraisal and coping in hostel accommodation. **Housing studies**, v. 36, n. 3, p. 380-396, 2021

MILL, John Stuart. **A system of logic: Ratiocinative and inductive: Vol. I**. Library of Alexandria, 2009.

MOEN, P.; DEMPSTER-MCCLAIN, Donna; WILLIAMS JR, Robin M. Successful aging: A life-course perspective on women's multiple roles and health. **American journal of Sociology**, v. 97, n. 6, p. 1612-1638, 1992.

MONTFORD, William; GOLDSMITH, Ronald E. How gender and financial self-efficacy influence investment risk taking. **International Journal of Consumer Studies**, v. 40, n. 1, p. 101-106, 2016.

MOWEN, John C. The 3M model of motivation and personality: Theory and empirical applications to consumer behavior. **Springer Science & Business Media**, 2000.

MOSCHIS, George P. **Consumer Behavior over the Life Course Research Frontiers and New Directions**. Springer Nature, 2019.

MURATORE, Alexa Marie; EARL, Joanne Kaa. Predicting retirement preparation through the design of a new measure. **Australian Psychologist**, v. 45, n. 2, p. 98-111, 2010.

NAM, Youngwon; LOIBL, Căzilia. Financial capability and financial planning at the verge of retirement age. **Journal of Family and Economic Issues**, v. 42, n. 1, p. 133-150, 2021.

NANSUBUGA, Florence. The role of self-efficacy in explaining psychological and financial preparation for retirement: A behavioural study of retirement transitioning in Uganda. **Journal of Adult Development**, v. 25, n. 4, p. 297-308, 2018.

NETEMEYER, Richard G.; BEARDEN, William O.; SHARMA, Subhash. **Scaling procedures: Issues and applications**. Sage publications, 2003.

NGA, Joyce Koe Hwee. An exploratory model on retirement savings behaviour: A Malaysian study. **International Journal of Business and Society**, v. 19, n. 3, p. 637-659, 2018.

NOONE, Jack H.; STEPHENS, Christine; ALPASS, Fiona. The Process of Retirement Planning Scale (PRRePS): development and validation. **Psychological assessment**, v. 22, n. 3, p. 520, 2010.

NORVILITIS, J. M.; MERWIN, M. M.; OSBERG, T. M.; ROEHLING, P. V.; YOUNG, P.; KAMAS, M. M. Personality factors, money attitudes, financial knowledge, and credit-card debt in college students 1. **Journal of applied social psychology**, v. 36, n. 6, p. 1395-1413, 2006.

NUNES Felipe Alexandre de Souza Félix; FREITAS, Jonathan Simões; FAGUNDES, André Francisco Alcântara; FLEURY, Fernando Andrade. Rivalry formation among football fans: an analysis of the rivalry between the Atlético-MG and Cruzeiro brazilian football clubs. **REMark**, v. 21, n. 5, p. 1677, 2022. <https://doi.org/10.5585/remark.v21i5.20430>

OECD. ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. OECD. **Library. Health at a Glance 2017: OECD Indicators**. Disponível em: <https://doi.org/10.1787/health_glance-2017-en>. Acesso em: 12 set. de 2023.

OEPPEN, Jim; VAUPEL, James W. Broken limits to life expectancy. **Science**, v. 296, n. 5570, p. 1029-1031, 2002.

OLSHANSKY, S. J.; GOLDMAN, D. P.; ZHENG, Y.; ROWE, J. W. Aging in America in the twenty-first century: demographic forecasts from the MacArthur Foundation Research Network on an aging society. **The Milbank Quarterly**, v. 87, n. 4, p. 842-862, 2009.

OPPERS, M. S.; KIFF, M. J.; KISSER, M.; SOTO, M. The impact of longevity improvements on US corporate defined benefit pension plans. **International Monetary Fund**, 2012.

PALACI, Francisco; JIMÉNEZ, Irene; TOPA, Gabriela. Economic cognitions among older adults: parental socialization predicts financial planning for retirement. **Frontiers in aging neuroscience**, v. 9, p. 376, 2017.

PARKKINEN, Veli-Pekka; BAUMGARTNER, Michael; AMBÜHL, Mathias. **frscore: Functions for Calculating Fit-Robustness of CNA-Solutions**. 2021a. <https://cran.r-project.org/web/packages/frscore/index.html>

PARKKINEN, Veli-Pekka; BAUMGARTNER, Michael. Robustness and model selection in configurational causal modeling. **Sociological Methods & Research**, v. 52, n. 1, p. 176-208, 2021b. doi: 10.1177/0049124120986200

PEARL, Judea.: **Causality: Models, Reasoning, and Inference**. Cambridge University Press, Cambridge, 2009.

PEARL, Judea; MACKENZIE, Dana. **The book of why: the new science of cause and effect**. Basic books, 2018. <https://doi.org/10.1007/s00146-020-00971-7>

PENN, Lee T.; LENT, Robert W. Retiring or rewiring? Test of a social cognitive model of retirement planning. **Journal of Counseling Psychology**, v. 68, n. 5, p. 538, 2021.

PIOTROWSKA, Maria. The importance of personality characteristics and behavioral constraints for retirement saving. **Economic Analysis and Policy**, v. 64, p. 194-220, 2019.

PONOMARENKO, Valentina. Cumulative disadvantages of non-employment and non-standard work for career patterns and subjective well-being in retirement. **Advances in Life Course Research**, v. 30, p. 133-148, 2016.

POORTMAN, Cindy L.; SCHILDKAMP, Kim. Alternative quality standards in qualitative research?. **Quality & quantity**, v. 46, p. 1727-1751, 2012.

RAGIN, C. C. **Redesigning Social Inquiry: Fuzzy Sets and Beyond**. Chicago: University of Chicago Press, 2008.

RAGIN, C. C. **Redesigning Social Inquiry: Fuzzy Sets and Beyond**. University of Chicago Press, 2009.

RAHAYU, Caecilia Wahyu Estining; RAHMAWATI, Christina Heti Tri. The influence of financial literacy on the personal financial management of government employees. **Inovasi**, v. 15, n. 2, p. 128-134, 2019.

REIS, L. C. .; BORGIS, M. O. .; SILVA, V. G. M. Financial education: Retirement from the perspective of academics from a public university in the central west of Minas Gerais. **Research, Society and Development**, [S. l.], v. 10, n. 1, p. e184910111638, 2021. DOI: 10.33448/rsd-v10i1.11638. Disponível em: <https://rsdjournal.org/index.php/rsd/article/view/11638>. Acesso em: 26 dec. 2024.

RICHARDSON, R.J. **Pesquisa Social – Métodos e técnicas**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2007.

RIEDIGER, Michaela; FREUND, Alexandra M.; BALTES, Paul B. Managing life through personal goals: Intergoal facilitation and intensity of goal pursuit in younger and older adulthood. **The Journals of Gerontology Series B: Psychological Sciences and Social Sciences**, v. 60, n. 2, p. P84-P91, 2005.

RILEY, Matilda White; RILEY JR, John W. Structural lag: Past and future. In M. W. Riley & R. L. Kahn, A. Foner (Eds.), **Age and structural lag: The mismatch between people's lives and opportunities in work, family, and leisure** (pp. 15-36). New York: Wiley, 1994.

RIHOUX, Benoit; RAGIN, Charles C. **Configurational Comparative Methods: Qualitative Comparative Analysis (QCA) and Related Techniques**. SAGE, 2009.

ROBERTSON-ROSE, Lynne. "Because my father told me to": Exploratory insights into parental influence on the retirement savings behavior of adult children. **Journal of family and economic issues**, v. 41, n. 2, p. 364-376, 2020.

ROSENKOETTER, Marlene M.; GARRIS, John M. Psychosocial changes following retirement. **Journal of Advanced Nursing**, v. 27, n. 5, p. 966-976, 1998.

RUSSO, Ivan; CONFENTE, Ilenia. From dataset to qualitative comparative analysis (QCA)—Challenges and tricky points: A research note on contrarian case analysis and data calibration. **Australasian marketing journal**, v. 27, n. 2, p. 129-135, 2019.

SANTOS, Laysse Fernanda Macêdo dos; MARTINS, Ricardo Silveira; FREITAS, Jonathan Simões. Configurações explicativas do desenvolvimento da resiliência nas redes de suprimentos da administração pública. **Revista de Administração Pública**, v. 57, p. e-2022-0209, 2023. <https://doi.org/10.1590/0034-761220220209>

SCHAU, Hope Jensen; GILLY, Mary C.; WOLFINBARGER, Mary. Consumer identity renaissance: the resurgence of identity-inspired consumption in retirement. **Journal of Consumer Research**, v. 36, n. 2, p. 255-276, 2009.

SCHUABB, Thais C.; FRANÇA, Lucia H.; AMORIM, Silvia M. Retirement savings model tested with brazilian private health care workers. **Frontiers in psychology**, v. 10, p. 1701, 2019.

SCHNEIDER, Carsten Q.; WAGEMANN, Claudius. Standards of good practice in qualitative comparative analysis (QCA) and *fuzzy-sets*. **Comparative sociology**, v. 9, n. 3, p. 397-418, 2010.

SCHNEIDER, Carsten Q.; WAGEMANN, Claudius. **Set-theoretic methods for the social sciences: A guide to qualitative comparative analysis**. Cambridge University Press, 2012.

SCHERER, Klaus R.; MOORS, Agnes. The emotion process: Event appraisal and component differentiation. **Annual review of psychology**, v. 70, p. 719-745, 2019.

SEIDL, E. M. F.; TRÓCCOLI, B. T.; ZANNON, C. M. L. da C.. Factorial analysis of a coping measure. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, v. 17, p. 225-234, 2001.

SEIDL, Juliana; LEANDRO-FRANÇA, Cristineide; MURTA, Sheila Giardini. Avaliação de impacto e suporte de um curso de preparação para aposentadoria. **Revista Psicologia Organizações e Trabalho**, v. 18, n. 4, p. 494-502, 2018.

SEIDL, Juliana; NEIVA, Elaine Rabelo; MURTA, Sheila Giardini. Planning and reasons for retirement: Focus groups with Brazilian workers. **Trends in Psychology**, v. 29, n. 3, p. 456-473, 2021.

SELYE, Hans. A syndrome produced by diverse nocuous agents. **Nature**, v. 138, n. 3479, p. 32-32, 1936.

SHARPE, Deanna L. Reinventing retirement. **Journal of Family and Economic Issues**, v. 42, n. Suppl 1, p. 11-19, 2021.

SETTERSTEN JR, Richard A. **Age structuring and the rhythm of the life course.** In: **Handbook of the life course.** Boston, MA: Springer US, 2003. p. 81-98.

SILVA, Daniela da Costa; MOREIRA, Vinicius de Souza; PAPANDRÉA, Pedro José. Aposentadoria: uma meta a ser planejada. **Revista Científica e-Locução**, v. 1, n. 22, p. 27-27, 2022.

STAWSKI, Robert S.; HERSHEY, Douglas A.; JACOBS-LAWSON, Joy M. Goal clarity and financial planning activities as determinants of retirement savings contributions. **The International Journal of Aging and Human Development**, v. 64, n. 1, p. 13-32, 2007.

STEEL, Piers. The nature of procrastination: a meta-analytic and theoretical review of quintessential self-regulatory failure. **Psychological bulletin**, v. 133, n. 1, p. 65, 2007.

STRYKER, Sheldon; SERPE, Richard T. Identity salience and psychological centrality: Equivalent, overlapping, or complementary concepts?. **Social psychology quarterly**, p. 16-35, 1994.

SPIRITES, Peter.; GLYMOUR, Clark. N.; SCHEINES, Richard.; HECKERMAN, D. **Causation, prediction, and search.** MIT Press, 2000.

SZINOVACZ, Maximiliane E. Contexts and pathways: Retirement as institution, process, and experience. **Retirement: Reasons, processes, and results**, v. 6, p. 52, 2003.

SWIATCZAK, Martyna Daria; BAUMGARTNER, Michael. Data Imbalances in Coincidence Analysis: A Simulation Study. **Sociological Methods & Research**, p. 00491241241227039, 2024.

TANG, Ning; BAKER, Andrew. Self-esteem, financial knowledge and financial behavior. **Journal of Economic Psychology**, v. 54, p. 164-176, 2016.

THIEM, Alrik. Unifying configurational comparative methods: Generalized-set qualitative comparative analysis. **Sociological Methods & Research**, v. 43, n. 2, p. 313-337, 2014. <https://doi.org/10.1177/0049124113500481>

THIEM, Alrik; BAUMGARTNER, Michael. Identifying Complex Causal Dependencies in Configurational Data with Coincidence Analysis. **The R Journal**, v. 7, n. 1, p. 176, 2015.

THIEM, Alrik; SPÖHEL, Reto; DUŞA, Adrian. Enhancing sensitivity diagnostics for qualitative comparative analysis: A combinatorial approach. **Political Analysis**, v. 24, n. 1, p. 104-120, 2016.

THOMANN, Eva; MAGGETTI, Martino. Designing research with qualitative comparative analysis (QCA): Approaches, challenges, and tools. **Sociological Methods & Research**, v. 49, n. 2, p. 356-386, 2020.

TOMAR, Sweta *et al.* Psychological determinants of retirement financial planning behavior. **Journal of Business Research**, v. 133, p. 432-449, 2021.

TOPA, Gabriela; ALCOVER, Carlos-María; DEPOLO, Marco. Does it matter how and when to do it? Retirement planning and decision making: Review and meta-analytic results. **Advances in psychology research** (pp. 125–146), 2012.

TOPA, Gabriela; HERRADOR-ALCAIDE, Teresa. Procrastination and financial planning for retirement: A moderated mediation analysis. **Journal of neuroscience, psychology, and economics**, v. 9, n. 3-4, p. 169, 2016.

TOPA, Gabriela; HERRADOR-ALCAIDE, Teresa. Procrastination and financial planning for retirement: A moderated mediation analysis. **Journal of neuroscience, psychology, and economics**, v. 9, n. 3-4, p. 169, 2016.

TOPA, Gabriela; SEGURA, Adrián; PÉREZ, Sergio. Gender differences in retirement planning: A longitudinal study among Spanish Registered Nurses. **Journal of Nursing Management**, v. 26, n. 5, p. 587-596, 2018.

THOMPSON, Jason; GOMEZ, Rapson. The role of self-esteem and self-efficacy in moderating the effect of workplace stress on depression, anxiety and stress. **The Australasian Journal of Organisational Psychology**, v. 7, p. e2, 2014.

TRIVEDI, Jigna C. **A Conceptual Study on Retirement Planning**. Batavia K., Trivedi, J. **A Conceptual Study on Retirement Planning, Studies in Indian Place Names**, v. 40, n. 27, p. 459-476, 2020.

TUCKMAN, Bruce W. The development and concurrent validity of the procrastination scale. **Educational and psychological measurement**, v. 51, n. 2, p. 473-480, 1991.

UJOATUONU, Ikechukwu VN *et al.* Financial Self-Efficacy, Retirement Goal Clarity, and Pre-retirement Anxiety among Nurses in Southeast, Nigeria: The Mediating Role of Job Embeddedness. **Innovation in Aging**, p. igad067, 2024.

VAN SOLINGE, Hanna; HENKENS, Kène. Adjustment to and satisfaction with retirement: Two of a kind?. **Psychology and aging**, v. 23, n. 2, p. 422, 2008.

VERKUILEN, Jay. Assigning membership in a *fuzzy* set analysis. **Sociological Methods & Research**, v. 33, n. 4, p. 462-496, 2005. <https://doi.org/10.1177/0049124105274498>

VEIGA, R. T.; Avelar, C.; Moura, L. R. C.; Higuchi, A. K. Validação de escalas para investigar a gestão financeira pessoal. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 21, p. 332-348, 2019.

VERI, F. *Fuzzy* Multiple Attribute Conditions in fsQCA: Problems and Solutions. **Sociological Methods & Research**, 2017.

VIEIRA, Kelmara Mendes *et al.* Perception of Financial Well-Being of the Elderly and the Role of Propensity to Indebtedness and Financial Preparation for Retirement. **Perception**, v. 13, n. 2, 2023.

VIEIRA, Kelmara Mendes; MATHEIS, Taiane Keila; ROSENBLUM, Tamara Otilia Amaral. Financial preparation for retirement: multidimensional analysis of the perception of

Brazilians. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 34, p. e1705, 2023.

WANG, Mo. Profiling retirees in the retirement transition and adjustment process: examining the longitudinal change patterns of retirees' psychological well-being. **Journal of applied psychology**, v. 92, n. 2, p. 455, 2007.

WANG, Mo; HENKENS, Kène; VAN SOLINGE, Hanna. Retirement adjustment: A review of theoretical and empirical advancements. **American psychologist**, v. 66, n. 3, p. 204, 2011.

WANG, Mo; SHI, Junqi. Psychological research on retirement. **Annual review of psychology**, v. 65, p. 209-233, 2014.

WANG, Mo; SHULTZ, Kenneth S. Employee retirement: A review and recommendations for future investigation. **Journal of Management**, v. 36, n. 1, p. 172-206, 2010.

WAGEMANN, Claudius; BUCHE, Jonas; SIEWERT, Markus B. QCA and business research: Work in progress or a consolidated agenda?. **Journal of Business Research**, v. 69, n. 7, p. 2531-2540, 2016.

WEBER, Erik; LEURIDAN, Bert. Counterfactual causality, empirical research, and the role of theory in the social sciences. **Historical Methods: A Journal of Quantitative and Interdisciplinary History**, v. 41, n. 4, p. 197-201, 2008.
<https://doi.org/10.3200/HTMS.41.4.197-201>

WOODWARD, James Francis. **Making things happen: A theory of causal explanation**. Oxford University Press, 2005.

WHO. WORLD HEALTH ORGANIZATION. Health Topics. **UN Decade of Healthy Ageing 2021 – 2030**. Disponível em: <<https://www.who.int/initiatives/decade-of-healthy-ageing>>. Acesso em: 25 de set. de 2023.

QUICK, H. E.; MOEN, P. Gender, employment and retirement quality: A life course approach to the differential experiences of men and women. **Journal of occupational health psychology**, v. 3, n. 1, p. 44, 1998.

ZANELLI, J. C. Processos psicossociais, bem-estar e estresse na aposentadoria. **Revista Psicologia Organizações e Trabalho**, v. 12, n. 3, p. 329-340, 2012.

APÊNDICE A - Demonstração da operacionalização realizada em relação à análise das dimensões, construtos e itens de mensuração

Quadro 14 – Operacionalização das dimensões, construtos e itens

Construtos	Itens de mensuração língua inglesa	Itens de mensuração língua portuguesa	Itens mantidos, adaptados e/ou excluídos
Avaliação secundária: Recursos Internos (ARI)			
Autoeficácia financeira (AEF)	AEF1: How would you rate the amount of control you have over your financial situation these days?	AEF1: Como você avaliaria o grau de controle que possui sobre sua situação financeira nos dias de hoje?	AEF1: Tenho total controle sobre a minha situação financeira nos dias de hoje.
	AEF2: I lack confidence in my ability to manage my finances.	AEF2: Falta-me confiança em minha capacidade de gerenciar minhas finanças.	AEF2: Tenho confiança em minha capacidade de gerenciar minhas finanças.
	AEF3: When faced with a financial challenge, I have a hard time figuring out a solution.	AEF3: Quando confrontado com um desafio financeiro, tenho dificuldade em encontrar uma solução.	AEF3: Quando confrontado(a) com um desafio financeiro, tenho dificuldade em encontrar uma solução.
	AEF4: I worry about running out of money in retirement.	AEF4: Preocupo-me em ficar sem dinheiro na aposentadoria.	Item mantido
	AEF5: It is hard to stick to my spending plan when unexpected expenses arise.	AEF5: É difícil seguir o meu plano de gastos quando despesas inesperadas surgem.	Item mantido
	AEF6: It is challenging to make progress toward my financial goals.	AEF6: É desafiador progredir em direção aos meus objetivos financeiros.	Item mantido
	AEF7: When unexpected expenses occur I usually have to use credit.	AEF7: Quando ocorrem despesas inesperadas, geralmente tenho que usar crédito.	Item mantido
Perspectiva de tempo futuro (PTF)	PTF1: I enjoy thinking about how I will live years from now in the future.	PTF1: Eu gosto de pensar sobre como vou viver daqui a muitos anos no futuro.	Item mantido
	PTF2: I like to reflect on what the future will hold.	PTF2: Gosto de refletir sobre o que o futuro reserva.	Item mantido

	PTF3: I look forward to life in the distant future.	PTF3: Aguardo com expectativa a vida no futuro distante.	Item mantido
	PTF4: It is important to take a long-term perspective on life.	PTF4: É importante adotar uma perspectiva de longo prazo na vida.	Item mantido
	PTF5: My close friends would describe me as future oriented.	PTF5: Meus amigos íntimos me descreveriam como orientado para o futuro.	Item mantido
Clareza da meta de aposentadoria (CMA)	CMA1: I have a clear vision of how life will be in retirement.	CMA1: Tenho uma visão clara de como será a vida na aposentadoria.	Item mantido
	CMA2: I have thought a great deal about my quality of life in retirement.	CMA2: Refleti muito sobre minha qualidade de vida na aposentadoria.	CMA2: Reflito muito sobre minha qualidade de vida na aposentadoria.
	CMA3: I set specific goals for how much will need to be saved for retirement.	CMA3: Defini metas específicas para a quantia que precisarei economizar para a aposentadoria.	CMA3: Estabeleço metas específicas para a quantia que precisarei economizar para a aposentadoria.
	CMA4: I have set clear goals for gaining information about retirement.	CMA4: Estabeleci metas claras para obter informações sobre a aposentadoria.	CMA4: Estabeleço metas claras para obter informações sobre a aposentadoria.
	CMA5: I have discussed retirement plans with a spouse, friend, or significant other.	CMA5: Discuti planos de aposentadoria com cônjuge, amigo ou parceiro significativo.	CMA5: Discuto planos de aposentadoria com cônjuge, amigo ou parceiro significativo.
Conhecimento financeiro autoavaliado (CFA)	CFA1: I know a great deal about financial planning for retirement.	CFA1: Tenho muito conhecimento sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.	Item mantido
	CFA2: I know more than most people about retirement planning.	CFA2: Sei mais do que a maioria das pessoas sobre planejamento de aposentadoria.	CFA2: Sei mais do que a maioria das pessoas sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.
	CFA3: When I need financial services, I know exactly where to obtain information on what to do.	CFA3: Quando preciso de serviços financeiros, sei exatamente onde obter informações sobre o que fazer.	Item mantido
	CFA4: I have informed myself about financial preparation for retirement.	CFA4: Eu me informei sobre preparação financeira para a aposentadoria.	Item excluído, pois foi utilizado em estudo posterior com maior adequação para mensurar o nível de atividade de planejamento financeiro de aposentadoria.
Avaliação secundária: Recursos Externos (ARE)			

Socialização econômica parental (SEP)	SEP1: Saving money for the future was an important lesson I learned as a child.	SEP1: Economizar dinheiro para o futuro foi uma lição importante que aprendi quando criança.	SEP1: Economizar dinheiro para o futuro foi uma lição importante que aprendi desde criança.
	SEP2: Growing up, my parents helped me to imagine situations when I might need extra money to fall back on.	SEP2: Quando eu era criança, meus pais me ajudaram a imaginar situações em que eu poderia precisar de dinheiro extra para contar.	Item excluído, por uma possível redundância de conteúdo, pois o entendimento do valor do dinheiro e a promoção de maneiras de economizar, abordados nos itens "SEP1", "SEP3" e "SEP4", também podem estar relacionados à conscientização sobre a importância de economizar para o futuro.
	SEP3: My parents made sure that I understood the value of money and that money is a limited resource.	SEP3: Meus pais se certificaram de que eu entendesse o valor do dinheiro e que o dinheiro é um recurso limitado.	Item mantido
	SEP4: My parents suggested to me concrete ways to save money on my own.	SEP4: Meus pais me sugeriram maneiras concretas de economizar dinheiro por conta própria.	Item mantido
Apoio social (APS)	APS1: My spouse or partner believes it is important to save for retirement.	APS1: Meu cônjuge ou companheiro acredita que é importante economizar para a aposentadoria.	APS1: Meu cônjuge ou companheiro(a) acredita que é importante economizar para a aposentadoria.
	APS2: The people I work with believe it is important to save for retirement.	APS2: As pessoas com quem trabalho acreditam que é importante poupar para a aposentadoria.	Item mantido
	APS3: My friends believe it is important to save for retirement.	APS3: Meus amigos acreditam que é importante economizar para a aposentadoria.	APS3: Meus amigos e familiares acreditam que é importante economizar para a aposentadoria.
Avaliação da preparação para a aposentadoria (ATA)			

Natureza da preparação para a aposentadoria (NAP)	NPA1: Positive appraisals. Please indicate to what degree the following reflect your attitudes and feelings during retirement transition.	NPA1: Avaliações positivas: Por favor, indique até que ponto os itens a seguir refletem suas atitudes e sentimentos sobre os seus recursos durante a preparação para a aposentadoria.	NPA1: As perguntas anteriores avaliaram a sua percepção sobre os seus recursos internos (autoeficácia, perspectiva de tempo futuro, clareza da meta de aposentadoria e conhecimento financeiro) e externos (socialização econômica parental e apoio social). Com base nessa avaliação, por favor, indique até que ponto o item a seguir reflete suas atitudes e sentimentos sobre a preparação para a aposentadoria: Avalio a preparação para a aposentadoria como um desafio ou uma ameaça.
	NPA2: Negative appraisals. Please indicate to what degree the following reflect your attitudes and feelings during retirement transition	NPA2: Avaliações negativas: Por favor, indique até que ponto os itens a seguir refletem suas atitudes e sentimentos sobre os seus recursos durante a preparação para a aposentadoria.	
Estratégias de Enfrentamento: Planejamento Financeiro para a Aposentadoria (EPF)			
Nível de atividade de planejamento financeiro de aposentadoria (NPF)	NPF1: I have informed myself about retirement preparation.	NPF1: Eu me informei sobre a preparação para a aposentadoria.	NPF1: Eu me informo sobre o planejamento financeiro para a aposentadoria.
	NPF2: I have informed myself about future retirement benefits.	NPF2: Eu me informei sobre futuros benefícios de aposentadoria.	Item excluído, devido à sua similaridade com o item "NPF1" e à possível redundância de conteúdo.
	NPF3: I have read books and brochures on retirement planning.	NPF3: Li livros e folhetos sobre planejamento de aposentadoria.	NPF2: Leio livros e relatórios técnicos sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.
	NPF4: Calculations have been done to determine how much will need to be saved.	NPF4: Cálculos foram feitos para determinar quanto será necessário economizar.	NPF3: Faço cálculos para determinar quanto será necessário economizar para a aposentadoria.
Adequação da poupança percebida (APP)	APP1: You have a plan how to save for retirement.	APP1: Você tem um plano de como economizar para a aposentadoria.	APP1: Tenho um plano de como economizar para a aposentadoria.
	APP2: I am saving enough to retire comfortably.	APP2: Estou economizando o suficiente para me aposentar confortavelmente.	Item mantido

	APP3: Do you think you'll have enough to live comfortably in retirement?	APP3: Você acha que terá o suficiente para viver confortavelmente na aposentadoria?	APP2: Acredito que terei recursos financeiros suficientes para viver confortavelmente na aposentadoria.
	APP4: I expect to have a good retirement.	APP4: Espero ter uma boa aposentadoria.	Item excluído, porque, em essência, aborda uma expectativa geral sobre a aposentadoria, que não está diretamente relacionada à percepção da adequação da poupança.
Procrastinação (PRO)	PRO1: I postpone starting in on things I don't like to do.	PRO1: Adio o início das coisas que não gosto de fazer.	PRO1: Adio o início do planejamento financeiro para a aposentadoria, especialmente porque envolve tarefas que não gosto de fazer.
	PRO2: I needlessly delay finishing jobs, even when they're important.	PRO2: Adio desnecessariamente a conclusão de trabalhos, mesmo quando são importantes.	PRO2: Adio desnecessariamente o planejamento financeiro para a aposentadoria, mesmo sabendo que é importante.
	PRO3: I delay making tough decisions.	PRO3: Adio a tomada de decisões difíceis.	PRO3: Adio a tomada de decisões difíceis relacionadas ao meu planejamento financeiro para a aposentadoria.
	PRO4: I stall on initiating new activities.	PRO4: Adio o início de novas atividades.	PRO4: Adio o início de novas atividades relacionadas ao planejamento financeiro para a aposentadoria.
	PRO5: I manage to find an excuse for not doing something.	PRO5: Sempre encontro uma desculpa para não fazer algo.	PRO5: Sempre encontro uma desculpa para não fazer o meu planejamento financeiro para a aposentadoria.
	PRO6: I keep putting off improving my work habits	PRO6: Continuo adiando a melhoria de meus hábitos de trabalho	PRO6: Continuo adiando a melhoria de meus hábitos de planejamento financeiro para a aposentadoria.
Comportamento de gestão financeira (CGF)			
Comportamento de gestão financeira pessoal (CGF)	CGF1: Comparison shopped when purchasing a product or service.	CGF1: Comparei preços de produtos nas compras.	CGF1: Comparo preços de produtos nas compras.
	CGF2: Paid all your bills on time.	CGF2: Paguei todas as contas em dia.	CGF2: Pago todas as contas em dia.
	CGF3: Kept a written or electronic record of your monthly expenses.	CGF3: Mantive registro de despesas mensais.	CGF3: Mantenho registro de despesas mensais.
	CGF4: Stayed within your budget or spending plan.	CGF4: Fiquei dentro do orçamento ou plano de despesas.	CGF4: Fico dentro do orçamento ou plano de despesas.

CGF5: Paid off credit card balance in full each month.	CGF5: Paguei as contas de cartão no mês devido.	CGF5: Pago as contas de cartão no mês devido.
CGF6: Maxed out the limit on one or more credit cards.	CGF6: Atingi limites de cartões de crédito.	CGF6: Atinjo limites de cartões de crédito.
CGF7: Made only minimum payments on a loan.	CGF7: Fiz apenas pagamentos mínimos de empréstimos.	CGF7: Faço apenas pagamentos mínimos de empréstimos.
CGF8: Began or maintained an emergency savings fund.	CGF8: Mantive um fundo para emergências.	CGF8: Mantenho um fundo para emergências.
CGF9: Saved money from every paycheck.	CGF9: Economizei parte de salários recebidos.	CGF9: Economizo parte de salários recebidos.
CGF10: Saved for a long term goal such as a car, education, home, etc.	CGF10: Economizei para meta de longo prazo.	CGF10: Economizo para meta de longo prazo.
CGF11: Contributed money to a retirement account.	CGF11: Economizei num fundo ou plano para aposentadoria.	CGF11: Economizo num fundo ou plano para aposentadoria.
CGF12: Bought bonds, stocks, or mutual funds.	CGF12: Comprei ações, títulos ou aplico em fundo de investimentos.	CGF12: Compro ações, títulos ou aplico em fundo de investimentos.
CGF13: Maintained or purchased an adequate health insurance policy.	CGF13: Mantive ou adquiri uma apólice de seguro de saúde adequada.	CGF13: Mantenho de seguro ou plano de saúde adequado.
CGF14: Maintained or purchased adequate property insurance like auto or homeowners insurance.	CGF14: Mantive seguro de automóvel ou de casa adequado.	CGF14: Mantenho seguro de automóvel ou de casa adequado.
CGF15: Maintained or purchased adequate life insurance.	CGF15: Mantive seguro de vida adequado.	CGF15: Mantenho seguro de vida adequado.

Obs.: Itens CGF1 a CGF4 avaliam 1) padrões de gastos e de alocação de recursos para compras simples ou complexas; itens CGF5 a CGF7 avaliam (2) comportamentos de uso de crédito, endividamento e pagamento de dívidas; e itens CGF8 a CGF15 avaliam (3) comportamentos relacionados à poupança e investimentos.

Continua

Construtos	Itens de mensuração língua inglesa	Autores/Fonte	Tradução	Escala original	Escala adaptada
Autoeficácia financeira (AEF)	AEF1: How would you rate the amount of control you have over your financial situation these days?	McAvay, Seeman e Rodin (1996); Asebedo e Seay (2018)	Processo de retrotradução (inglês-português-inglês) conduzido por professores com domínio da língua inglesa	As respostas variaram de 0 (nenhum controle) a 10 (total controle).	As respostas variam de 0 = discordo totalmente; 5 = concordo totalmente
	AEF2: I lack confidence in my ability to manage my finances.	Lown (2011); Ujoatuonu <i>et al.</i> (2024)		As respostas variam de 1 = exatamente verdadeiro; 4 = De forma alguma verdadeiro	
	AEF3: When faced with a financial challenge, I have a hard time figuring out a solution.				
	AEF4: I worry about running out of money in retirement.				
	AEF5: It is hard to stick to my spending plan when unexpected expenses arise.				
	AEF6: It is challenging to make progress toward my financial goals.				
	AEF7: When unexpected expenses occur I usually have to use credit.				
Perspectiva de tempo futuro (PTF)	PTF1: I enjoy thinking about how I will live years from now in the future.	Hershey & Mowen (2000); Hershey, Jacobs-Lawson, McArdle e Hamagami (2007); Neukam (2002); Hershey, Henkens e Van Dalen (2010); Koposko e Hershey (2014)	França e Hershey (2018)	As respostas variam de 1 = discordo totalmente; 5 = concordo totalmente	As respostas variam de 0 = discordo totalmente; 5 = concordo totalmente
	PTF2: I like to reflect on what the future will hold.		Processo de retrotradução (inglês-português-inglês) conduzido por professores com domínio da língua inglesa		
	PTF3: I look forward to life in the distant future.				
	PTF4: It is important to take a long-term perspective on life.				
	PTF5: My close friends would describe me as future oriented.				
Clareza da meta de aposentadoria (CMA)	CMA1: I have a clear vision of how life will be in retirement.	Hershey, Mowen e Jacobs-Lawson (2003); Stawski,	França e Hershey (2018)	As respostas variam de 1 = discordo totalmente; 5 =	As respostas variam de 0 = discordo totalmente; 5 =
	CMA2: I have thought a great deal about my quality of life in retirement.				

	CMA3: I set specific goals for how much will need to be saved for retirement.	Hershey e Jacobs-Lawson (2007); Hershey, Henkens e Van Dalen (2010); Koposko e Hershey (2014); França e Hershey (2018)	Processo de retrotradução (inglês-português-inglês) conduzido por professores com domínio da língua inglesa	concordo totalmente	concordo totalmente
	CMA4: I have set clear goals for gaining information about retirement.				
	CMA5: I have discussed retirement plans with a spouse, friend, or significant other.				
Conhecimento financeiro autoavaliado (CFA)	CFA1: I know a great deal about financial planning for retirement.	Hershey, Jacobs-Lawson, McArdle e Hamagami (2007); Jacobs-Lawson e Hershey (2005); Hershey, Henkens e Van Dalen (2010); França e Hershey (2018)	França e Hershey (2018)	As respostas variam de 1 = discordo totalmente; 5 = concordo totalmente	As respostas variam de 0 = discordo totalmente; 5 = concordo totalmente
	CFA2: I know more than most people about retirement planning.				
	CFA4: When I need financial services, I know exactly where to obtain information on what to do.		Processo de retrotradução (inglês-português-inglês) conduzido por professores com domínio da língua inglesa		
	CFA3: I have informed myself about financial preparation for retirement.				
Socialização econômica parental (SEP)	SEP1: Saving money for the future was an important lesson I learned as a child.	Hershey, Henkens e Van Dalen (2010); Koposko e Hershey (2014)	França e Hershey (2018)	As respostas variam de 1 = discordo totalmente; 5 = concordo totalmente	As respostas variam de 0 = discordo totalmente; 5 = concordo totalmente
	SEP2: Growing up, my parents helped me to imagine situations when I might need extra money to fall back on.	Koposko e Hershey (2014)	Processo de retrotradução (inglês-português-	As respostas variam de 1 = discordo totalmente; 7 =	As respostas variam de 0 = discordo totalmente; 5 =
	SEP3: My parents made sure that I understood the value of money and that money is a limited resource.				

	SEP4: My parents suggested to me concrete ways to save money on my own.		inglês) conduzido por professores com domínio da língua inglesa	concordo totalmente	concordo totalmente
Apoio social (APS)	APS1: My spouse or partner believes it is important to save for retirement.	Hershey, Henkens e Van Dalen (2010); França e Hershey (2018)	Processo de retrotradução (inglês- português- inglês) conduzido por professores com domínio da língua inglesa	As respostas variam de 1 = discordo totalmente; 5 = concordo totalmente	As respostas variam de 0 = discordo totalmente; 5 = concordo totalmente
	APS2: The people I work with believe it is important to save for retirement.		França e Hershey (2018)		
	APS3: My friends believe it is important to save for retirement.				
Natureza da prepração para a aposentadoria (NPA)	NPA1: Positive appraisals. Please indicate to what degree the following reflect your attitudes and feelings during retirement transition.	Lazarus e Folkman (1984); Hopkins, Roster e Wood (2006); Hopkins, Wood, Siemens e Anne Raymond (2014)	Processo de retrotradução (inglês- português- inglês) conduzido por professores com domínio da língua inglesa	As respostas variam de 1 = discordo totalmente; 7 = concordo totalmente	As respostas variam de 0 = discordo totalmente; 5 = concordo totalmente
	NPA2: Negative appraisals. Please indicate to what degree the following reflect your attitudes and feelings during retirement transition				
Nível de atividade de planejamento financeiro de aposentadoria (NPF)	NPF1: I have informed myself about retirement preparation.	Hershey, Jacobs- Lawson, McArdle e Hamagami (2007); Hershey e Mowen (2000); Hershey, Henkens e Van Dalen (2010); França e Hershey (2018)	França e Hershey (2018)	As respostas variam de 1 = discordo totalmente; 5 = concordo totalmente	As respostas variam de 0 = discordo totalmente; 5 = concordo totalmente
	NPF2: I have informed myself about future retirement benefits.				
	NPF3: I have read books and brochures on retirement planning.				
	NPF4: Calculations have been done to determine how much will need to be saved.				

Adequação da poupança percebida (APP)	APP1: You have a plan how to save for retirement.	Piotrowska (2019)	Processo de retrotradução (inglês-português-inglês) conduzido por professores com domínio da língua inglesa		
	APP2: I am saving enough to retire comfortably.	Hershey, Henkens e Van Dalen (2007); Hershey, Henkens e Van Dalen (2010); França e Hershey (2018)	França e Hershey (2018)	As respostas variam de 1 = discordo totalmente; 5 = concordo totalmente	As respostas variam de 0 = discordo totalmente; 5 = concordo totalmente
	APP3: Do you think you'll have enough to live comfortably in retirement?				
	APP4: I expect to have a good retirement.				
Procrastinação (PRO)	PRO1: I postpone starting in on things I don't like to do.	Tuckman (1991); Piotrowska (2019)	Processo de retrotradução (inglês-português-inglês) conduzido por professores com domínio da língua inglesa	As respostas variam de 1 = discordo totalmente; 5 = concordo totalmente	As respostas variam de 0 = discordo totalmente; 5 = concordo totalmente
	PRO2: I needlessly delay finishing jobs, even when they're important.				
	PRO3: I delay making tough decisions.				
	PRO4: I stall on initiating new activities.				
	PRO5: I manage to find an excuse for not doing something.				
	PRO6: I keep putting off improving my work habits				
Comportamento de gestão financeira pessoal (CGF)	CGF1: Comparison shopped when purchasing a product or service.	Dew e Xiao (2011)	Veiga, Avelar, Moura e Higuchi (2019)	As respostas variam de 1 = discordo totalmente; 5 = concordo totalmente	As respostas variam de 0 = discordo totalmente; 5 = concordo totalmente
	CGF2: Paid all your bills on time.				
	CGF3: Kept a written or electronic record of your monthly expenses.				
	CGF4: Stayed within your budget or spending plan.				
	CGF5: Paid off credit card balance in full each month.				
	CGF6: Maxed out the limit on one or more credit cards.				
	CGF7: Made only minimum payments on a loan.				
	CGF8: Began or maintained an emergency savings fund.				

	CGF9: Saved money from every paycheck.				
	CGF10: Saved for a long term goal such as a car, education, home, etc.				
	CGF11: Contributed money to a retirement account.				
	CGF12: Bought bonds, stocks, or mutual funds.				
	CGF13: Maintained or purchased an adequate health insurance policy.				
	CGF14: Maintained or purchased adequate property insurance like auto or homeowners insurance.				
	CGF15: Maintained or purchased adequate life insurance.				

Fonte: Elaborado pelo autor

APÊNDICE B – Instrumento de pesquisa

Prezado(a),

Bem-vindo(a) a este questionário! Ele é parte de uma pesquisa de doutorado do Programa de Pós-graduação em Administração da Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG, na linha de pesquisa Estratégia, Mercadologia e Operações. A pesquisa é destinada especificamente a pessoas com idades entre 25 e 60 anos. Se você não se encaixa neste perfil, agradecemos muito o seu interesse, mas lamentamos informar que não poderá participar desta pesquisa.

Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

Você está sendo convidado (a) a participar da pesquisa intitulada "Perspectivas da preparação para a aposentadoria: capturando as relações causais entre avaliações subjetivas, planejamento financeiro e comportamento de gestão financeira pessoal". Sua participação é totalmente voluntária, e você tem o direito de recusar ou desistir a qualquer momento, sem qualquer impacto negativo em sua relação com o pesquisador ou a instituição.

Objetivo da Pesquisa: Esta pesquisa aborda um tema crítico e atual: o planejamento financeiro para a aposentadoria e o comportamento de gestão financeira pessoal em um cenário de transferência de um significativo ônus financeiro para os cidadãos, que se veem cada vez mais desafiados a elaborar seus planos de aposentadoria em um cenário em constante evolução. Neste sentido, solicito que responda ao questionário com a máxima sinceridade, pois só dessa forma a sua colaboração poderá contribuir de forma construtiva para os resultados da pesquisa. Saliento que não existem respostas corretas, nem respostas erradas. O preenchimento do questionário terá uma duração aproximada de 10 minutos.

Confidencialidade: Suas respostas e informações serão tratadas com a mais estrita confidencialidade. Seus dados não serão divulgados de forma que possam identificá-lo pessoalmente.

Compromisso Ético: Ao concordar em participar deste estudo, você indica que compreendeu as informações fornecidas neste TCLE e está disposto a contribuir com a pesquisa. Sua colaboração é crucial para avançar nosso entendimento sobre as relações causais entre as avaliações sobre os recursos internos e externos e as estratégias de enfrentamento no âmbito do

comportamento financeiro, preenchendo uma lacuna de conhecimento e oportunizando uma maior reflexão sobre esse comportamento nesse importante período de transição de vida para a aposentadoria.

Dados dos pesquisadores

Para eventuais dúvidas e/ou informações adicionais acerca do estudo, pode contactar o pesquisador:

Pesquisador principal: Esdras Antunes do Nascimento

E-mail: eanascimento@ufmg.br

Telefone: (77) 99965-4949

Orientadora: Prof^ª. Dr^ª Juliana Maria Magalhães Christino

CEPEAD/UFMG

Desde já, agradecemos profundamente a sua colaboração.

Seção I – Construtos de pesquisa

Bloco I – Instrução de preenchimento:

- Antes de preencher as próximas perguntas, por favor, leia cuidadosamente o exemplo a seguir:

Exemplo: "A aposentadoria é um merecido descanso que todos deveriam desfrutar."

Opções de preenchimento: "Discordo totalmente" 0 1 2 3 4 5 "Concordo totalmente"

Discordo totalmente					Concordo totalmente
0	1	2	3	4	5
			X		

Comentário: se o respondente escolher a opção "0" significa discordar de maneira absoluta da afirmação. Se escolher "1" e "2" significa que ele mais discorda que concorda. Para uma escolha "3" e "4" indica uma maior concordância do que discordância com a afirmação. E a escolha da opção "5" aponta uma concordância absoluta com o que se afirma na questão.

Bloco II – Variáveis de controle

Você já parou para pensar em quanto tempo falta para você se aposentar?

- (1) Não sabe
- (2) Até 10 anos
- (3) 11 a 20 anos
- (4) 21 a 30 anos
- (5) Acima de 31 anos

Você já tentou descobrir o quanto precisa economizar para a aposentadoria?

- (1) Não
- (2) Sim, sei aproximadamente
- (3) Sim, sei exatamente

Você tem algum planejamento específico para a aposentadoria?

- (1) Não
- (2) Sim, estou contribuindo para o fundo de previdência público
- (3) Sim, comprei/estou comprando apartamento(s)/terreno(s) para a aposentadoria
- (4) Sim, compro ações, fundos ou títulos para investimento de longo prazo para
- (5) Sim, tenho apólice de seguro de vida
- (6) Sim, tenho reservas de dinheiro na poupança
- (7) Sim, tenho fundo de pensão do meu empregador
- (8) Sim, tenho fundo de previdência privado
- (9) Outro

Bloco III – Avaliação secundária - Recursos internos e externos

Autoeficácia financeira

1. Tenho total controle sobre a minha situação financeira nos dias de hoje.
2. Tenho confiança em minha capacidade de gerenciar minhas finanças.
3. Quando confrontado(a) com um desafio financeiro, tenho dificuldade em encontrar uma solução.
4. Preocupo-me em ficar sem dinheiro na aposentadoria.
5. É difícil seguir o meu plano de gastos quando despesas inesperadas surgem.
6. É desafiador progredir em direção aos meus objetivos financeiros.
7. Quando ocorrem despesas inesperadas, geralmente tenho que usar crédito.

Perspectiva de tempo futuro

8. Eu gosto de pensar sobre como vou viver daqui a muitos anos no futuro.
9. Gosto de refletir sobre o que o futuro reserva.
10. Aguardo com expectativa a vida no futuro distante.
11. É importante adotar uma perspectiva de longo prazo na vida.
12. Meus amigos íntimos me descreveriam como orientado para o futuro.

Clareza da meta de aposentadoria

13. Tenho uma visão clara de como será a vida na aposentadoria.
14. Reflito muito sobre minha qualidade de vida na aposentadoria.
15. Estabeleço metas específicas para a quantia que precisarei economizar para a aposentadoria.
16. Estabeleço metas claras para obter informações sobre a aposentadoria.
17. Discuto planos de aposentadoria com cônjuge, amigo ou parceiro significativo.

Conhecimento financeiro autoavaliado

18. Tenho muito conhecimento sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.
19. Sei mais do que a maioria das pessoas sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.
20. Quando preciso de serviços financeiros, sei exatamente onde obter informações sobre o que fazer.

Socialização econômica parental

21. Economizar dinheiro para o futuro foi uma lição importante que aprendi desde criança.
22. Meus pais se certificaram de que eu entendesse o valor do dinheiro e que o dinheiro é um recurso limitado.
23. Meus pais me sugeriram maneiras concretas de economizar dinheiro por conta própria.

Apoio social

24. Meu cônjuge ou companheiro(a) acredita que é importante economizar para a aposentadoria.
25. As pessoas com quem trabalho acreditam que é importante poupar para a aposentadoria.
26. Meus amigos e familiares acreditam que é importante economizar para a aposentadoria.

Bloco IV – Avaliação da preparação para a aposentadoria

Natureza da preparação para a aposentadoria

As perguntas anteriores avaliaram a sua percepção sobre os seus recursos internos (autoeficácia financeira, perspectiva de tempo futuro, clareza da meta de aposentadoria e conhecimento financeiro autoavaliado) e externos (socialização econômica parental e apoio social). Com base nessa avaliação, por favor, indique até que ponto os itens a seguir refletem suas atitudes e sentimentos sobre a preparação para a aposentadoria.

27. Avalio a preparação para a aposentadoria como um desafio ou uma ameaça.

Ameaça			Desafio		
0	1	2	3	4	5
			X		

Comentário: se o respondente escolher a opção "0" Ameaça significativa; "1": Ameaça Moderada; "2": Baixa Ameaça; "3": Baixo desafio; "4": Desafio moderado; "5": Desafio significativo

Bloco V – Estratégias de Enfrentamento: Planejamento Financeiro para a Aposentadoria

Nível de atividade de planejamento financeiro de aposentadoria

28. Eu me informo sobre o planejamento financeiro para a aposentadoria.
29. Leio livros e relatórios técnicos sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.
30. Faço cálculos para determinar quanto será necessário economizar para a aposentadoria.

Adequação da poupança percebida

31. Tenho um plano de como economizar para a aposentadoria.
32. Estou economizando o suficiente para me aposentar confortavelmente.
33. Acredito que terei recursos financeiros suficientes para viver confortavelmente na aposentadoria.

Procrastinação

34. Adio o início do planejamento financeiro para a aposentadoria, especialmente porque envolve tarefas que não gosto de fazer.
35. Adio desnecessariamente o planejamento financeiro para a aposentadoria, mesmo sabendo que é importante.
36. Adio a tomada de decisões difíceis relacionadas ao meu planejamento financeiro para a aposentadoria.
37. Adio o início de novas atividades relacionadas ao planejamento financeiro para a aposentadoria.
38. Sempre encontro uma desculpa para não fazer o meu planejamento financeiro para a aposentadoria.
39. Continuo adiando a melhoria de meus hábitos de planejamento financeiro para a aposentadoria.

Bloco VI – Comportamento de gestão financeira

Comportamento de gestão financeira pessoal

- 40. Comparo preços de produtos nas compras.
- 41. Pago todas as contas em dia.
- 42. Mantenho registro de despesas mensais.
- 43. Fico dentro do orçamento ou plano de despesas.
- 44. Pago as contas de cartão no mês devido.
- 45. Atinjo limites de cartões de crédito.
- 46. Faço apenas pagamentos mínimos de empréstimos.
- 47. Mantenho ou criei um fundo para emergências.
- 48. Economizo parte de salários recebidos.
- 49. Economizo para meta de longo prazo.
- 50. Economizo num fundo ou plano para aposentadoria.
- 51. Compro ações, títulos ou apliquei em fundo.
- 52. Mantenho seguro ou plano de saúde adequado.
- 53. Mantenho seguro de automóvel ou de casa adequado.
- 54. Mantenho seguro de vida adequado.

Seção II – Variáveis socioeconômicas e demográficas

55. Gênero

- ☐ Masculino
- ☐ Feminino

56. Idade

- ☐ Entre 25 e 30
- ☐ Entre 31 e 36
- ☐ Entre 37 e 42
- ☐ Entre 43 e 48
- ☐ Entre 49 e 54
- ☐ Entre 55 e 60

57. Estado civil

- ☐ Solteiro(a)
- ☐ Casado(a) ou relação estável
- ☐ Separado(a)/divorciado(a)

- Viúvo(a)
- Outro

58. Raça/etnia

- Branco(a)
- Preto(a)
- Pardo(a)
- Outra

59. Nível de escolaridade

- Ensino Fundamental
- Ensino Médio Incompleto
- Ensino Médio Completo
- Ensino Superior Incompleto
- Ensino Superior Completo
- Pós-graduação (Especialização, Mestrado ou Doutorado)

60. Ocupação

- Empregado(a) CLT (Consolidação das Leis do Trabalho)
- Empregado(a) PJ (Pessoa Jurídica)
- Empresário(a)/Empreendedor(a)
- Profissional Liberal (Advogado(a), Médico(a), Engenheiro(a), etc.)
- Funcionário Público(a)
- Estudante
- Aposentado(a)
- Desempregado(a)
- Trabalhador(a) Autônomo(a)
- Outra

61. Renda mensal própria bruta

- ☐ Até R\$ 1.412,00
- ☐ Entre R\$ 1.412,00 e R\$ 2.824 (Até 2 salários mínimos)
- ☐ Entre R\$ 2.825 e R\$ 7.060 (3 a 5 salários mínimos)
- ☐ Entre R\$ 7.061 e R\$ 14.120 (6 a 10 salários mínimos)
- ☐ Entre R\$ 14.121 e R\$ 21.180 (11 a 15 salários mínimos)
- ☐ Entre R\$ 21.181 e R\$ 28.240 (16 a 20 salários mínimos)
- ☐ Acima de R\$ 28.240 (Acima de 20 salários mínimos)

62. Renda mensal familiar bruta

- ☐ Até R\$ 1.412,00
- ☐ Entre R\$ 1.412,00 e R\$ 2.824 (Até 2 salários mínimos)
- ☐ Entre R\$ 2.825 e R\$ 7.060 (3 a 5 salários mínimos)
- ☐ Entre R\$ 7.061 e R\$ 14.120 (6 a 10 salários mínimos)
- ☐ Entre R\$ 14.121 e R\$ 21.180 (11 a 15 salários mínimos)
- ☐ Entre R\$ 21.181 e R\$ 28.240 (16 a 20 salários mínimos)
- ☐ Acima de R\$ 28.240 (Acima de 20 salários mínimos)

63. Em qual estado do Brasil você reside?

- ☐ Acre
- ☐ Alagoas
- ☐ Amapá
- ☐ Amazonas
- ☐ Bahia
- ☐ Ceará
- ☐ Distrito Federal

- Espírito Santo
- Goiás
- Maranhão
- Mato Grosso
- Mato Grosso do Sul
- Minas Gerais
- Pará
- Paraíba
- Paraná
- Pernambuco
- Piauí
- Rio de Janeiro
- Rio Grande do Norte
- Rio Grande do Sul
- Rondônia
- Roraima
- Santa Catarina
- São Paulo
- Sergipe
- Tocantins

APÊNDICE C – Confiabilidade dos construtos do instrumento após a aplicação dos questionários definitivos e considerando as modificações/traduições realizadas

Quadro 15 – Confiabilidade dos construtos do instrumento após a aplicação dos questionários definitivos e considerando as modificações/traduições realizadas

Construtos	Itens originais	Coefficiente Alfa de Cronbach	Coefficiente Alfa de Cronbach após coleta
Avaliação secundária: Recursos Internos			
Autoeficácia financeira (AEF)	AEF1: Tenho total controle sobre a minha situação financeira nos dias de hoje.	Não se aplica, porque envolve pergunta única no estudo.	0,82
	AEF2: Tenho confiança em minha capacidade de gerenciar minhas finanças.	0,76 e 0,77	
	AEF3: Quando confrontado(a) com um desafio financeiro, tenho dificuldade em encontrar uma solução.		
	AEF4: Preocupo-me em ficar sem dinheiro na aposentadoria.		
	AEF5: É difícil seguir o meu plano de gastos quando despesas inesperadas surgem.		
	AEF6: É desafiador progredir em direção aos meus objetivos financeiros.		
	AEF7: Quando ocorrem despesas inesperadas, geralmente tenho que usar crédito.		
	AEF1: Tenho total controle sobre a minha situação financeira nos dias de hoje.		
Perspectiva de tempo futuro (PTF)	PTF1: Eu gosto de pensar sobre como vou viver daqui a muitos anos no futuro.	0,89	0,84
	PTF2: Gosto de refletir sobre o que o futuro reserva.		
	PTF3: Aguardo com expectativa a vida no futuro distante.		
	PTF4: É importante adotar uma perspectiva de longo prazo na vida.		
	PTF5: Meus amigos íntimos me descreveriam como orientado para o futuro.		
Clareza da meta de aposentadoria (CMA)	CMA1: Tenho uma visão clara de como será a vida na aposentadoria.	0,84	0,89
	CMA2: Reflito muito sobre minha qualidade de vida na aposentadoria.		
	CMA3: Estabeleço metas específicas para a quantia que precisarei economizar para a aposentadoria.		
	CMA4: Estabeleço metas claras para obter informações sobre a aposentadoria.		
Conhecimento financeiro autoavaliado (CFA)	CFA1: Tenho muito conhecimento sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.	0,92	0,88
	CFA2: Sei mais do que a maioria das pessoas sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.		
	CFA4: Quando preciso de serviços financeiros, sei exatamente onde obter informações sobre o que fazer.		

Avaliação secundária: Recursos Externos			
Socialização econômica parental (SEP)	SEP1: Economizar dinheiro para o futuro é uma lição importante que aprendi desde criança.	0,86	0,86
	SEP3: Meus pais se certificaram de que eu entendesse o valor do dinheiro e que o dinheiro é um recurso limitado.		
	SEP4: Meus pais me sugeriram maneiras concretas de economizar dinheiro por conta própria.		
	APS1: Meu cônjuge ou companheiro(a) acredita que é importante economizar para a aposentadoria.		
Apoio social (APS)	APS2: As pessoas com quem trabalho acreditam que é importante poupar para a aposentadoria.	0,72	0,74
	APS3: Meus amigos e familiares acreditam que é importante economizar para a aposentadoria.	0,79	
	SEP1: Economizar dinheiro para o futuro é uma lição importante que aprendi desde criança.		
Avaliação da preparação para a aposentadoria			
Natureza da preparação para a aposentadoria (NPA)	NPA1: Positive appraisals. Please indicate to what degree the following reflect your attitudes and feelings during retirement transition.	0,86 e 0,77	Não se aplica, transformado em item único
	NPA2: Negative appraisals. Please indicate to what degree the following reflect your attitudes and feelings during retirement transition	0,80 e 0,73	
Estratégias de Enfrentamento: Planejamento Financeiro para a Aposentadoria			
Nível de atividade de planejamento financeiro de aposentadoria (NPF)	NPF1: Eu me informo sobre o planejamento financeiro para a aposentadoria.	0,84	0,89
	NPF 2: Leio livros e relatórios técnicos sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.		
	NPF 3: Faço cálculos para determinar quanto será necessário economizar para a aposentadoria.		
	NPF1: Eu me informo sobre o planejamento financeiro para a aposentadoria.		
Adequação da poupança percebida (APP)	APP1: Tenho um plano de como economizar para a aposentadoria.	0,79	0,86
	APP2: Estou economizando o suficiente para me aposentar confortavelmente.		
	APP3: Acredito que terei recursos financeiros suficientes para viver confortavelmente na aposentadoria.		
Procrastinação (PRO)	PRO1: Adio o início do planejamento financeiro para a aposentadoria, especialmente porque envolve tarefas que não gosto de fazer.	0,62	0,95
	PRO2: Adio desnecessariamente o planejamento financeiro para a aposentadoria, mesmo sabendo que é importante.		
	PRO3: Adio a tomada de decisões difíceis relacionadas ao meu planejamento financeiro para a aposentadoria.		
	PRO4: Adio o início de novas atividades relacionadas ao planejamento financeiro para a aposentadoria.		

	PRO5: Sempre encontro uma desculpa para não fazer o meu planejamento financeiro para a aposentadoria.		
	PRO6: Continuo adiando a melhoria de meus hábitos de planejamento financeiro para a aposentadoria.		
Comportamento financeiro			
Comportamento de gestão financeira pessoal (CGF)	CGF1: Comparo preços de produtos nas compras.	0,81	0,79
	CGF2: Pago todas as contas em dia.		
	CGF3: Mantenho registro de despesas mensais.		
	CGF4: Fico dentro do orçamento ou plano de despesas.		
	CGF5: Pago as contas de cartão no mês devido.		
	CGF6: Atinjo limites de cartões de crédito.		
	CGF7: Faço apenas pagamentos mínimos de empréstimos.		
	CGF8: Mantenho um fundo para emergências.		
	CGF9: Economizo parte de salários recebidos.		
	CGF10: Economizo para meta de longo prazo.		
	CGF11: Economizo num fundo ou plano para aposentadoria.		
	CGF12: Compro ações, títulos ou aplico em fundo de investimentos.		
	CGF13: Mantenho seguro ou plano de saúde adequado.		
	CGF14: Mantenho seguro de automóvel ou de casa adequado.		
	CGF15: Mantenho seguro de vida adequado.		

Fonte: Elaborado pelo autor.

APÊNDICE D – Demonstração da especificação alternativa da função de membresia totalmente relativa e difusa (Totally *Fuzzy* and Relative - TFRa)

A técnica Totally *Fuzzy* and Relative (TFR), introduzida por Cheli e Lemmi (1995), se estabeleceu como uma abordagem relevante para calibrar valores *fuzzy* sem o uso de limiares arbitrários. A TRF, especificada na expressão abaixo, determina a função de pertencimento *fuzzy* no subconjunto identificado por x_i , para o caso de a variável X original ser ordinal (Filippone; Cheli; D’agostino, 2001).

$$g(x_i) = \begin{cases} \tilde{H}(x_i), & \text{se } g(x_i) \text{ cresce quando } X \text{ aumenta} \\ 1 - \tilde{H}(x_i), & \text{se o contrário} \end{cases}$$

A expressão seguinte apresenta a especificação alternativa da membresia Totally *Fuzzy* and Relative (TFRa), que estabeleceu a média de $g(x_i)$ constante em 0,5 nas pontuações *fuzzy*, independentemente da distribuição da variável original (Filippone; Cheli; D’agostino, 2001). Dessa forma, as pontuações *fuzzy*, que são ordinais e contínuas (Verkuilen, 2005), possibilitam a comparação direta entre diferentes fatores, permitindo a agregação em conceitos mais amplos formados por múltiplos atributos.

$$\tilde{H}(x_i) = \begin{cases} \frac{1}{2}h(x_{(1)}), & \text{se } x_i = x_{(1)} \\ H(x_{(k-1)}) + \frac{1}{2}h(x_{(k)}), & \text{se } x_i = x_{(k)} \text{ } (k > 1) \end{cases}$$

em que:

- $x_{(1)}, \dots, x_{(m)}$ representam as m categorias da variável ordinal X classificadas em ordem crescente;
- $H(x_{(i)})$ é a função de distribuição acumulada até a categoria $x_{(i)}$; e
- $h(x_{(i)})$ é a frequência relativa da categoria $x_{(i)}$.

APÊNDICE E – Regras de recodificação dos itens avaliados em classes ordenadas para atribuição direta de pontuação *fuzzy*

Quadro 16 – Recodificação dos itens avaliados em classes ordenadas para atribuição direta de pontuação fuzzy

Pontuação da escala original (Likert/ordinal)	Atribuição direta da pontuação <i>fuzzy</i> (absoluta)	Idade	Nível de escolaridade	Ocupação	Renda mensal própria bruta
0	0,0	Entre 25 e 30 anos	Ensino Fundamental	Desempregado(a)	Até R\$ 1.412 (1 salário mínimo)
1	0,2	Entre 31 e 36 anos	Ensino Médio	Estudante	Entre R\$ 1.412,00 e R\$ 2.824 (Até 2 salários mínimos)
2	0,4	Entre 37 e 42 anos	Curso Técnico	Empregado(a) CLT (Consolidação das Leis do Trabalho) [ou] Empregado(a) PJ (Pessoa Jurídica)	Entre R\$ 2.825 e R\$ 7.060 (3 a 5 salários mínimos)
3	0,6	Entre 43 e 48 anos	Ensino Superior	Funcionário Público(a)	Entre R\$ 7.061 e R\$ 14.120 (6 a 10 salários mínimos)
4	0,8	Entre 49 e 54 anos	Especialização ou MBA	Empresário(a)/ Empreendedor(a) [ou] Profissional Liberal (Advogado(a), Médico(a), Engenheiro(a), etc.) [ou] Trabalhador(a) Autônomo(a) [ou] Outra ocupação	Entre R\$ 14.121 e R\$ 21.180 (11 a 15 salários mínimos)
5	1,0	Entre 55 e 60 anos	Mestrado ou Doutorado	Aposentado(a)	Entre R\$ 21.181 e R\$ 28.240 (16 a 20 salários mínimos) [ou] Acima de R\$ 28.240 (acima de 20 salários mínimos)

Fonte: Elaborado pelo autor

APÊNDICE F – Conceituação lógico-formal para agregação dos construtos no tratamento absoluto

A conceituação lógico-formal dos construtos e subconstrutos (múltiplos atributos de um mesmo construto) foi realizada com a finalidade de definir a pontuação agregada nas análises absolutas. O primeiro passo envolveu o desenvolvimento de uma equação booleana que representasse o entendimento do construto. Em seguida, foram aplicadas operações *fuzzy* tradicionais, onde o operador "*" (conjunção lógica "e") representa a operação mínima e o operador "+" (disjunção lógica "ou") representa a operação máxima.

Gary Goertz, em seu livro "Social Science Concepts: A User's Guide" (2006), apresenta uma abordagem detalhada para a avaliação de condições necessárias e suficientes, utilizando perguntas contrafactuais. Essas perguntas auxiliam na clareza da relação entre condições e resultados, possibilitando a análise empírica da importância e relevância dessas condições no contexto de conceitos e construtos sociais. Com base em Goertz (2006), as perguntas contrafactuais utilizadas para avaliar as condições necessárias e suficientes na formulação das equações booleanas nesta tese são:

- Condição Necessária:

Formulação lógica: "Se o conceito X está presente, é possível que a condição Y esteja ausente?" Se a resposta for "não" (ou seja, a condição Y é sempre presente quando X está presente), então a condição Y é necessária para o conceito X.

Pergunta balizadora: Se o respondente tem a propriedade do construto, é possível que, em algum cenário relevante, ele discorde do item? Se a resposta for negativa, o item é considerado necessário para o construto.

Exemplo: Se um respondente tem autoeficácia financeira, é possível que, em algum cenário relevante, ele discorde do item "Tenho total controle sobre a minha situação financeira nos dias de hoje"? Se a resposta for negativa, então ter total controle sobre a situação financeira nos dias de hoje é considerado necessário para o construto autoeficácia financeira.

- Condição Suficiente:

Formulação lógica: "Se a condição Y está presente, é possível que o conceito X esteja ausente?" Se a resposta for "não" (ou seja, o conceito X está sempre presente quando a condição Y está presente), então a condição Y é suficiente para o conceito X.

Pergunta balizadora: Se o respondente concorda com o item, é possível que, em algum cenário relevante, ele não tenha a propriedade do construto? Se a resposta for negativa, o item é considerado suficiente para o construto.

Exemplo: Se um respondente concorda com o item "Tenho total controle sobre a minha situação financeira nos dias de hoje", é possível que, em algum cenário relevante, ele não tenha autoeficácia financeira? Se a resposta for negativa, então ter total controle sobre a situação financeira nos dias de hoje é considerado suficiente para o construto autoeficácia financeira.

A formulação final dos conceitos foi obtida combinando as condições necessárias, utilizando operações *fuzzy* (*: min; +: max), conforme detalhado na subseção 4.5.1. Nesse caso, a pontuação agregada absoluta foi atribuída a cada construto para um determinado respondente em relação às suas respostas aos respectivos itens do questionário aplicado. O Quadro 17 apresenta o resultado da conceituação lógico-formal das condições multiatributos para todos os construtos operacionalizados nesta tese.

Quadro 17 – Conceituação lógico-formal para agregação dos construtos no tratamento absoluto

Construto	Item/Subconstruto	Condição		Tipo de estrutura conceitual	Expressão booleana formal
		Necessária	Suficiente		
Autoeficácia financeira	AEF1: Tenho total controle sobre a minha situação financeira nos dias de hoje.	N	S	Mista (mixed-structure)	$AEF <-> AEF1 * AEF2 * ([1 +] AEF3 + AEF4 + AEF5 + AEF6 + AEF7)$
	AEF2: Tenho confiança em minha capacidade de gerenciar minhas finanças.	N	S		
	AEF3: Quando confrontado(a) com um desafio financeiro, tenho dificuldade em encontrar uma solução.	-	-		
	AEF4: Preocupo-me em ficar sem dinheiro na aposentadoria.	-	-		
	AEF5: É difícil seguir o meu plano de gastos quando despesas inesperadas surgem.	-	-		
	AEF6: É desafiador progredir em direção aos meus objetivos financeiros.	-	-		
	AEF7: Quando ocorrem despesas inesperadas, geralmente tenho que usar crédito.	-	-		
Perspectiva de tempo futuro	PTF1: Eu gosto de pensar sobre como vou viver daqui a muitos anos no futuro.	N	S	Clássica	$PFT <-> PTF1 * PTF2 * PTF3 * PTF4 * PTF5$
	PTF2: Gosto de refletir sobre o que o futuro reserva.	N	S		
	PTF3: Aguardo com expectativa a vida no futuro distante.	N	S		
	PTF4: É importante adotar uma perspectiva de longo prazo na vida.	N	S		
	PTF5: Meus amigos íntimos me descreveriam como orientado para o futuro.	N	S		
Clareza da meta de aposentadoria	CMA1: Tenho uma visão clara de como será a vida na aposentadoria.	N	-	Mista (mixed-structure)	$CMA <-> CMA1 * CMA2 * CAM3 * CMA4 * ([1 +] CMA5)$
	CMA2: Reflito muito sobre minha qualidade de vida na aposentadoria.	N	S		
	CMA3: Estabeleço metas específicas para a quantia que precisarei economizar para a aposentadoria.	N	S		
	CMA4: Estabeleço metas claras para obter informações sobre a aposentadoria.	N	S		

	CMA5: Discuto planos de aposentadoria com cônjuge, amigo ou parceiro significativo.	-	-		
Conhecimento financeiro autoavaliado	CFA1: Tenho muito conhecimento sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.	N	S	Clássica	CFA<->CFA1*CFA*2*CFA3
	CFA2: Sei mais do que a maioria das pessoas sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.	N	S		
	CFA3: Quando preciso de serviços financeiros, sei exatamente onde obter informações sobre o que fazer.	N	S		
Socialização econômica parental	SEP1: Economizar dinheiro para o futuro é uma lição importante que aprendi desde criança.	N	S	Mista (mixed-structure)	SEP<-> SEP1*SEP2*([1+]SEP3)
	SEP2: Meus pais se certificaram de que eu entendesse o valor do dinheiro e que o dinheiro é um recurso limitado.	N	S		
	SEP3: Meus pais me sugeriram maneiras concretas de economizar dinheiro por conta própria.	-	-		
Apoio social	APS1: Meu cônjuge ou companheiro(a) acredita que é importante economizar para a aposentadoria.	N	S	Clássica	APS<-> APS1*APS2*APS3
	APS2: As pessoas com quem trabalho acreditam que é importante poupar para a aposentadoria.	N	S		
	APS3: Meus amigos e familiares acreditam que é importante economizar para a aposentadoria.	N	S		
Natureza da preparação para a aposentadoria	NPA1: As perguntas anteriores avaliaram a sua percepção sobre os seus recursos internos (autoeficácia, perspectiva de tempo futuro, clareza da meta de aposentadoria e conhecimento financeiro) e externos (socialização econômica parental e apoio social). Com base nessa avaliação, por favor, indique até que ponto o item a seguir reflete suas atitudes e sentimentos sobre a preparação para a aposentadoria: Avalio a preparação para a aposentadoria como um desafio ou uma ameaça.	N	S	Clássica	NPA<->NPA1
Nível de atividade de planejamento financeiro de aposentadoria	NPF1: Eu me informo sobre o planejamento financeiro para a aposentadoria.	N	S	Clássica	NPF<->NPF1*NPF2*NPF3
	NPF2: Leio livros e relatórios técnicos sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.	N	S		
	NPF3: Faço cálculos para determinar quanto será	N	S		

	necessário economizar para a aposentadoria.				
Adequação da poupança percebida	APP1: Tenho um plano de como economizar para a aposentadoria.	N	S	Clássica	APP<->APP1*APP2*APP3
	APP2: Estou economizando o suficiente para me aposentar confortavelmente.	N	S		
	APP2: Acredito que terei recursos financeiros suficientes para viver confortavelmente na aposentadoria.	N	S		
Procrastinação	PRO1: Adio o início do planejamento financeiro para a aposentadoria, especialmente porque envolve tarefas que não gosto de fazer.	N	S	Clássica	PRO<->PRO1*PRO2*PRO3*PRO4*PRO5*PRO6
	PRO2: Adio desnecessariamente o planejamento financeiro para a aposentadoria, mesmo sabendo que é importante.	N	S		
	PRO3: Adio a tomada de decisões difíceis relacionadas ao meu planejamento financeiro para a aposentadoria.	N	S		
	PRO4: Adio o início de novas atividades relacionadas ao planejamento financeiro para a aposentadoria.	N	S		
	PRO5: Sempre encontro uma desculpa para não fazer o meu planejamento financeiro para a aposentadoria.	N	S		
	PRO6: Continuo adiando a melhoria de meus hábitos de planejamento financeiro para a aposentadoria.	N	S		
Comportamento de gestão financeira pessoal	CGF1: Comparo preços de produtos nas compras.	N	S	Mista (mixed-structure)	CGF<-> CGF1*CGF2*...*CGF15([1+]CGF6+CGF7+CGF12)
	CGF2: Pago todas as contas em dia.	N	S		
	CGF3: Mantenho registro de despesas mensais.	N	S		
	CGF4: Fico dentro do orçamento ou plano de despesas.	N	S		
	CGF5: Pago as contas de cartão no mês devido.	N	S		
	CGF6: Atinjo limites de cartões de crédito.	-	-		
	CGF7: Faço apenas pagamentos mínimos de empréstimos.	-	-		
	CGF8: Mantenho um fundo para emergências.	N	S		

	CGF9: Economizo parte de salários recebidos.	N	S		
	CGF10: Economizo para meta de longo prazo.	N	S		
	CGF11: Economizo num fundo ou plano para aposentadoria.	N	S		
	CGF12: Compro ações, títulos ou aplico em fundo de investimentos.	-	S		
	CGF13: Mantenho seguro ou plano de saúde adequado.	N	S		
	CGF14: Mantenho seguro de automóvel ou de casa adequado.	N	S		
	CGF15: Mantenho seguro de vida adequado.	N	S		

Fonte: Elaborado pelo autor

Explicação: A pontuação específica de alguns itens não é relevante para a determinação da pontuação agregada de algumas expressões formais que envolvem uma disjunção lógica representada pelo operador (+), a exemplo de $AEF \leftrightarrow AEF1 * AEF2 + ([1 +] AEF3 * AEF4 * AEF5 * AEF6 * AEF7)$, onde o valor máximo dessa expressão é 1, qualquer que seja a pontuação para AEF3, AEF4, AEF5, AEF6 e AEF7. Isso ocorre porque a presença do valor-verdade 1 em uma disjunção lógica torna o resultado sempre verdadeiro (1), não importando os outros valores. No entanto, para evitar que a análise desconsiderasse as pontuações individuais dos itens da escala, foi adotada uma abordagem em que o valor-verdade "1" foi removido da expressão no momento da aplicação dos procedimentos operacionais, sendo mantido na expressão formal entre colchetes apenas para registro.

APÊNDICE G – Rotulagem das características utilizadas nas análises de causalidade

Quadro 18 – Rotulagem das características utilizadas nas análises de causalidade

Construto/Variável demográfica	Rótulo	Itens (ou subconstrutos) correspondentes
Autoeficácia financeira	AEF	AEF1, AEF2, AEF3, AEF4, AEF5, AEF6 e AEF7
Perspectiva de tempo futuro	PTF	PTF1, PTF2, PTF3, PTF4 e PTF5
Clareza da meta de aposentadoria	CMA	CMA2, CMA3 e CMA5
Conhecimento financeiro autoavaliado	CFA	CFA2 e CFA3
Socialização econômica parental	SEP	SEP1, SEP2 e SEP3
Apoio social	APS	APS1, APS2 e APS3
Natureza da preparação para a aposentadoria	NPA	NPA1
Nível de atividade de planejamento financeiro de aposentadoria	NPF	NPF1, NPF2 e NPF3
Adequação da poupança percebida	APP	APP1, APP2 e APP3
Procrastinação	PRO	PRO1, PRO3, PRO4, PRO5 e PRO6
Comportamento de gestão financeira pessoal	CGF	CGF1, CGF2, CGF3, CGF4, CGF5, CGF6, CGF7, CGF8, CGF9, CGF10, CGF11, CGF12, CGF13, CGF14 e CGF15
Idade	IDD	IDD1
Nível de escolaridade	NEC	NEC1
Ocupação	OCU	OCU1
Renda mensal própria bruta	RMP	RMP1
TOTAL = 15	-	TOTAL = 54

Fonte: Elaborado pelo autor

APÊNDICE H – Estatísticas descritivas das respostas

Grupo 1: Não planejadores																
Subconstruto	Escala Likert						N Total	Moda	Mínimo	Percentil 25	Média	Percentil 75	Máximo	Percentual %		Descrição conclusiva
	0	1	2	3	4	5								0-2	3-5	
AEF1	25	14	25	55	46	31	196	3	0	2	3	4	5	32,65	67,35	Tem total controle sobre a situação financeira.
AEF2	10	17	25	38	65	41	196	4	0	2	3	4	5	26,53	73,47	Tem confiança na capacidade de gerenciar as finanças.
AEF3_inv	23	39	42	25	50	17	196	4	0	1	2	4	5	53,06	46,94	Tem dificuldade em encontrar uma solução, quando confrontado(a) com um desafio financeiro. (Perfil indefinido)
AEF4_inv	96	33	25	21	14	7	196	0	0	0	1	2	5	78,57	21,43	Tem preocupação em ficar sem dinheiro na aposentadoria.
AEF5_inv	79	48	36	18	9	6	196	0	0	0	1	2	5	83,16	16,84	Tem dificuldade em seguir o plano de gastos quando despesas inesperadas surgem.
AEF6_inv	64	53	45	16	12	6	196	0	0	0	1	2	5	82,65	17,35	Considera desafiador progredir em direção aos objetivos financeiros.
AEF7_inv	68	49	21	17	17	24	196	0	0	0	2	3	5	70,41	29,59	Usa crédito quando ocorrem despesas inesperadas.
PTF1	16	12	31	29	34	74	196	5	0	2	3	5	5	30,10	69,90	Gosta de pensar sobre como vai viver daqui a muitos anos no futuro.
PTF2	10	13	26	40	40	67	196	5	0	2	3	5	5	25,00	75,00	Gosta de refletir sobre o que o futuro reserva.
PTF3	21	18	37	46	32	42	196	3	0	2	3	4	5	38,78	61,22	Aguarda com expectativa a vida no futuro distante.
PTF4	2	4	9	26	48	107	196	5	0	4	4	5	5	7,65	92,35	Considera importante adotar uma perspectiva de longo prazo na vida.
PTF5	30	35	27	58	30	16	196	3	0	1	2	3	5	46,94	53,06	É descrito(a) pelos amigos íntimos como orientado(a) para o futuro. (Perfil indefinido)
CMA1	47	34	40	50	16	9	196	3	0	1	2	3	5	61,73	38,27	Tem uma visão clara de como será a vida na aposentadoria.

CMA2	30	18	33	45	34	36	196	3	0	2	3	4	5	41,33	58,67	Faz reflexões sobre a qualidade de vida na aposentadoria.
CMA3	72	39	39	31	9	6	196	0	0	0	1	2	5	76,53	23,47	Não estabelece metas específicas para a quantia que precisará economizar para a aposentadoria.
CMA4	66	49	30	35	12	4	196	0	0	0	1	3	5	73,98	26,02	Não estabelece metas claras para obter informações sobre a aposentadoria.
CMA5	77	27	36	33	11	12	196	0	0	0	2	3	5	71,43	28,57	Não discute planos de aposentadoria com cônjuge, amigo ou parceiro significativo.
CFA1	63	62	35	29	2	5	196	0	0	0	1	2	5	81,63	18,37	Não tem muito conhecimento sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.
CFA2	68	51	38	20	9	10	196	0	0	0	1	2	5	80,10	19,90	Não sabe mais do que a maioria das pessoas sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.
CFA3	36	32	46	33	33	16	196	2	0	1	2	4	5	58,16	41,84	Não sabe exatamente onde obter informações sobre o que fazer, quando precisa de serviços financeiros.
SCP1	55	24	30	28	29	30	196	0	0	0	2	4	5	55,61	44,39	Não aprendeu desde criança sobre a importância de economizar dinheiro para o futuro.
SCP2	35	21	30	31	38	41	196	5	0	1	3	4	5	43,88	56,12	Foi instruído(a) pelos pais sobre o valor do dinheiro e sobre este ser um recurso limitado.
SCP3	56	31	41	24	24	20	196	0	0	0	2	3	5	65,31	34,69	Não foi instruído sobre maneiras concretas de economizar dinheiro por conta própria.
APS1	51	17	26	25	36	41	196	0	0	0	3	4	5	47,96	52,04	Cônjuge ou companheiro(a) acredita que é importante economizar para a aposentadoria. (Perfil indefinido)
APS2	26	16	35	53	45	21	196	3	0	2	3	4	5	39,29	60,71	Pessoas com quem trabalha acreditam que é importante poupar para a aposentadoria.

APS3	22	22	28	49	47	28	196	3	0	2	3	4	5	36,73	63,27	Amigos e familiares acreditam que é importante economizar para a aposentadoria.
NPA1	36	18	30	49	32	31	196	3	0	1	3	4	5	42,86	57,14	Avalia a preparação para a aposentadoria como um desafio.
NPF1	58	33	35	37	21	12	196	0	0	0	2	3	5	64,29	35,71	Não busca informações sobre o planejamento financeiro para a aposentadoria.
NPF2	109	39	16	25	5	2	196	0	0	0	1	1	5	83,67	16,33	Não lê livros e relatórios técnicos sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.
NPF3	105	40	15	24	7	5	196	0	0	0	1	2	5	81,63	18,37	Não faz cálculos para determinar quanto será necessário economizar para a aposentadoria.
APP1	83	43	29	22	11	8	196	0	0	0	1	2	5	79,08	20,92	Não tem um plano de como economizar para a aposentadoria.
APP2	104	35	27	14	10	6	196	0	0	0	1	2	5	84,69	15,31	Não está economizando o suficiente para se aposentar confortavelmente.
APP3	54	30	33	41	26	12	196	0	0	0	2	3	5	59,69	40,31	Não acredita que terá recursos financeiros suficientes para viver confortavelmente na aposentadoria.
PRO1	28	35	24	41	33	35	196	3	0	1	3	4	5	44,39	55,61	Adia o início do planejamento financeiro para a aposentadoria.
PRO2	27	22	25	32	42	48	196	5	0	1	3	4	5	37,76	62,24	Adia desnecessariamente o planejamento financeiro para a aposentadoria.
PRO3	20	17	23	40	40	56	196	5	0	2	3	5	5	30,61	69,39	Adia a tomada de decisões difíceis relacionadas ao planejamento financeiro para a aposentadoria.
PRO4	15	23	30	33	42	53	196	5	0	2	3	5	5	34,69	65,31	Adia o início de novas atividades relacionadas ao planejamento financeiro para a aposentadoria.
PRO5	27	30	26	38	36	39	196	5	0	1	3	4	5	42,35	57,65	Sempre encontra uma desculpa para não fazer o planejamento financeiro para a aposentadoria.

PRO6	15	25	27	33	46	50	196	5	0	2	3	5	5	34,18	65,82	Continua adiando a melhoria de hábitos de planejamento financeiro para a aposentadoria.
CGF1	5	4	8	22	32	125	196	5	0	4	4	5	5	8,67	91,33	Compara preços de produtos nas compras.
CGF2	7	2	8	15	39	125	196	5	0	4	4	5	5	8,67	91,33	Paga todas as contas em dia.
CGF3	21	10	12	33	25	95	196	5	0	3	4	5	5	21,94	78,06	Mantém registro de despesas mensais.
CGF4	20	17	22	44	40	53	196	5	0	2	3	5	5	30,10	69,90	Fica dentro do orçamento ou plano de despesas.
CGF5	11	3	6	13	26	137	196	5	0	4	4	5	5	10,20	89,80	Paga as contas de cartão no mês devido.
CGF6_inv	43	21	32	18	23	59	196	5	0	1	3	5	5	48,98	51,02	Não atinge limites de cartões de crédito.
CGF7_inv	14	8	9	8	22	135	196	5	0	4	4	5	5	15,82	84,18	Não faz pagamentos mínimos de empréstimos.
CGF8	53	19	21	29	25	49	196	0	0	0	3	5	5	47,45	52,55	Mantém um fundo para emergências. (Perfil indefinido)
CGF9	61	21	18	36	21	39	196	0	0	0	2	4	5	51,02	48,98	Não economiza parte de salários recebidos.
CGF10	78	19	17	25	25	32	196	0	0	0	2	4	5	58,16	41,84	Não economiza para meta de longo prazo.
CGF11	133	21	9	9	5	19	196	0	0	0	1	1	5	83,16	16,84	Não economiza num fundo ou plano para aposentadoria.
CGF12	128	20	6	10	11	21	196	0	0	0	1	1	5	78,57	21,43	Não compra ações, títulos ou aplica em fundo de investimento.
CGF13	83	3	11	22	20	57	196	5	0	0	3	5	5	49,49	50,51	Mantém o seguro ou plano de saúde adequado.
CGF14	86	5	10	9	26	60	196	0	0	0	2	5	5	51,53	48,47	Não mantém o seguro de automóvel ou de casa adequado.
CGF15	128	10	12	9	11	26	196	0	0	0	1	2	5	76,53	23,47	Não mantém o seguro de vida adequado.

Grupo 2: Planejadores formais

Subconstruto	Escala Likert						N Total	Moda	Mínimo	Percentil 25	Média	Percentil 75	Máximo	Percentual %		Descrição conclusiva
	0	1	2	3	4	5								0-2	3-5	
AEF1	15	8	23	39	63	49	197	4	0	3	3	5	5	23,35	76,65	Tem total controle sobre a situação financeira.
AEF2	7	7	17	38	71	57	197	4	0	3	4	5	5	15,74	84,26	Tem confiança na capacidade de gerenciar as finanças.
AEF3_inv	8	29	31	33	58	38	197	4	0	2	3	4	5	34,52	65,48	Não tem dificuldade em encontrar uma solução, quando confrontado(a) com um desafio financeiro.
AEF4_inv	74	45	36	14	16	12	197	0	0	0	1	2	5	78,68	21,32	Tem preocupação em ficar sem dinheiro na aposentadoria.
AEF5_inv	42	47	46	20	30	12	197	1	0	1	2	3	5	68,53	31,47	Tem dificuldade em seguir o plano de gastos quando despesas inesperadas surgem.
AEF6_inv	41	63	47	19	19	8	197	1	0	1	2	2	5	76,65	23,35	Considera desafiador progredir em direção aos objetivos financeiros.
AEF7_inv	39	37	22	26	33	40	197	5	0	1	2	4	5	49,75	50,25	Não usa crédito quando ocorrem despesas inesperadas. (Perfil indefinido)
PTF1	6	8	27	26	49	81	197	5	0	3	4	5	5	20,81	79,19	Gosta de pensar sobre como vai viver daqui a muitos anos no futuro.
PTF2	3	12	17	37	56	72	197	5	0	3	4	5	5	16,24	83,76	Gosta de refletir sobre o que o futuro reserva.
PTF3	11	19	34	40	48	45	197	4	0	2	3	4	5	32,49	67,51	Aguarda com expectativa a vida no futuro distante.
PTF4	0	6	6	20	62	103	197	5	1	4	4	5	5	6,09	93,91	Considera importante adotar uma perspectiva de longo prazo na vida.
PTF5	16	18	39	63	44	17	197	3	0	2	3	4	5	37,06	62,94	É descrito(a) pelos amigos íntimos como orientado(a) para o futuro.
CMA1	19	21	43	51	50	13	197	3	0	2	3	4	5	42,13	57,87	Tem uma visão clara de como será a vida na aposentadoria.
CMA2	8	15	20	28	62	64	197	5	0	3	4	5	5	21,83	78,17	Faz reflexões sobre a qualidade de vida na aposentadoria.

CMA3	36	36	33	37	34	21	197	3	0	1	2	4	5	53,30	46,70	Não estabelece metas específicas para a quantia que precisará economizar para a aposentadoria.
CMA4	29	37	28	48	36	19	197	3	0	1	2	4	5	47,72	52,28	Estabelece metas claras para obter informações sobre a aposentadoria.
CMA5	32	31	28	30	39	37	197	4	0	1	3	4	5	46,19	53,81	Discute planos de aposentadoria com cônjuge, amigo ou parceiro significativo.
CFA1	35	35	30	53	33	11	197	3	0	1	2	3	5	50,76	49,24	Não tem muito conhecimento sobre planejamento financeiro para a aposentadoria. (Perfil indefinido)
CFA2	37	32	35	36	36	21	197	0	0	1	2	4	5	52,79	47,21	Não sabe mais do que a maioria das pessoas sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.
CFA3	18	25	33	42	49	30	197	4	0	2	3	4	5	38,58	61,42	Sabe exatamente onde obter informações sobre o que fazer, quando precisa de serviços financeiros.
SEP1	28	23	28	37	39	42	197	5	0	1	3	4	5	40,10	59,90	Aprendeu desde criança sobre a importância de economizar dinheiro para o futuro.
SEP2	22	24	22	32	41	56	197	5	0	2	3	5	5	34,52	65,48	Foi instruído(a) pelos pais sobre o valor do dinheiro e sobre este ser um recurso limitado.
SEP3	36	37	35	39	25	25	197	3	0	1	2	4	5	54,82	45,18	Não foi instruído sobre maneiras concretas de economizar dinheiro por conta própria.
APS1	24	11	23	45	39	55	197	5	0	2	3	5	5	29,44	70,56	Cônjuge ou companheiro(a) acredita que é importante economizar para a aposentadoria.
APS2	9	11	30	55	57	35	197	4	0	2	3	4	5	25,38	74,62	Pessoas com quem trabalha acreditam que é importante poupar para a aposentadoria.
APS3	9	11	31	56	61	29	197	4	0	2	3	4	5	25,89	74,11	Amigos e familiares acreditam que é importante economizar para a aposentadoria.

NPA1	15	28	24	38	52	40	197	4	0	2	3	4	5	34,01	65,99	Avalia a preparação para a aposentadoria como um desafio.
NPF1	19	21	29	59	42	27	197	3	0	2	3	4	5	35,03	64,97	Busca informações sobre o planejamento financeiro para a aposentadoria.
NPF2	73	44	29	27	16	8	197	0	0	0	1	3	5	74,11	25,89	Não lê livros e relatórios técnicos sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.
NPF3	65	25	33	38	18	18	197	0	0	0	2	3	5	62,44	37,56	Não faz cálculos para determinar quanto será necessário economizar para a aposentadoria.
APP1	39	20	29	46	41	22	197	3	0	1	2	4	5	44,67	55,33	Tem um plano de como economizar para a aposentadoria. (Perfil indefinido)
APP2	44	29	35	47	34	8	197	3	0	1	2	3	5	54,82	45,18	Não está economizando o suficiente para se aposentar confortavelmente.
APP3	18	21	33	57	43	25	197	3	0	2	3	4	5	36,55	63,45	Acredita que terá recursos financeiros suficientes para viver confortavelmente na aposentadoria.
PRO1	43	36	42	34	28	14	197	0	0	1	2	3	5	61,42	38,58	Não adia o início do planejamento financeiro para a aposentadoria.
PRO2	32	35	24	46	35	25	197	3	0	1	2	4	5	46,19	53,81	Adia desnecessariamente o planejamento financeiro para a aposentadoria. (Perfil indefinido)
PRO3	31	38	26	46	35	21	197	3	0	1	2	4	5	48,22	51,78	Adia a tomada de decisões difíceis relacionadas ao planejamento financeiro para a aposentadoria. (Perfil indefinido)
PRO4	29	36	28	45	38	21	197	3	0	1	2	4	5	47,21	52,79	Adia o início de novas atividades relacionadas ao planejamento financeiro para a aposentadoria. (Perfil indefinido)

PRO5	44	38	31	35	26	23	197	0	0	1	2	4	5	57,36	42,64	Não encontra uma desculpa para não fazer o planejamento financeiro para a aposentadoria.
PRO6	36	37	25	37	41	21	197	4	0	1	2	4	5	49,75	50,25	Continua adiando a melhoria de hábitos de planejamento financeiro para a aposentadoria. (Perfil indefinido)
CGF1	3	4	2	19	54	115	197	5	0	4	4	5	5	4,57	95,43	Compara preços de produtos nas compras.
CGF2	7	2	2	10	28	148	197	5	0	5	5	5	5	5,58	94,42	Paga todas as contas em dia.
CGF3	13	11	20	23	39	91	197	5	0	3	4	5	5	22,34	77,66	Mantém registro de despesas mensais.
CGF4	9	7	18	33	69	61	197	4	0	3	4	5	5	17,26	82,74	Fica dentro do orçamento ou plano de despesas.
CGF5	3	2	0	8	12	172	197	5	0	5	5	5	5	2,54	97,46	Paga as contas de cartão no mês devido.
CGF6_inv	20	18	28	20	31	80	197	5	0	2	3	5	5	33,50	66,50	Não atinge limites de cartões de crédito.
CGF7_inv	9	7	7	3	14	157	197	5	0	5	4	5	5	11,68	88,32	Não faz pagamentos mínimos de empréstimos.
CGF8	29	10	19	26	33	80	197	5	0	2	3	5	5	29,44	70,56	Mantém um fundo para emergências.
CGF9	28	17	17	33	31	71	197	5	0	2	3	5	5	31,47	68,53	Economiza parte de salários recebidos.
CGF10	31	22	12	34	37	61	197	5	0	1	3	5	5	32,99	67,01	Economiza para meta de longo prazo.
CGF11	57	24	14	14	24	64	197	5	0	0	3	5	5	48,22	51,78	Economiza num fundo ou plano para aposentadoria.
CGF12	83	15	9	18	23	49	197	0	0	0	2	4	5	54,31	45,69	Não compra ações, títulos ou aplica em fundo de investimento.
CGF13	43	4	6	18	37	89	197	0	0	0	2	3	5	26,90	73,10	Mantém o seguro ou plano de saúde adequado.
CGF14	48	5	4	11	29	100	197	5	0	1	3	5	5	28,93	71,07	Mantém o seguro de automóvel ou de casa adequado.
CGF15	101	9	8	19	18	42	197	0	0	0	2	4	5	59,90	40,10	Não mantém o seguro de vida adequado.

Grupo 3: Investidores

Subconstruto	Escala Likert						N Total	Moda	Mínimo	Percentil 25	Média	Percentil 75	Máximo	Percentual %		Descrição conclusiva
	0	1	2	3	4	5								0-2	3-5	
AEF1	1	5	14	31	45	42	138	4	0	3	4	5	5	14,49	85,51	Tem total controle sobre a situação financeira.
AEF2	1	5	4	15	58	55	138	4	0	4	4	5	5	7,25	92,75	Tem confiança na capacidade de gerenciar as finanças.
AEF3_inv	2	10	18	29	47	32	138	4	0	3	3	4	5	21,74	78,26	Não tem dificuldade em encontrar uma solução, quando confrontado(a) com um desafio financeiro.
AEF4_inv	47	27	26	16	14	8	138	0	0	0	2	3	5	72,46	27,54	Tem preocupação em ficar sem dinheiro na aposentadoria.
AEF5_inv	18	32	29	24	26	9	138	1	0	1	2	4	5	57,25	42,75	Tem dificuldade em seguir o plano de gastos quando despesas inesperadas surgem.
AEF6_inv	25	32	35	17	22	7	138	2	0	1	2	3	5	66,67	33,33	Considera desafiador progredir em direção aos objetivos financeiros.
AEF7_inv	20	20	17	13	27	41	138	5	0	1	3	5	5	41,30	58,70	Não usa crédito quando ocorrem despesas inesperadas.
PTF1	3	5	11	29	36	54	138	5	0	3	4	5	5	13,77	86,23	Gosta de pensar sobre como vai viver daqui a muitos anos no futuro.
PTF2	3	8	11	30	34	52	138	5	0	3	4	5	5	15,94	84,06	Gosta de refletir sobre o que o futuro reserva.
PTF3	10	17	28	35	25	23	138	3	0	2	3	4	5	39,86	60,14	Aguarda com expectativa a vida no futuro distante.
PTF4	0	3	4	17	46	68	138	5	1	4	4	5	5	5,07	94,93	Considera importante adotar uma perspectiva de longo prazo na vida.
PTF5	6	11	24	46	32	19	138	3	0	2	3	4	5	29,71	70,29	É descrito(a) pelos amigos íntimos como orientado(a) para o futuro.
CMA1	9	17	31	37	33	11	138	3	0	2	3	4	5	41,30	58,70	Tem uma visão clara de como será a vida na aposentadoria.
CMA2	3	9	18	29	47	32	138	4	0	3	3	4	5	21,74	78,26	Faz reflexões sobre a qualidade de vida na aposentadoria.
CMA3	16	14	36	28	28	16	138	2	0	2	3	4	5	47,83	52,17	Estabelece metas específicas para a quantia que precisará

																economizar para a aposentadoria. (Perfil indefinido)
CMA4	15	21	32	30	29	11	138	2	0	1	3	4	5	49,28	50,72	Estabelece metas claras para obter informações sobre a aposentadoria. (Perfil indefinido)
CMA5	12	19	16	25	33	33	138	4	0	2	3	4	5	34,06	65,94	Discute planos de aposentadoria com cônjuge, amigo ou parceiro significativo.
CFA1	12	15	32	39	31	9	138	3	0	2	3	4	5	42,75	57,25	Tem muito conhecimento sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.
CFA2	11	16	31	30	24	26	138	2	0	2	3	4	5	42,03	57,97	Sabe mais do que a maioria das pessoas sobre planejamento financeiro para a aposentadoria. (Perfil indefinido)
CFA3	5	16	19	36	37	25	138	4	0	2	3	4	5	28,99	71,01	Sabe exatamente onde obter informações sobre o que fazer, quando precisa de serviços financeiros.
SEP1	22	12	14	21	31	38	138	5	0	2	3	5	5	34,78	65,22	Aprendeu desde criança sobre a importância de economizar dinheiro para o futuro.
SEP2	12	16	13	24	24	49	138	5	0	2	3	5	5	29,71	70,29	Foi instruído(a) pelos pais sobre o valor do dinheiro e sobre este ser um recurso limitado.
SEP3	22	29	19	30	21	17	138	3	0	1	2	4	5	50,72	49,28	Não foi instruído sobre maneiras concretas de economizar dinheiro por conta própria. (Perfil indefinido)
APS1	15	11	13	24	28	47	138	5	0	2	3	5	5	28,26	71,74	Cônjuge ou companheiro(a) acredita que é importante economizar para a aposentadoria.
APS2	6	16	20	46	26	24	138	3	0	2	3	4	5	30,43	69,57	Pessoas com quem trabalha acreditam que é importante poupar para a aposentadoria.
APS3	4	12	15	43	41	23	138	3	0	3	3	4	5	22,46	77,54	Amigos e familiares acreditam que é importante economizar para a aposentadoria.

NPA1	15	19	16	33	33	22	138	3	0	2	3	4	5	36,23	63,77	Avalia a preparação para a aposentadoria como um desafio.
NPF1	8	12	19	44	34	21	138	3	0	2	3	4	5	28,26	71,74	Busca informações sobre o planejamento financeiro para a aposentadoria.
NPF2	45	27	26	21	10	9	138	0	0	0	2	3	5	71,01	28,99	Não lê livros e relatórios técnicos sobre planejamento financeiro para a aposentadoria.
NPF3	31	18	23	28	26	12	138	0	0	1	2	4	5	52,17	47,83	Não faz cálculos para determinar quanto será necessário economizar para a aposentadoria.
APP1	18	15	17	31	30	27	138	3	0	2	3	4	5	36,23	63,77	Tem um plano de como economizar para a aposentadoria.
APP2	23	18	31	26	27	13	138	2	0	1	2	4	5	52,17	47,83	Não está economizando o suficiente para se aposentar confortavelmente.
APP3	8	12	19	43	39	17	138	3	0	2	3	4	5	28,26	71,74	Acredita que terá recursos financeiros suficientes para viver confortavelmente na aposentadoria.
PRO1	43	26	29	22	11	7	138	0	0	0	2	3	5	71,01	28,99	Não adia o início do planejamento financeiro para a aposentadoria.
PRO2	42	24	21	21	17	13	138	0	0	0	2	3	5	63,04	36,96	Não adia desnecessariamente o planejamento financeiro para a aposentadoria.
PRO3	42	23	20	26	14	13	138	0	0	0	2	3	5	61,59	38,41	Não adia a tomada de decisões difíceis relacionadas ao planejamento financeiro para a aposentadoria.
PRO4	40	24	22	21	17	14	138	0	0	0	2	3	5	62,32	37,68	Não adia o início de novas atividades relacionadas ao planejamento financeiro para a aposentadoria.
PRO5	50	29	20	21	9	9	138	0	0	0	2	3	5	71,74	28,26	Não encontra uma desculpa para não fazer o planejamento financeiro para a aposentadoria.
PRO6	42	24	22	20	19	11	138	0	0	0	2	3	5	63,77	36,23	Não continua adiando a melhoria de hábitos de planejamento financeiro para a aposentadoria.

CGF1	0	3	4	14	28	89	138	5	1	4	4	5	5	5,07	94,93	Compara preços de produtos nas compras.
CGF2	1	3	3	5	17	109	138	5	0	5	5	5	5	5,07	94,93	Paga todas as contas em dia.
CGF3	10	4	6	27	18	73	138	5	0	3	4	5	5	14,49	85,51	Mantém registro de despesas mensais.
CGF4	5	5	4	20	52	52	138	4	0	4	4	5	5	10,14	89,86	Fica dentro do orçamento ou plano de despesas.
CGF5	2	4	2	2	13	115	138	5	0	5	5	5	5	5,80	94,20	Paga as contas de cartão no mês devido.
CGF6_inv	13	8	10	12	19	76	138	5	0	3	4	5	5	22,46	77,54	Não atinge limites de cartões de crédito.
CGF7_inv	8	1	4	5	7	113	138	5	0	5	4	5	5	9,42	90,58	Não faz pagamentos mínimos de empréstimos.
CGF8	10	8	11	12	24	73	138	5	0	3	4	5	5	21,01	78,99	Mantém um fundo para emergências.
CGF9	11	9	8	13	30	67	138	5	0	3	4	5	5	20,29	79,71	Economiza parte de salários recebidos.
CGF10	10	13	6	18	32	59	138	5	0	3	4	5	5	21,01	78,99	Economiza para meta de longo prazo.
CGF11	44	13	13	22	19	27	138	0	0	0	2	4	5	50,72	49,28	Não economiza num fundo ou plano para aposentadoria.
CGF12	38	7	7	14	17	55	138	5	0	0	3	5	5	37,68	62,32	Compra ações, títulos ou aplica em fundo de investimento.
CGF13	23	5	7	13	15	75	138	0	0	0	1	3	5	25,36	74,64	Mantém o seguro ou plano de saúde adequado.
CGF14	35	7	3	14	11	68	138	5	0	0	3	5	5	32,61	67,39	Mantém o seguro de automóvel ou de casa adequado.
CGF15	68	10	7	13	9	31	138	0	0	0	2	4	5	61,59	38,41	Não mantém o seguro de vida adequado.

Fonte: Elaborado pelo autor a partir dos dados da pesquisa.

APÊNDICE I – Parâmetros Frscore e justificativa para escolha dos modelos causais

Modelos	Banco de dados	Parâmetros Frscore	Justificativa para escolha dos modelos
aef*APS+PTF*SCP+CMA*cfa<->NPA	data_rel_fs_nao_planejadores_NPA	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="NPA", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	Apresenta todos os fatores sem repetição de condições, o que torna o modelo mais claro.
aef*CFA+PTF*cfa+AEF*cfa*APS<->NPA	data_rel_abs_nao_planejadores_NPA	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.01), outcome="NPA", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	Maior consistência e cobertura que apareceram duas vezes entre os três modelos que emergiram.
aef*APS+PTF*cfa+cfa*SCP<->NPA	data_rel_fs_planejadores_formais_NPA	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="NPA", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	Aparecimento do fator autoeficácia financeira e pelo menos um fator interno e outro externo.
PTF+AEF*cma+cma*SCP<->NPA	data_abs_fs_planejadores_formais_NPA	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="NPA", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	Aparecimento do fator autoeficácia financeira e pelo menos um fator interno e outro externo.
AEF <-> NPA	data_rel_fs_investidores_NPA	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="NPA", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	Maior escore do output CNA.
AEF+PTF*scp <-> NPA	data_rel_fs_investidores_NPA	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="NPA", allconcov=T, strict=TRUE,	Primeira solução com escore 1 do output CNA.

		output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	
AEF <-> NPA	data_abs_fs_investidores_NPA	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="NPA", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	Maior cobertura, solução com maior escore e que aparece duas vezes.
AEF*CFA+AEF*scp+AEF*cma* APS<->NPA	data_abs_fs_investidores_NPA	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="NPA", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	Cobertura adequada e maior adesão teórica.
aef<->npa	data_rel_fs_nao_planejadores_npa	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.01), outcome="npa", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	Maior consistência e cobertura, além de maior aderência teórica.
ptf*CMA+cma*CFA+scp*aps<- >npa	data_rel_fs_planejadores_formais_npa	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.01), outcome="npa", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	Maior consistência e cobertura adequada.
aef+ptf*APS+cma*CFA<->npa	data_rel_fs_investidores_npa	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="npa", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	Consistência e cobertura adequadas, além de maior adesão teórica.
PTF*CMA+PTF*SCP+PTF*APS<- >NPF	data_rel_fs_nao_planejadores_desafio- NPF	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="NPF", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	Solução com a presença combinada dos fatores apoio social (APS), perspectiva de tempo futuro (PTF),

CMA*SCP+CMA*APS+aef*PTF* aps<->APP	data_rel_fs_ nao_planejadores_desafio- APP	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="APP", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	socialização econômica parental (SCP) e clareza da meta de aposentadoria (CMA).
aef*PTF*SCP+CMA*scp*APS<- >CGF	data_rel_fs_ nao_planejadores_desafio- CGF	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="CGF", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	
aef*PTF+aef*SCP+aef*APS<- >NPF	data_rel_fs_planejadores_formais_desafi o-NPF	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="NPF", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	Solução com a presença combinada dos fatores apoio social (APS), perspectiva de tempo futuro (PTF) e socialização econômica parental (SCP).
aef*PTF+aef*SCP+aef*APS<- >APP	data_rel_fs_planejadores_formais_desafi o-APP	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="APP", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	
PTF*CFA+PTF*SCP+CFA*APS<- >CGF	data_rel_fs_planejadores_formais_desafi o-CGF	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="CGF", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	
AEF*CFA+PTF*CFA<->NPF	data_rel_fs_investidores_desafio-NPF	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="NPF", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	Solução com a presença de autoeficácia financeira (AEF).
AEF*CFA+PTF*CFA+CFA*scp<- >APP	data_rel_fs_investidores_desafio-APP	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="APP",	

		allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	
AEF*SCP+PTF*cma*CFA<->CGF	data_rel_fs_investidores_desafio-CGF	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="CGF", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	Solução com a presença combinada dos fatores autoeficácia financeira (AEF), conhecimento financeiro autoavaliado (CFA) e perspectiva de tempo futuro (PTF).
aef*PTF+SCP*aps<->PRO	data_rel_fs_nao_planejadores_ameaca-PRO	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="PRO", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	Solução com a ausência de autoeficácia financeira (aef).
aef*ptf*scp+cma*SCP*aps<->cgf	data_rel_fs_nao_planejadores_ameaca-cgf	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="cgf", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	Solução com a ausência de autoeficácia financeira (aef) e apoio social (aps).
cma*CFA+cma*SCP+aef*scp*aps<->PRO	data_rel_fs_planejadores_formais_ameaca-PRO	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="PRO", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	Solução com ausência de perspectiva de tempo futuro (ptf), de clareza da meta de aposentadoria (cma), de socialização econômica parental (scp) e de apoio social (aps).

cma*CFA+CFA*scp+scp*aps<->cgf	data_rel_fs_planejadores_formais_ameaca-cgf	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="cgf", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	Solução com ausência de clareza da meta de aposentadoria (cma), autoeficácia financeira (aef), socialização econômica parental (scp) e apoio social (aps).
aef*cma+ptf*scp+cma*CFA<->PRO	data_rel_fs_investidores_ameaca-PRO	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="PRO", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	Solução com ausência de autoeficácia financeira (aef), perspectiva de tempo futuro (ptf) e clareza da meta de aposentadoria (cma).
aef*cma*scp+ptf*CFA*APS<->cgf	data_rel_fs_investidores_ameaca-cgf	robust <- frscore(df,rat = c(0.95, 0.75, -0.05), outcome="cgf", allconcov=T, strict=TRUE, output="asf", type="fs", inus.only=T, maxstep = c(3,3,9))	Solução com ausência combinada dos fatores autoeficácia financeira (aef), perspectiva tempo futuro (ptf), clareza da meta de aposentadoria (cma), socialização econômica parental (scp) e apoio social (aps).