

**UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA**

JOÃO DIOGO RAMOS SOUB DE SEIXAS BRITES

**EDUCAÇÃO FINANCEIRA E EMPREENDEDORISMO:
UM EXPERIMENTO RANDOMIZADO**

BRASÍLIA 2016

JOÃO DIOGO RAMOS SOUB DE SEIXAS BRITES

**EDUCAÇÃO FINANCEIRA E EMPREENDEDORISMO:
UM EXPERIMENTO RANDOMIZADO**

Monografia de conclusão de curso de Bacharel em
Ciência Econômica na Universidade de Brasília.
Orientador: Prof. Dr. Michael Christian Lehmann

**BRASÍLIA
2016**

RESUMO

Programas de educação financeira são adotados ao redor do mundo como forma de empoderamento de jovens e pessoas de baixa renda à realizar investimentos e tomar iniciativas empreendedoras. Varias entidades no Brasil vem buscando fomentar o empreendedorismo e identificam que a falta de capacitação em finanças como um dos elementos limitadores para isso. Mas ainda existe muita pouca evidência do efeito dessas ações na renda de um indivíduo ou decisão de empreender. Nesse trabalho, faço um experimento com alunos da Universidade de Brasília para avaliar educação financeira tem algum impacto na decisão de empreender de um indivíduo. Os resultados sugerem nenhum impacto desse tipo de capacitação na decisão de empreender.

Palavras-Chave: Empreendedorismo, Educação Financeira, Experimento Randomizado.

ABSTRACT

Business Skill Training programs have been implemented throughout the world as a method to empower young and poor people to invest and take entrepreneurial initiative. Several entities in Brazil have been trying to increase entrepreneurship and have identified financial literacy as a restraining element for that. But there still few evidences of the real effect of these trainings in people's income our decision to entrepreneur. In this work, I do an experiment with University of Brasilia (UnB) students, to assess if financial literacy has any effect in their decision to entrepreneur. The results do not validate any effect of these training in young people's decision to entrepreneur. With that I propose experience as a relevant element for the effectiveness of this type of education.

Keywords: Entrepreneurship, Financial Literacy, Randomized Experiment.

SUMÁRIO

1	Introdução.....	6
2	Revisão de literatura.....	8
3	Teoria.....	13
4	Experimento.....	15
5	Resultado.....	19
6	Conclusão.....	23

1 INTRODUÇÃO

Conhecimentos financeiros são reconhecidos atualmente como um elemento extremamente importante para gestão e planejamento de um indivíduo ou família. Conceitos como juros, crédito e inflação aparecem no vocabulário popular frequentemente, mas de maneira leviana e sem devido entendimento do seu significado.

Reconhecendo esse conhecimento como essencial para melhor tomada de decisão das pessoas, governos de países como Brasil e Japão, e organizações como o Sebrae e a OCDE, investem todos os anos em cursos e mecânicas de capacitação financeira voltada para pessoas em situação de vulnerabilidade, partindo do entendimento que isso lhes proporcionará ferramentas para tomar melhor decisões e melhorar sua renda e bem-estar.

Contemporâneo a essas estratégias, o tópico de empreendedorismo tem entrado em voga como alavanca de crescimento econômico para países e forma de escapar do desemprego para indivíduos de todas as classes sociais. Empreendedorismo é um campo de estudo multidisciplinar sem uma definição muito precisa, mas sempre relacionado à construção de um negócio próprio e inovação.

PARKER (2009) traça alguns argumentos para a relevância de empreendedorismo no contexto econômico atual e como esse tema pode ser referência para estudos econômicos futuros, tomando muito a inovação como um dos aspectos principais para a importância do empreendedorismo.

Baseando-se nessas teorias faz sentido que governos tenham interesse em incentivar empreendedorismo. Por promover inovação, criar empregos, estimular competitividade, criar rotas de saída da pobreza e gerar externalidades positivas para outras empresas (PARKER 2005)

Porém atualmente não existem consenso ou evidências concretas sobre a eficiência de programas e metodologias para estímulo de empreendedorismo. Educação empreendedora tem sido umas das principais formas de incentivar esse comportamento, ou seja, treinamentos e capacitações básicas. Dentre os principais temas abordados, conhecimentos básicos de educação e gestão financeiras são garantidos. Isso nos faz questionar a participação desse tipo de conhecimento na decisão de investimento.

Nesse trabalho, tentamos medir se domínio de conhecimentos financeiro básicos afetam o interesse de um indivíduo em empreender ou investir, fazendo esse comparativo através de um experimento randomizado com alunos da Universidade de Brasília. Oferecemos uma educação financeira para metade dos participantes do experimento (grupo de tratamento), e não para a outra metade (grupo de controle). Logo depois realizávamos um cenário onde os participantes do experimento poderia escolher empreender ou não.

Através do experimento com questionários, não achamos nenhuma diferença entre a decisão de empreender do grupo de tratamento e do grupo de controle. Este resultado é consistente com o de outros estudos (Blattman 2015).

Nosso experimento constatou que educação financeira não tem efeito sobre empreendedorismo. Percebemos que, na verdade, o nosso tratamento sequer aumentou o conhecimento financeiro dos participantes. Com isso, podemos sugerir que educação financeira não teve o efeito esperado sobre empreendedorismo porque as pessoas tem dificuldade em reter o treinamento oferecido por esses programas de capacitação financeira. Essa dificuldade de retenção pode associada ao baixo nível de experiência dos participantes. Educação financeira tende a ser mais retida por pessoas mais velhas ou mais experientes (OSEIFUAH e GYEKYE, 2014). Como ensinar esses conceitos financeiros para pessoas de baixa experiência e com menor grau de instrução é a pergunta crucial para futuras pesquisas.

2 REVISÕES DE LITERATURA

No dia-a-dia, indivíduos realizam escolhas relacionadas a seus recursos financeiros, como decisão de poupar, investir, planejar despesas familiares ou simplesmente optar por pagar algo com cartão de crédito. A tomada dessas simples decisões requerem certos conhecimentos, de modo que os agentes sejam capazes de maximizar utilidade.

Educação financeira pode ser definida como a habilidade do indivíduo de fazer escolhas adequadas ao administrar suas finanças pessoais. (PINHEIRO 2008). A Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico identifica Educação financeira como um processo pelo qual indivíduos melhoram sua compreensão de produtos e de conceitos financeiros, mediante instrução e aconselhamento direto, melhorando sua capacidade de tomarem decisões financeiras mais conscientes do risco e oportunidades para seu bem-estar financeiro.

Educação financeira é visto como um elemento crucial para saúde financeira de indivíduos e famílias. A falta desse tipo de conhecimento é atribuída como uma das grandes causas de acúmulo de dívidas (STANGO 2007), baixas taxas de poupança (HILGERT 2003) e falta de planejamento previdenciário (LUSARDI, 2006). Diversos autores traçam correlação direta entre conhecimento básico de temas financeiro e hábitos financeiros benéficos (HILGERT 2003). Isso incentivou diversos países a implementar mais mecânicas de educação financeira no ensino fundamental, e através de cursos sobre educação financeira doméstica.

Oferta de educação financeira às pessoas é visto como uma vantagem, independente de idade ou nível de renda. Podendo ajudar crianças a entender importância do dinheiro e como geri-lo, ou ensinar jovens competências para que vivam de forma independente.

Pesquisas já indicam o baixo nível de educação financeira entre diversos segmentos populacionais. A OCDE aponta que até mesmo países desenvolvidos possuem uma parcela da população incapaz de realizar cálculos financeiros básicos e apresentam conhecimento muito escasso sobre produtos financeiros básicos.

Nos últimos anos a OCDE tornou-se uma embaixadora mundial no tema de educação financeira, acusando-a como instrumento para crescimento e estabilidade dos regimes econômicos. A organização até coordena um projeto para estabelecer padrões de ensino de educação financeira, definindo em 2005 o Conjunto de Princípios e Boas Práticas para a Educação e Conscientização Financeira.

O Banco Mundial também tem direcionado esforços para *Business Skill Training* e educação financeira para jovens, pobres e desempregados, investindo 9 bilhões de dólares entre vários programas de capacitação. (TWOSE, 2015).

Em endosso a essas estratégias, países com Estados Unidos, Canadá e Japão já lançaram metodologias nacionais para Educação Financeira. Essas estratégias buscam identificar prioridades comuns à população para melhor a gestão financeira familiar.

Programas de educação financeira, também chamados de *Business Skill Training*, são um investimento frequente para educação de curto prazo, buscando aumentar a competitividade do indivíduo no mercado de trabalho e também cultivar bons hábitos financeiros relacionados principalmente à poupança e previdência. Esse tipo de treinamento é oferecido por governos em mais de 100 países todos os anos.

Mesmo com a disseminação de educação financeira como um tópico de estudo fundamental, o real impacto dessa educação em renda familiar e empreendedorismo é difícil de se acompanhar. (BRUHN e ZIA, 2011)

O efeito desses programas não é observado de forma consistente na variável mais importante: renda do indivíduo. Isso não significa que esse tipo de aprendizado

não importa. Pesquisas mostram os benefícios desse tipo de programa para o indivíduo, porém não se provou eficiente para aumentar a renda dos envolvidos. (LUSARDI, MITCHELLI, 2007)

A atividade empreendedora no mundo vem crescendo nas últimas décadas como uma força econômica de impacto mundial, mas principalmente na vida dos indivíduos envolvidos, exemplificado pela mudança de muitos currículos de *Bussiness* mudando seu foco para Empreendedorismo. De acordo com *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM 2008), existe um consenso na importância de empreendedorismo para o desenvolvimento econômico e para fomentação de inovação dentro dos países.

Com a importância de atividade empreendedora para crescimento econômico já bem registrado, indagamos qual é a participação da educação financeira de um indivíduo na decisão dele de investir ou não.

Diversos elementos podem explicar o nível de empreendedorismo em uma determinada região. Raposo e Do Paço (2011) mostram que diversos governos tentam influenciar sua taxa de empreendedorismo através de sistemas educacionais. Na teoria, educação financeira poderia ser um estímulo efetivo para atividade empreendedora (SÁNCHEZ 2010):

Empreendedorismo não é um atributo vindo do nascimento. Mas um conjunto de comportamentos construídos ao longo da vida das pessoas. Através de bons estímulos ao empreendedorismo, um indivíduo pode adquirir habilidades e conhecimentos necessários para criação e manutenção do seu próprio negócio. Uma perspectiva empreendedora pode ser desenvolvida em indivíduos. Kuratko (2005) traz isso como um conceito integrado, que caracteriza pensamento inovativo e um negócio individual.

Naturalmente muitas dessas organizações que tentam fomentar o empreendedorismo, baseiam-se em mecânicas de educação empreendedora para realizar isso.

Educação empreendedora, como proposta por Hansemark (1998) é baseada em estudos de casos, promovendo start-ups, no estudo de mercados potenciais amplos e na transmissão de técnicas e ferramentas de gestão fundamentais. Esse modelo educacional propõe diversas habilidades e ensinamentos filosóficos e não de natureza técnica como normalmente é produzido, mas atribuições como gestão financeira ainda são transmitidas e julgadas como essenciais. Portanto temos educação financeira com um elemento crucial da educação e do comportamento empreendedor.

Observando essa relevância de empreendedorismo para crescimento econômico e inovação no mercado, temos diversas organizações e entidades que buscam estimular esse tipo de ação através de capacitações técnicas, principalmente voltadas à perspectiva financeira. Por exemplo, O SEBRAE Nacional ofereceu diversos cursos de capacitação financeira para jovens com dificuldade de inserção no mercado de trabalho como estímulo para criação de micro e pequenas empresas.

Com indivíduos mais capacitados em questões financeiras, eles poderão tomar decisões financeiras com maior consciência dos riscos e benefícios oferecidos por estas oportunidades. Com escolhas de investimento e alocação de recursos mais eficiente, podemos supor que a renda do indivíduo cresceria, assim como diminuiria a barreira para início de um empreendimento, proporcionando que este seja usado como propulsor para crescimento econômico.

Essa ligação teórica entre empreendedorismo e educação financeira é questionada quando consideramos públicos específicos, como pessoas sem experiência de mercado ou em situações de crise. Esses treinamentos e capacitações se transformam em pontes que não levam a lugar algum, pela condição do indivíduo (BLATTMAN, 2015) ou pelo indivíduo não saber reter e utilizar esse conhecimento para impulsionar seu próprio crescimento de renda.

É difícil traçar conclusões sólidas com os estudos passados, mas Blattman (2015) demonstra evidências de que, no contexto correto, treinamentos e cursos tem efeitos menores que medidas centradas em capital. Como benefícios e incentivos

a Start-Ups ,ao invés de educação empreendedora. Temas de micro finanças são relevantes, mas ainda são muito caros para serem efetivamente desenvolvidos em larga escala, e seus benefícios são sentidos em espaços de tempo maiores, reduzindo a expectativa de retenção desse conhecimento.

Doravante, tentaremos identificar quais mecânicas podem ser usadas para correlacionar teoricamente à capacitação financeira dos indivíduos á sua renda e decisão de empreender.

3 TEORIA

Capital humano demonstrado como um elemento elevador de produtividade e da renda individual em diversas pesquisas. Barbosa, Pessôa e Veloso (2010) mostra a importância de investimentos em treinamentos e capacitação para aumento da produtividade na Economia Brasileira.

Podemos descrever a renda de um indivíduo como uma função dos seus conhecimentos e habilidades (H) e seu capital (K). Nesse sentido, veríamos que, provendo educação financeira nós aumentaríamos o capital humano do indivíduo e, portanto sua renda.

$$Y = K^\alpha H^{1-\alpha} \quad (1)$$

Esse modelo também descreve atividade empreendedora mais básica, onde habilidades são combinadas com ativos do indivíduo para resultar um produto.

Observando a equação (1) percebemos que oferecer aumentar capital humano por meio de treinamento e educação financeira teria nenhum efeito para indivíduos sem capital físico.

Analisando o Capital Humano, este pode ser descrição pela capacitação técnica do indivíduo (e) que inclui escolaridade, cursos e educação financeira. Além disso, a renda (y).

$$H = y.e \quad (2)$$

Com isso, podemos esperar que programas de treinamento, tenham um efeito positivo na renda de um indivíduo, através de aumento do capital humano. Essa

conclusão valida decisões como a do Banco Mundial e seus clientes de investir em programas técnicos e de educação para pessoas desempregadas e de baixa renda.

Decisões similares foram tomadas por diversos governos, resultando em programação de educação financeira e empreendedora em cursos de *Business Skill Training*. No Brasil, entidades como BOVESPA oferecem cursos e programas de capacitação em diversas comunidades de baixa renda e entre jovens para prepara-los para o mercado de trabalho.

Porém o efeito de intervenções para empreendedorismo e educação financeira na real melhora na renda ou na quantidade de empreendimentos de um indivíduo é baseado primeiramente em teoria e não em evidências empíricas. O que torna questionável os investimentos internacionais em capacitação e treinamento financeiro para indivíduos de baixa renda.

4 DESCRIÇÃO DO EXPERIMENTO

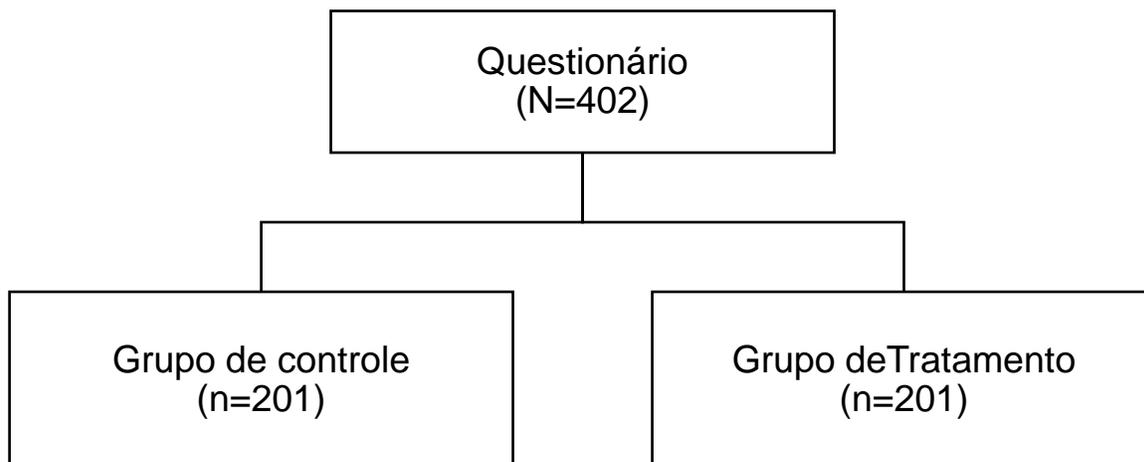
O Objetivo do experimento era determinar o efeito que de educação financeira na decisão de investimento do indivíduo. A formulação do experimento foi feita com avaliação perguntas para avaliação de conhecimentos em tópicos básicos de conhecimento financeiro, como juros compostos e inflação.

Medir a maneira que pessoas processam informação financeira e tomam decisões com elas é algo difícil de se medir. O que talvez explique porque poucos pesquisadores incorporam educação financeira em seus modelos antes dos anos 2000. Levando isso em conta dois elementos que guiaram a construção desse experimento é (i) simplicidade, para medir conceitos financeiros muito básicos e primários, e (ii) relevância, garantir que o conhecimento exigido era relevante para uma pessoa em seu dia-a-dia.

Os formulários foram aplicados entre alunos da Universidade de Brasília em turmas de Introdução à Economia escolhidas aleatoriamente, com autorização prévia dos professores, permeando indivíduos de diversos cursos, mas sendo a grande maioria composta por pessoas no primeiro ano de faculdade.

Durante a aplicação dos questionários os indivíduos não podiam interagir com outras pessoas, pelo formulário ter sido executado junto à aplicação de um teste da matéria. Os alunos foram instruídos a responder as perguntas na ordem em que elas eram apresentadas. O critério para resultar em uma entrega aleatória de formulários foi alternar entre controle e tratamento na hora de distribuir o formulário nas salas, ou seja, se um indivíduo recebia o questionário de tratamento, o indivíduo ao lado dele receberá um questionário de controle e o próximo receberia outro questionário de tratamento. Não houveram formulários incompletos ou descartados.

Figura 1 – Divisão dos grupos



O formulário era dividido em três partes. A primeira era composta de 3 perguntas de múltipla escolha para avaliar o conhecimento financeiro inicial do indivíduo em temas como juros compostos e inflação. As perguntas nesse estágio eram as seguintes.

1. Supondo que nos próximos 10 anos, todos os preços na economia dobrem. Se seu salário também dobrar, você pode...
 - a) Comprar mais do que você compra hoje.
 - b) Comprar menos do que você compra hoje.
 - c) Comprar o mesmo que você compra hoje.

2. Se você colocar R\$1.000,00 no banco por dois anos, com uma taxa de juros de 10% ao ano. No segundo ano, você vai receber...
 - a) R\$100,00 de juros.
 - b) Menos de R\$100,00 de juros.
 - c) Mais de R\$100,00 de juros.

3. Se o juros da sua poupança é 5% ao ano e a inflação é de 10% ao ano. Daqui a um ano, o dinheiro da sua poupança...
 - a) Comprará mais coisas que hoje.
 - b) Comprará menos coisas que hoje.

c)Comprará a mesma quantidade coisas que hoje.

Após essas três perguntas, os formulários de tratamento tinham um gabarito, oferecendo as respostas das três perguntas realizadas na parte um e explicações sobre a resposta correta e os conceitos econômicos envolvidos. Isso buscava elevar o conhecimento de educação financeira do indivíduo para a parte dois do formulário. 50% dos participantes do experimento receberam o formulário de tratamento.

A Parte dois consistia de mais três perguntas extremamente similares às perguntas realizadas na parte 1, com pequenas alterações nos valores e ordem das alternativas de cada pergunta. Essa similaridade entre as partes um e dois buscava assegurar que o efeito do tratamento seria capturado, por tratarem de perguntas nos mesmos tópicos e com estruturas similares. As perguntas da segunda parte eram as seguintes

4. Se a taxa juro da sua poupança é 8% ao ano e a inflação é de 8% ao ano. Daqui a um ano, o dinheiro da sua poupança...
 - a)Comprará mais coisas que hoje
 - b)Comprará menos coisas que hoje.
 - c)Comprará a mesma quantidade de coisas que hoje.

5. Supondo que nos próximos 3 anos, todos os preços na economia aumentem em 40%. Se seu salário aumentar 60%, você pode...
 - a)Comprar mais do que você compra hoje.
 - b)Comprar menos do que você compra hoje.
 - c)Comprar o mesmo que você compra hoje.

6. Se você colocar R\$500,00 no banco por três anos, com uma taxa de 20% ao ano. No terceiro ano, você vai receber...
 - a)R\$120,00 de juros
 - b)Mais de R\$120,00 de juros

c)Menos de R\$120,00 de juros.

A terceira parte do formulário aborda a decisão de empreender. Os participantes recebem uma renda hipotética de R\$50.000,00 e a opção de empreender ou poupar. A poupança oferece 10% de retorno. Enquanto o empreendimento tem 60% de chances de resultar em 30% de retorno, e 40% de chances de não ter retorno. Essa parte do formulário servia para identificar o interesse da pessoa em empreender ou não.

Com essas três partes, teríamos os dados necessários para testar o nível de conhecimento financeiro base da população, o efeito do tratamento sobre o nível de conhecimento financeiro base e o efeito do tratamento da decisão de empreender ou não.

5 RESULTADOS

Após coletarmos todos os 402 formulários, os dados foram processados e as 3 partes foram analisadas comparando o grupo de controle e tratamento.

Na primeira parte do questionário percebemos que a diferença de nota entre os dois grupos era insignificante, validando o processo de randomização aplicado entre os elementos dos dois grupos.

Gráfico 1 – Média das notas dos dois grupos nas questões um, dois e três.

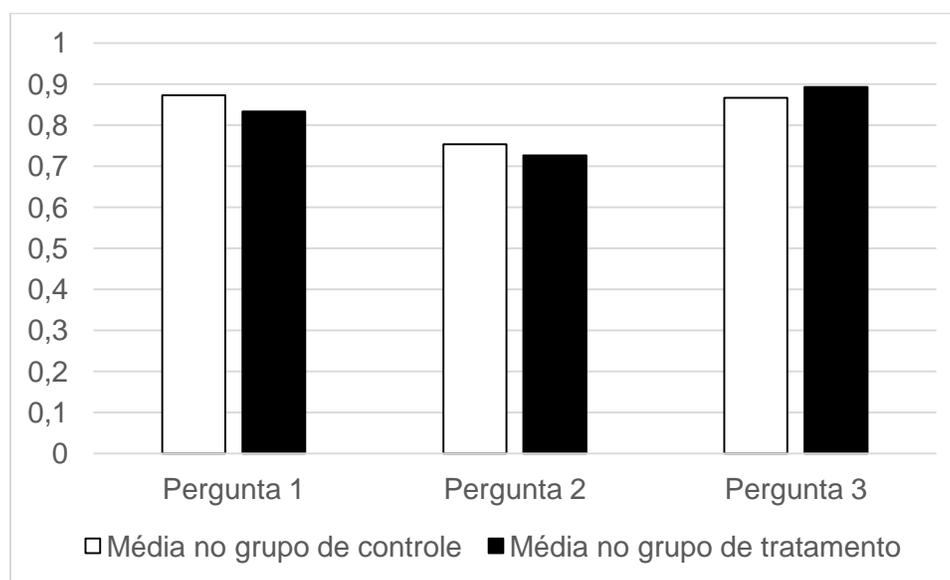


Gráfico 1: Média dos resultados da primeira parte do questionário, composto por três perguntas de múltipla escolha sobre temas financeiros básicos para identificar o nível de conhecimento do indivíduo.

Ambos os grupos majoritariamente respondiam corretamente às perguntas da primeira parte do formulário, o que indicava certo nível de conhecimento prévio. Isso faz sentido considerando que avaliamos turmas de Introdução à economia em um estágio do curso em que temas mais básicos como juros compostos e inflação já haviam sido abordados.

Após a primeira parte, os membros do grupo de tratamento receberam as respostas de todas as perguntas da parte 1, com uma explicação detalhada do

raciocínio econômico necessário para chegar à conclusão. Dado esse tratamento, toda a população respondeu a segunda parte, composta por perguntas nos mesmo tópicos da primeira parte, com meras alterações de valores e ordem das alternativas.

Esperava-se que, dado o gabarito apresentado, os indivíduos no grupo de tratamento estariam aptos a responder corretamente as perguntas da segunda parte, resultando em uma taxa de acertos maior no grupo do tratamento que no grupo de controle.

Gráfico 2 – Média das notas dos dois grupos nas questões quatro, cinco e seis.

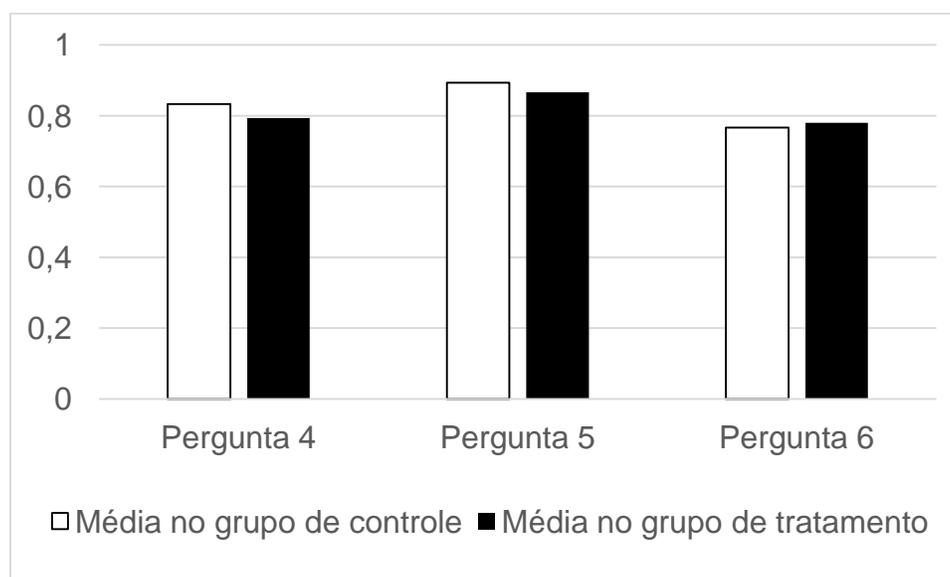


Gráfico 2: Média dos resultados da segunda parte do questionário, composto também por três perguntas de múltipla escolha sobre temas financeiros básicos, agora para avaliar o efeito do tratamento oferecido.

Surpreendentemente, achamos que a taxa de acertos no grupo do tratamento que no grupo de controle continua ser muito parecida, sugerindo que a educação financeira oferecida em forma de tratamento não se converteu em aprendizagem e, portanto não foi aplicado nas perguntas quatro, cinco e seis.

Não Surpreendentemente então, na terceira parte também não observamos uma diferença na decisão de empreender entre grupo de tratamento e controle.

Gráfico 3 – Participação de indivíduos que escolheram empreender em cada grupo.

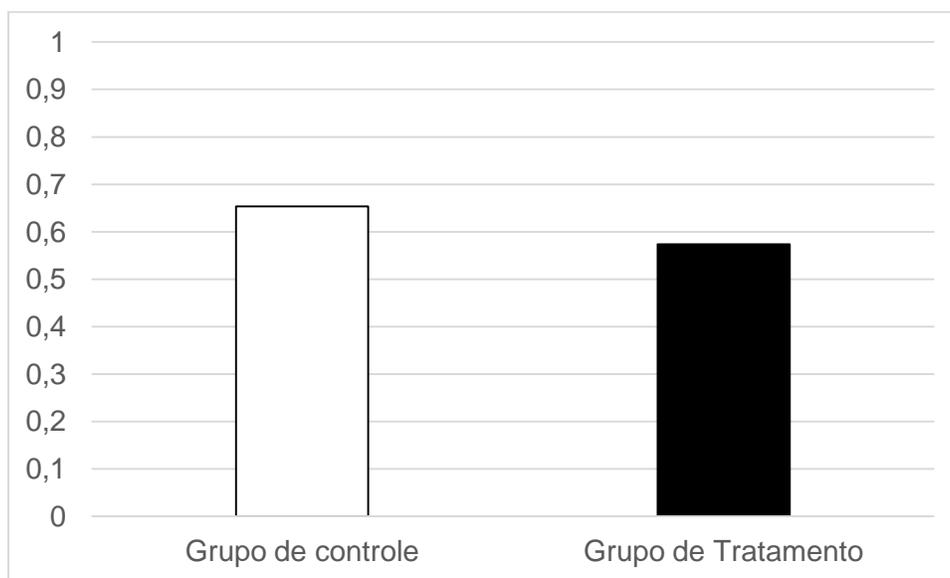


Gráfico 3: Percentual de indivíduos que optaram por empreender em cada grupo, através da questão final que trazia um contexto e oferecia a opção do indivíduo empreender ou não.

Tabela 1 mostra testes T

Tabela 1 – Notas médias dos grupos e P-valor.

	Média no grupo de controle	Média no grupo de tratamento	P-valor
Pergunta 1	0.8733	0.8333	0.3291
Pergunta 2	0.7533	0.7266	0.6
Pergunta 3	0.8666	0.8933	0.4789
Nota na primeira parte	2.4933	2.4533	0.6218
TRATAMENTO			
Pergunta 4	0.8333	0.7933	0.3757
Pergunta 5	0.8933	0.8666	0.4789
Pergunta 6	0.7666	0.78	0.7836
Nota na segunda parte	2.4933	2.44	0.5419
Decisão	0.6533	0.5733	0.1559

Observando os P-valores, podemos notar para todas as perguntas que não tem diferença estatisticamente significativa entre os dois grupos.

Autores Oseifuah e Gyekye (2014), trazem em suas análises que conhecimento financeiro tem baixo efeito sobre a decisão de empreender de um indivíduo. Porém nosso experimento indica que o próprio treinamento não tem efeito no aumento do conhecimento financeiro do indivíduo, algo normalmente considerado como dado.

Sendo assim, faz sentido que relação entre conhecimento financeiro e empreendedorismo não seja observado, pois o tratamento em si não está fazendo efeito, tornando muito necessária a pesquisa e para descobrir mecânicas para assegurar retenção do conhecimento proposto para os indivíduos.

6 CONCLUSÃO

Fomentar empreendedorismo é uma preocupação relativamente recente entre diversos países, sendo percebido como uma forma de incentivar inovação e maior vitalidade no mercado de trabalho de uma região. Organizações como o SEBRAE, além de aceleradoras e incubadoras defendem esse tipo de negócio para um importante elemento para inovação no mercado. Capacitação técnica, principalmente em temas financeiros é uma estratégia amplamente utilizada para expandir essa cultura no Brasil, por empresas como a Artemísia e Acelere.me.

O estudo usou um questionário para avaliar 204 estudantes de introdução à economia na Universidade de Brasília em critérios de conhecimentos financeiros básicos, oferecendo um tratamento para aumentar o conhecimento financeiro básico de 102 desses estudantes. Após a avaliar novamente o nível de conhecimento financeiro dos indivíduos, o questionário conclui com uma pergunta para medir o interesse do indivíduo em empreender.

A questão é se a formação financeira influencia nas decisões de investimento e empreendimento dos indivíduos, relacionando-se à qualidade da tomada dessas decisões em termos financeiros, questionando assim, se a deficiência de educação financeira seria uma justificativa para decisões não otimizadas.

Esse estudo não observou correlação estatisticamente significativa entre a nota dos indivíduos nesse exame de conhecimento financeiro e sua vontade de empreender. Ao mesmo tempo, o experimento não mostrou impacto nenhum do tratamento oferecido nas notas do grupo que o recebeu.

Blattman 2015 identificou que treinamentos financeiros básicos e programas voltados ao empreendedorismo tinham pouco impacto em populações de baixa renda ou em situações de crise.

Entre populações de baixa renda, resultados similares foram observados, através do baixo impacto de Business Skill Training na renda e empregabilidade desses

indivíduos (BLATTMAN e RALSTON, 2015), Blattman propõe que condições sociais tem impacto no efeito de Business Skill Training. Dado o resultado observado em nosso experimento, é possível que não apenas essa condição social tenha efeito no impacto de educação financeira, mas também o nível de experiência do indivíduo.

A população do nosso experimento não é, em sua maioria, socialmente vulnerável ou enfrentam situação de crise como Blattman propôs, Mas tem pouca experiência no mercado de trabalho, o que pode dificultar que a relevância do ensino financeiro seja percebida. Essa conclusão também foi observada entre estudantes de graduação percebendo uma baixa retenção do conhecimento financeiro entre pessoas mais novas e de baixa experiência. (OSEIFUAH e GYEKYE, 2014)

Para um público mais similar ao do experimento nesse trabalho, aulas de gestão financeira e economia doméstica com alunos de ensino médio também não resultaram em um aumento significativo no nível de conhecimento financeiro, e que muitos estudantes mais novos tem dificuldade em se importar com educação financeira, resultando em baixa retenção de conhecimento por parte das pessoas que tomam o curso (MANDELL 2007).

Com o experimento, obtive resultados similares com uma população muito diferenciada. Com maior renda familiar e maior acesso a oportunidades. Eu apresento experiência como mais um fator necessário para observarmos os efeitos de educação financeira na tomada de decisões de um indivíduo

$$H = y . x . e$$

Onde o capital humano H, é descrito pela sua condição financeira y, sua experiência x e seu estudo financeiro e. A população estudada por Blattman tinha baixíssima renda, diminuindo o efeito do tratamento proposto. Na minha população, a baixa experiência pode ser um elemento que também contribua para

o baixo efeito da educação financeiro nos indivíduos testados, similar o que foi observado em estudos passados por Oseifuah e Gyekye (2014).

Na prática, esses resultados argumentam contra a implementação de cursos de educação financeira como ferramenta para aumentar o nível de empreendedorismo entre jovens, os quais organizações como BOVESPA e SEBRAE têm implementado há anos.

Apenas do experimento ter obtido resultados interessantes sobre os efeitos de educação financeira, é importante notar algumas limitações do trabalho, que podem ser aprimoradas em pesquisas futuras.

A natureza fictícia da pergunta final do questionário limita a nossa análise em vários aspectos. A situação foi extramente simplificada, atribuindo uma alocação exógena ao indivíduo e desconsiderou todo o tempo de gestão e experiência necessária para manutenção de um empreendimento fictício, além de sequer abordarmos a natureza do empreendimento.

A escolha do público também pode ter sido limitadora na captura do impacto do nosso tratamento, por trabalharmos com estudantes que já haviam tido contato com todos os conceitos avaliados. Além disso, o uso de estudantes pode ser questionado por estes nem sempre levarem o estudo a sério, ou por pessoas entre 18 e 21 anos nem sempre perceberem a relevância de conhecimento sobre finanças pessoais para seu cotidiano.

Resultados diferentes foram obtidos em estudos similares. Lucci (2006) realizou uma pesquisa similar com estudantes de contabilidade e administração da Universidade de São Paulo, mas mesmo quando positivo o impacto da educação financeira na tomada de decisão de jovens era, na melhor das possibilidades, marginal. Mostrando que a metodologia utilizada pode ser melhorada, isolando mais informações demográficas da população examinada e também avaliando outros tópicos de ensino financeiro básico e finanças pessoas, como poupança e aposentadoria.

REFERÊNCIAS

LUSARDI, A.; MITCHELL, O. S. Financial Literacy Around The World: An Overview, **National Bureau of Economic Research**, Working Paper 17107, 2011

BANDIERA, O.; BURGESS, R.; DAS, N.; GULESCI S.; RASUL, I.; SULAIMAN, M. Can Basic Entrepreneurship Transform the Economic Lives of The Poor? 2013

OSEIFUAH, E. K.; GYEKYE, A. B. Analysis of the Level of Financial Literacy Among South African Undergraduate Students, **Journal of Economics and Behavioral Studies**, Vol. 6 No. 3 pp. 242-250, 2014

HUSTON, S. J. Measuring Financial Literacy, **Journal of Consumer Affairs**, V. 44.2 p. 296-316, 2010

MANDELL, L.; KLEIN, L. S. Motivation and Financial Literacy **Financial Services Review**, 2007

BLATTMAN, C.; RALSTON, L. Generating Employment in Poor and Fragile States: Evidence from Labor Market and Entrepreneurship Programs, 2015

FIALA, N Stimulating Microenterprise Growth: Results from a Loans, Grants and Training Experiment in Uganda, 2013

LUSARDI, A. Financial Literacy: An Essential Tool for Informed Consumer Choice? 2008

SAVOIA, J. R.; SAITO, A. T.; SANTANA F. A. Paradigmas da Educação Financeira no Brasil, 2007

LUCCI C. R.; ZERRENNER S. A.; VERRONE, M. A.; SANTOS, S. C. A Influência da Educação Financeira nas Decisões de Consumo e Investimento dos Indivíduos

VIEIRA, S. F. A., BATAGLIA, R. T. M., & SEREIA, V. J.. Educação financeira e decisões de consumo, investimento e poupança: uma análise dos alunos de uma

universidade pública do norte do Paraná. **Revista de Administração da Unimep- Unimep Business Journal**, 9(3), p. 61-86. 2011

BARBOSA, F, PESSÔA, S., FERNANDO, A. Evolução da produtividade total dos fatores na economia brasileira com ênfase no capital humano - 1992-2007. **Revista Brasileira de Economia**, V. 64(2), p. 91-113 2010

PINHEIRO, R. P.. Educação financeira e previdenciária, a nova fronteira dos fundos de pensão. **São Paulo: Peixoto Neto**. 2008

JÚNIOR, J.; DA COSTA, P.; WOLF, S.; RIBEIRO, T. Empreendedorismo e educação empreendedora: confrontação entre a teoria e prática. **Ciencias da Administração**, V. 8(15), p. 1. 2006

RONSTADT, R. The educated entrepreneurs: A new era of entrepreneurial education is beginning. **Entrepreneurship education: Current developments, future directions**, p. 69-88. 1990

RAPOSO, M.; DO PAÇO, A. Entrepreneurship education: Relationship between education and entrepreneurial activity. **Psicothema**, V. 23(3), P. 453-457, 2011

ROBINSON, B.; SEXTON, A. The effect of education and experience on self-employment success. **Journal of business Venturing**, v.9(2), p.141-156. 1994

PARKER, C. The economics of entrepreneurship. **Cambridge University Press**, 2009

PARKER, C. The Economics of Entrepreneurship: What we know and what we don't. **Now Publishers Inc**, 2005

LUSARDI, A., & MITCHELLI, O. Financial literacy and retirement preparedness: Evidence and implications for financial education. **Business economics**, 42(1), 35-44, 2007

BRUHN, M.; ZIA, B. Stimulating managerial capital in emerging markets: the impact of business and financial literacy for young entrepreneurs. **World Bank Policy Research Working Paper Series**, V. 4, 2011

TWOSE, N. Skills Matter, Training Matters, **World Bank Reports**, Junho 2015