

## **Traços de personalidade e paciência financeira: um estudo com jovens do exército brasileiro**

**JOÃO RAFAEL MARTELO**

*Universidade Estadual do Oeste do Paraná*

**WAGNER DANTAS DE SOUZA JUNIOR**

*Fundação Universidade Regional de Blumenau*

### **Resumo**

Este estudo teve por objetivo analisar a relação entre os traços de personalidade e escolhas intertemporais financeiras em jovens adultos do Exército Brasileiro. Metodologicamente, esta pesquisa se enquadra como quantitativa, descritiva e de levantamento. Participaram 218 jovens do Exército Brasileiro com idade entre 18 e 23 anos de Cascavel-PR. O método de análise de dados empregado foi a correlação de Pearson. A variável nível de paciência financeira foi medida pelo método de Sutter et al. (2013). As variáveis psicológicas analisadas foram a personalidade humana (Modelo Brief HEXACO Inventory), os valores humanos básicos (Modelo QVB) e as características socioeconômicas dos indivíduos. A análise dos níveis de paciência financeira revelou que os jovens da amostra tendem a não visualizar o benefício do desconto do valor do dinheiro no tempo e preferem receber o dinheiro sem ganho no tempo presente ou em um futuro mais próximo do que num prazo maior. De forma geral, os resultados demonstram maior paciência dos jovens no curto prazo para valores maiores antecipador e maior paciência no longo prazo para valores menores. Os resultados da correlação apontaram que a paciência financeira na amostra estudada está associada significativa e inversamente com o valor humano básico Suprapessoal. Do mesmo modo, está associada significativa e inversamente com as dimensões da personalidade humana da Extroversão, Conscienciosidade e Abertura. Em relação às características socioeconômicas, existe uma relação negativa e significativa com a Escolaridade, com a Capacidade de Poupar e Tamanho do Município de Origem, e, positiva e significativa com o Gasto Médio Mensal e Renda Familiar. Conclui-se que na população pesquisada existe relação significativa entre valores humanos básicos e de dimensão de personalidade em relação aos níveis de paciência financeira, e que menores níveis de escolaridade levam os jovens militares a serem mais impacientes em decisões financeiras.

**Palavras-chave:** Impaciência financeira, Escolhas intertemporais, Valores humanos, Exército brasileiro.

### **1 INTRODUÇÃO**

O dinheiro representa um comando de bens e serviços necessários para promover o interesse próprio de um indivíduo em uma economia de livre iniciativa (Roberts & Jones, 2001). Contudo, cada indivíduo possui uma maneira diferente de lidar com o dinheiro e há evidências que fatores da personalidade (Cadena & Keys, 2015; Xu, Beller, Roberts, & Brown, 2015; Wong & Carducci, 2016) ou características sociais (Coley & Burgess, 2003; Pompian & Longo, 2004; Kirby, Winston, & Santiesteban; Bakker, 2017) podem possuir relação com as escolhas intertemporais financeiras.

Brown e Taylor (2014), afirmaram que os traços de personalidade podem interferir na dinâmica com que as pessoas tomam suas decisões de cunho econômico, podendo implicar inclusive em situações de endividamento familiar. Assim, ao depender das características

cognitivas, além de valores humanos que carregam na formação de seu contexto sociocultural, cada ser humano irá possuir um mecanismo mental capaz de influenciar as suas escolhas intertemporais financeiras.

Anualmente, diversos jovens ao incorporarem às Forças Armadas, visualizando mais do que uma oportunidade de servirem ao seu país, uma oportunidade de auferirem renda e melhoria de condição financeira e social. Entretanto, tal situação pode vir a complicar-se se os indivíduos tiverem dificuldades de administrar sua renda, adquirindo bens ou serviços supérfluos que estejam acima de seus vencimentos, ou ainda, aqueles considerados “desnecessários”, em que a pouca idade aliada à falta de experiência com o dinheiro torna esse público suscetível ao consumismo.

A fim de nortear a pesquisa tem-se como questionamento de pesquisa a seguinte pergunta: **existe relação entre as dimensões da personalidade, valores humanos e as características socioeconômicas com a impaciência nas escolhas intertemporais financeiras em jovens do sexo masculino do Exército Brasileiro?**

Neste contexto, esta investigação busca analisar a relação entre os traços de personalidade como personalidade, valores humanos e as características socioeconômicas com a impaciência nas escolhas intertemporais financeiras em jovens do Exército Brasileiro. Para atingir o objetivo, o estudo foi dividido em etapas, tais como: elencar os fatores de personalidade da literatura que possuem relação com a impaciência financeira, estimar níveis de impaciência financeira e analisar a correlação de Pearson entre os traços de personalidade e os níveis de impaciência financeira em jovens militares.

Essa pesquisa justifica-se em relação à ciência, dentro das suas limitações, na medida em que procura fomentar a discussão na área de finanças comportamentais, com uma abordagem que busca associar elementos de personalidade, atitudes e valores humanos à uma análise sobre impaciência financeira de jovens adultos do sexo masculino.

Espera-se que os resultados dessa pesquisa possam contribuir para orientar de maneira mais efetiva com as organizações militares em atividades de educação financeira, trazendo uma contribuição social, pois a grande maioria desses jovens é devolvida à sociedade após um ano em que cumprem o serviço militar obrigatório, conseqüentemente, propondo uma melhor saúde financeira aos recrutas e de suas famílias, contribuindo para a eficiência das Forças Armadas e da sociedade como um todo.

## **2 REVISÃO DA LITERATURA**

### **2.1 Escolhas intertemporais**

As Escolhas Intertemporais (EI) podem ser compreendidas como escolhas humanas que possibilitam trocas entre custos e benefícios a serem obtidos em distintos pontos temporais (Pimentel, Gonçalves, Scholten, Carvalho, & Correia, 2012; Muramatsu & Fonseca, 2009).

A relevância das EI, especialmente no que tange ao seu campo de estudo, fica evidente quando se observa sua aplicabilidade na vida econômica das pessoas. Uma vez que grande parte das decisões de cunho econômico contém o coeficiente tempo a ser levado em consideração. No dia-a-dia dos indivíduos o consumo, investimento e até a poupança de curto prazo ou ainda planejamento de aposentadoria, são alguns dos exemplos onde se apresenta o vetor tempo sobre as finanças e suas escolhas (Muramatsu & Fonseca, 2009).

Nos estudos empíricos sobre EI são normalmente utilizados instrumentos que em sua essência colocam os indivíduos pesquisados em situação onde devem realizar escolhas de

cunho financeiro/monetário, sendo o coeficiente tempo o fator que possui influência em sua decisão, podendo ser analisado a preferência do indivíduo por meio de atrasos de dias, semanas ou anos. O objetivo desse processo é simular uma maneira mais próxima da realidade possível, uma vez que as recompensas são apenas simbólicas, de modo a analisar a taxa de desconto aplicada por cada participante das pesquisas (Angeletos, Laibson, Repetto, & Tobacman, 2001; Frederick, Loewenstein & O'Donoghue, 2002; Pimentel et al., 2012)

Pimentel et al. (2012) observam que os participantes em pesquisas de EI são normalmente colocados a escolherem entre uma opção com menor retorno financeiro com menor prazo ou com maior retorno, entretanto com tempo superior ao primeiro. Exemplos podem ser vistos como consumo imediato de algo agora ou poupar para o futuro, ou ainda receber \$100 daqui a uma semana ou \$150 daqui a um ano.

Esta lógica advém de Samuelson (1937), que propôs uma estrutura com propósito de generalização para as EI em vários períodos e pudesse descrever diferentes termos de utilidade. Autor chamou esse mecanismo de Modelo de Utilidade Descontada (MUDC), onde por exemplo, se uma pessoa tenha por conceito que sua utilidade resultante seja uma taxa 5% para R\$100 em um tempo  $t$  para  $t+1$ , conseqüentemente, adotaria uma lógica que aumentaria 5% + 5% de  $t+1$  para  $t+2$  (Loewenstein & Prelec, 1992; Pimentel et al., 2012). O autor assume como premissa a visão de que os indivíduos possuem a tendência de padronização de suas taxas de desconto adotadas linearmente, independentemente do tempo ou do montante empregado ou de se tratar de operações de ganho ou perda.

Em contraponto às premissas adotadas por Samuelson (1937), Thaler (1981) ao observar que havia "anomalias" ao MUDC, já que por vezes os indivíduos quando colocados à prova não descontavam linearmente, buscou um modelo que pudesse melhor representar esse fenômeno. Em sua pesquisa, Thaler (1981) conseguiu de fato reunir elementos que pudessem compreender as variações apresentadas pelas pessoas quando postas a realizar escolhas intertemporais financeiras. O trabalho conseguiu observar a presença de três padrões principais, sendo eles: o efeito diferimento, magnitude e de sinal.

Sobre os elementos que podem influenciar as decisões em EI, verifica-se na literatura que o fator "risco" pode vir a influenciar nos resultados apresentados, principalmente quando existe a possibilidade de resultados garantidos à resultados prováveis. Outro fator observado é o "tempo", uma vez que os indivíduos possuem preferência em realizar ganhos antecipadamente e prováveis perdas em intervalos maiores (Muramatsu & Fonseca, 2009).

O desenvolvimento de trabalhos em EI nas últimas décadas tem se tornado visível, especialmente, por se tratar de uma temática de caráter humano e que envolve decisões econômicas dos indivíduos, como poupança, consumo e investimentos. Desse modo, diversos elementos que influenciam a qualidade de vida financeira tornam-se interesse de pesquisas científicas (Pimentel et al., 2012).

## 2.2 Traços de personalidade dos indivíduos

Do ponto de vista histórico que envolve os estudos sobre os traços de personalidade, um dos mais importantes trabalhos na área é o de Allport (1937). A obra tem como principal contribuição ter oferecido à academia uma valiosa sistematização das características dos traços de personalidade, sugerindo que todos os indivíduos a possuem; são preditoras do comportamento posteriormente a submissão à estímulos; possuem interrelação e podem sobrepôr-se a outro; e ainda que podem sofrer variação a depender do contexto em que indivíduo se encontra.

O entendimento de traços de personalidade é retratado na visão de Roberts (2009) como sendo uma espécie de padrões de relativa duração de pensamentos, comportamentos e ainda por sentimentos que transparecem a tendência que o indivíduo possui ao responder a determinadas situações, sendo fundamentais para a essência da personalidade da pessoa.

Os traços de personalidade podem ser influenciados por características comportamentais, de atitude, de motivação ou ainda afetivos, entretanto possui predisposição manter-se estável em sua maneira de comportamento e de pensar (McCrae & Costa Jr., 1997). Quanto às características atinentes a personalidade, essas têm se tornadas boas predictoras do comportamento, no que diz respeito ao câmbio entre vantagens no presente em detrimento de ganhos futuros (Hirsh, Morisano, & Peterson, 2008; De Faveri, 2017).

Além do exposto, outro fator que possui vínculo com os traços de personalidade dos indivíduos são as decisões financeiras, que podem ser influenciar o nível de impaciência financeira pessoal. Em linhas gerais, traços da personalidade podem estar associada às características de impulsividade, dificuldade de autocontrole, neurose, dentre outros fatores, que afetam a tomada de decisão financeira individual (Cadena & Keys, 2015).

Pode-se definir impulsividade como sendo uma disposição a preferir menores recompensas em curto prazo em detrimento de recompensas maiores em longo prazo, podendo afirmar assim, que a impulsividade, em parte, possui características comuns à impaciência. Xu et al. (2015) encontraram jovens adultos mais conscientes, por saberem lidar com a impulsividade, têm menor probabilidade de sofrer dificuldades financeiras, enquanto mais neuróticos são mais prováveis de lidar com as finanças.

Ainda nessa mesma abordagem, verifica-se a questão do autocontrole em um espectro onde há, por parte do indivíduo, uma constante busca pela resistência às tentações, retardando o consumo imediato, em um ambiente onde a falta do autocontrole está associada de sobremaneira com o endividamento das pessoas, e por consequência das famílias (Takahashi, et al., 2010; Gathergood, 2012; De Faveri, 2017).

A questão cognitiva possui ligação com a questão da impaciência. É o que aponta o estudo elaborado por Shamosh e Gray (2008). De acordo com a pesquisa pessoas com maior nível de inteligência possuem uma menor propensão por recompensas antecipadas, demonstrando assim um menor índice de impaciência em suas relações com as finanças.

Entre as pesquisas relacionadas ao tema, Borghans, Duckworth, Heckman e Ter Weel (2008) pesquisaram sistemas que tratam de medidas de traços de personalidade, associando-os com parâmetros de preferência mais utilizados pelos economistas. Concluíram que as medidas de capacidade cognitiva sofrem influência de traços de personalidade, sendo possível conceituar e medir esses traços, sendo ainda preditores de resultados econômicos e sociais.

Dohmen, Falk, Huffman e Sunde (2010) investigaram se os traços-chave da resistência ao risco e da impaciência sistematicamente relacionado à capacidade cognitiva em uma amostra representativa de adultos. O principal achado é aquele com menor habilidade cognitiva, há significativamente mais risco e significativamente mais impaciente.

Com o objetivo de verificar as preferências temporais em adolescentes e crianças, Sutter, Kocher, Glätzle-Rützler e Trautmann (2013) desenvolveram uma pesquisa que conseguiu constatar a existência de relações significativas em dinâmicas envolvendo tempo e risco, em que uma maior a impaciência desses jovens pesquisados está relacionada a uma maior propensão em gastar seus recursos com álcool e cigarro, maior tendência a alto índice massa corporal, maior desajuste ao código de conduta escolar e menor propensão a poupar.

Pereira (2016) apresentou pesquisa com objetivo de identificar quais arranjos de planos previdenciários do tipo contribuição definida minimizam o efeito da miopia

intertemporal sobre as decisões de poupança para a aposentadoria. Concluiu que os respondentes parecem ter adotado um comportamento mais impaciente quando o intervalo é deslocado para o futuro, do que quando se compara uma recompensa imediata e uma recompensa tardia em um mesmo intervalo de espera, contrariando a literatura sobre desconto hiperbólico, inconsistência temporal e comportamento impaciente.

Outros estudos empíricos têm estudado traços de personalidade, como as dimensões da personalidade (Gouveia, Vione, Milfont, & Fischer, 2014; De Faveri, 2017; De Faveri & Knupp, 2018), valores humanos (Weller & Tikir, 2011; Brown & Taylor, 2014). Assim, torna-se relevante conhecer empiricamente como os traços de personalidade afetam as escolhas intertemporais financeiras nos jovens. Nesta pesquisa busca-se a relação entre estes fatores e os níveis de impaciência financeira em jovens militares brasileiros.

### **2.2.1 As dimensões da personalidade e as escolhas intertemporais financeiras**

A personalidade humana é compreendida como um padrão de funcionamento, mais ou menos estável, que cada indivíduo apresenta em seu funcionamento (Hall, Lindzey, & Campbell, 2000). Mayer (2005) complementa o entendimento teórico sobre o assunto, uma vez que para ele, a personalidade pode ser observada dentro de uma combinação de diversos sistemas que se relacionam aos atributos psicológicos de cada indivíduo.

Ashton e Lee (2007) desenvolveram uma ferramenta para avaliar a personalidade, denominada HEXACO, que corresponde a uma adaptação do modelo Big Five criado na década de 1980 (Brown & Taylor, 2014). Esse modelo abarca os seguintes fatores: honestidade-humildade (H), emotividade (E), extroversão (X), afabilidade (A), conscienciosidade (C) e abertura à experiência (O). Salienta-se que essa ferramenta é oferecida gratuitamente na internet pelos autores em vários idiomas, inclusive em português, para utilização exclusivamente em pesquisas acadêmicas. Essas seis dimensões podem ser mais bem compreendidas a partir das definições apresentadas por De Faveri (2007, p. 79).

Sadi, Asl, Rostami, Gholipour e Gholipour (2011), utilizando o modelo Big Five, estudaram a relação entre personalidade e decisões financeiras com uma amostra de 200 especialistas de fundos de investimentos na Índia. Os autores tiveram como principal achado a forte relação entre personalidade e os erros de percepção (vieses comportamentais) dos respondentes, indicando que traços da personalidade afetam as decisões dos indivíduos.

Brown e Taylor (2014) em sua pesquisa concluíram que os traços de personalidade de abertura e extroversão obtiveram influência significativa tanto nas aplicações financeiras quanto nas dívidas das famílias. O traço de extroversão também revelou um efeito adverso no volume de ativos financeiros. Outro achado relevante da pesquisa foi a verificação do forte indício da interferência dos traços de personalidade na dinâmica em que os respondentes tomam suas decisões financeiras. Desse modo, definiu-se a primeira hipótese do estudo:

H1: Existe relação significativa entre as dimensões da personalidade humana e os níveis de impaciência financeira em jovens adultos militares.

### **2.2.2 Os valores humanos básicos e as escolhas intertemporais financeiras**

Os valores humanos são fundamentos éticos dos indivíduos que influenciam a sua conduta, e são importantes preditores de atitudes, sentimentos e comportamentos, podendo ter reflexos em atributos culturais, sociais e econômicos (Gouveia, 2003; Queiroga, Gouveia, Penha, Pessoa, & Meira, 2006).

Ao considerar um sistema de valorização, os valores humanos básicos podem ser dispostos em três níveis de orientação, que são: os valores pessoais (Experimentação e Realização), valores centrais (Existência e Suprapessoal), e valores sociais (Normativo e Interacional) (Roccas & Sagiv, 2010).

Diante desse cenário, Gouveia (2003) desenvolveu um instrumento que dinamizou a pesquisa sobre esse assunto no Brasil. Sua produção reconheceu a necessidade de diferenciar os valores de outros constructos, com os quais costumavam ser confundidos pelos pesquisadores brasileiros. Denominado de Questionário de Valores Humanos (QVB), a ferramenta que desenvolvida e validada pelo autor validada para a mensuração em populações de adolescentes e adultos, em um ambiente onde são apontadas as influências que os valores exercem sobre atitudes, crenças e comportamento.

Pesquisas realizadas por Gouveia, Milfont, Fischer e Coelho (2009), Gouveia et al. (2010) e Gouveia, Milfont e Guerra (2014) contribuíram para que novas conclusões pudessem ser obtidas sobre o tema. Uma delas é de que mesmo não havendo correspondência perfeita entre necessidades e valores, era possível conceber uma “expressão das necessidades” em materialistas, considerados pragmáticos, e idealistas, como humanitários.

Lauer-Leite et al. (2014) explicam que indivíduos materialistas tendem a preferências por ideias práticas, um pensamento com foco no presente de modo imediato, e à observância de condutas que atendam a padrões culturais vigentes. Já os idealistas baseiam-se em concepções abstratas, sem um foco imediato. Dessa forma, indivíduos com valores materialistas podem possuir maiores níveis de impaciência financeira, para atender suas crenças comportamentais. Com base nisso, surge a segunda hipótese do estudo:

H2: Existe relação significativa entre valores humanos básicos e os níveis de impaciência financeira em jovens adultos militares.

### **2.2.3 Características socioeconômicas e as escolhas intertemporais financeiras**

As características socioeconômicas dos indivíduos também possuem relação com as escolhas intertemporais financeiras. Uma informação que nos faz refletir sobre a questão da impaciência no dia-a-dia, vem das conclusões obtidas por Bakker (2017). O autor afirma que pessoas com menor renda, em comparação com as pessoas mais ricas, normalmente, estão mais preocupadas com suas necessidades mais imediatas e, portanto, descontam mais o futuro, priorizando ações financeiras de curto prazo.

Outro preditor de impaciência verificado em estudo anterior é a idade. Coley e Burgess (2003) observaram que no que diz respeito ao comportamento de consumo os jovens que participaram da pesquisa tinham maior propensão ao consumo, ou seja, eram mais impulsivos do que os adultos participantes do experimento.

Em um outro contexto, Pompian e Longo (2004) entrevistaram 100 investidores com o propósito de verificar os vieses de decisão apresentando um novo paradigma. Os resultados da pesquisa confirmam que traços de personalidade e o sexo do indivíduo podem propiciar diferentes resultados nos vieses de investimentos. Além disso, há evidências empíricas de que a impaciência financeira está relacionada com o nível de escolaridade dos indivíduos (Kirby et al., 2005). Com base nestes estudos, surge a terceira hipótese do estudo:

H3: Existe relação significativa entre as características socioeconômicas e os níveis de impaciência financeira em jovens adultos militares.

Após apresentar as hipóteses e a revisão da literatura sobre os traços de personalidade e as escolhas intertemporais dos indivíduos, com foco específico no nível de impaciência financeira, a próxima seção trata dos procedimentos e métodos empregados nesta pesquisa.

### **3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS**

#### **3.1 Delineamento e Amostra da Pesquisa**

Esta pesquisa pode ser classificada como quantitativa, com objetivos exploratórios e descritivos, utilizando-se de procedimento por levantamento (Gil, 2008). Este design metodológico da pesquisa visa à descrição das características de uma determinada população ou fenômeno, ou o estabelecimento de relações entre variáveis.

A fonte de dados é primária e o recorte temporal é transversal, com dados coletados no início de 2019. A população-alvo escolhida foram os militares que incorporaram o serviço militar obrigatório no ano de 2018/2019 na cidade de Cascavel-PR. A população de recrutas que estão servindo no período de análise perfaz um total de 470 militares. A coleta dos questionários foi realizada nas áreas internas das unidades, com a devida autorização do comando de cada uma delas. Os militares voluntários que participaram da pesquisa foram alocados oportunamente em um local a concentrá-los, recebendo uma explicação da pesquisa, sendo convidados a respondê-la sem interrupção e distração.

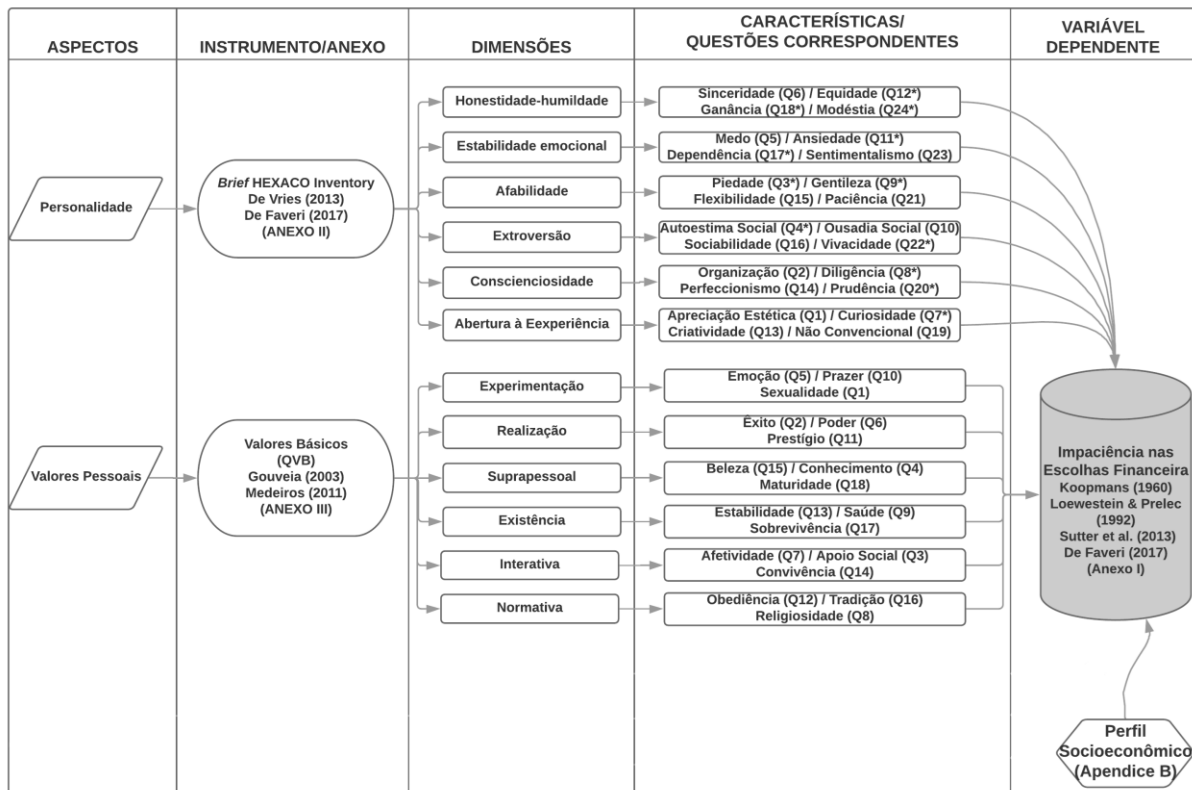
O instrumento de coleta de dados elaborado foi um questionário, que conteve quatro seções, com o intuito de medir o nível de impaciência financeira, as dimensões da personalidade, dos valores humanos e as características socioeconômicas dos jovens recrutas.

A primeira seção do instrumento conteve um teste de verificação da impaciência ou paciência nas escolhas intertemporais, baseado na ferramenta desenvolvida por Sutter et al. (2013), traduzida e adaptada por De Faveri (2017). Esse teste dispõe de 8 painéis de resposta onde é possível verificar se o indivíduo cede maior desconto e “deixa de ganhar determinados juros” ao longo de tempos, e se esses valores que se modificam em diferentes períodos.

Na segunda seção teve-se o teste de verificação de personalidade conhecido como Brief HEXACO Inventory (BHI). O modelo BHI foi desenvolvido por De Vries (2013), traduzido e utilizado posteriormente por De Faveri (2017). O teste é composto de 24 afirmativas distribuídos em uma escala Likert de 1 (discordo muito) a 5 (concordo muito), procura captar níveis de personalidade nas variáveis: honestidade-humildade, estabilidade emocional, afabilidade, extroversão, conscienciosidade e abertura.

Na terceira seção, com a finalidade de avaliar os valores pessoais dos jovens do exército, adotou-se a ferramenta QVB desenvolvida por Gouveia (2003). Esse teste possui 18 afirmações, originalmente possui respostas em escala Likert de 7 pontos. Para a execução desta pesquisa, a escala foi normalizada com respostas de 1 a 5, onde 1 representa “nada importante”, 3 “mais ou menos importante” e 5 “extremamente importante”, de forma a buscar verificar o grau de importância de variáveis que representam os seguintes valores humanos básicos: experimentação, realização, suprapessoal, interatividade e normatividade.

A quarta e última seção inserida no instrumento de coleta são questões socioeconômicas para caracterizar diferenças entre os indivíduos, contendo informações sobre escolaridade do respondente e seus pais, estado civil, controle financeiro, renda familiar, tamanho do município de origem e, se foi criado em área rural ou urbana. Estas características podem impactar os níveis de impaciência financeira destes jovens, e por isso, neste trabalho, explora-se a análise da relação entre elas. O constructo da pesquisa é apresentado na Figura 1.



Nota: A letra "Q" representa "Questão". As questões que possuem asterisco foram demonstradas aos respondentes com respostas invertidas, sendo realizada a alteração por ocasião do processamento estatístico.

Figura 1. Constructo da pesquisa.

Fonte: Adaptado pelos autores de Gouveia (2003) e De Faveri (2017).

Após a aplicação do instrumento de coleta de dados, tabulou-se os resultados em planilha eletrônica e aplicou o seguinte protocolo para tratamento dos dados: do total de 227 questionários respondidos, 9 tiveram que ser descartados por preenchimento incorreto, rasura ou eventual falta de atenção entendimento dos procedimentos de resposta ou na resolução propriamente dita, aproveitando-se, portanto, 218 questionários. Este número atende a amostragem estatística com base na população, considerando um erro amostral de 5% e um nível de 95% de confiança dos dados,

Para analisar os dados dos questionários obtidos da pesquisa, recorreu-se a ferramentas quantitativas como a estatística descritiva e multivariada, como a análise de correlação de Pearson. O software para análise dos dados utilizado foi o Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) na sua versão 22.

Os níveis de impaciência financeira dos jovens recrutas foram calculados com base na lógica aplicada por De Faveri (2017). Os participantes escolheram entre determinadas recompensas certas em dois momentos diferentes no tempo: uma recompensa imediata e outra recompensa maior no futuro. Ao todo foram utilizadas 8 listas de escolhas que continham 10 itens em cada, nas quais a recompensa antecipada permaneceu inalterada no tempo e a recompensa futura é ampliada monotonamente ao longo do tempo.

Na Lista 1, os indivíduos escolhem entre o recebimento de uma recompensa monetária hoje ou o recebimento de um pagamento de maior montante em três semanas. A Lista 2 mantém as três semanas de atraso entre o pagamento anterior e posterior, contudo, o pagamento da recompensa antecipada é em três semanas, isto é, um atraso inicial de 3



semanas, e o pagamento futuro é em seis semanas. As Listas 3 e 4 seguem o mesmo raciocínio, mas a distância entre o pagamento antecipado e postergado aumenta para um ano.

Nas Listas 1 e 3 considera-se uma situação de curto prazo, pois os pagamentos imediatos são realizados hoje e, nas Listas 2 e 4, considera-se uma situação de longo prazo, pois os pagamentos imediatos são realizados em um período à frente, ou seja, em 3 semanas. Esse mesmo raciocínio é empregado respectivamente nas Listas 5 e 7, e nas Listas 6 e 8. Todavia, as recompensas sofrem um acréscimo. Enquanto nas Listas 1 a 4 envolvem a escolha imediata do valor de R\$100,00, as Listas 5 a 8 abrangem a escolha de R\$250,00.

Para analisar os resultados dos níveis de impaciência da amostra calculou-se a frequência de respostas de cada uma das listas e, em seguida, a mediana e o desvio-padrão dos dados obtidos. Como a escala varia entre 1 e 10, considerou-se que valores entre 1 e 4 apresentam um consenso para um nível de impaciência maior nas escolhas intertemporais, 5 como sendo indiferente, e entre 6 e 10 um maior nível de paciência nas escolhas individuais.

Além disso, nesta pesquisa optou-se pela utilização da análise de correlação de Pearson e não pela técnica da regressão linear, pois é um estudo exploratório e, trata-se de modelos e escalas diferentes. Além disso, são iniciais os estudos que relacionam os modelos de desconto hiperbólico com outros traços de personalidade, não havendo um número relevante de evidências empíricas que confirmem teoricamente o valor destas relações.

#### **4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS**

Na Tabela 1 são apresentadas as características socioeconômicas da amostra. Os jovens militares que responderam o questionário possuem, em quase sua totalidade, 19 anos (84%). Em relação a seu grau de escolaridade, a maioria possui o ensino médio incompleto (70%), o que demonstra um baixo grau de escolaridade dos indivíduos.

Sobre o grau de escolaridade da família, em média, 55% das mães desses jovens possuem até o ensino fundamental completo. Entre os pais destes jovens, 50% possuem até o ensino fundamental completo. Os resultados revelam baixa instrução dos familiares.

Quando perguntado sobre o estado civil, 54% afirmaram estar solteiros, 38% namorando e 8% em união estável ou casados. Ao perguntar quanto da renda eles conseguem poupar em média, mensalmente, 38% afirmam nunca conseguirem poupar e 43% poupam de R\$1,00 até R\$300,00. Ou seja, considerando que os jovens recrutas recebem 1 salário mínimo para o exercício da profissão recruta, a maioria não consegue poupar ou não possui o hábito de poupar mais do que 30% de sua renda.

Em comparação com as despesas mensais com atividades de lazer e prestação de ativos (carros, motos, casa etc.), nota-se que 26% dos jovens gastam até R\$400,00 ou 40% de sua renda, e o restante (74%) já compromete mais de 40% de sua renda com estes gastos.

No tocante a renda familiar média, 27% dos jovens se enquadram em famílias que recebem de R\$1,00 até R\$2.000 ou aproximadamente 2 salários mínimos, enquadrando-se como classe E de renda segundo o IBGE. Ainda, 37% possuem uma renda familiar média de R\$2.001 a R\$4.000,00, enquadrando-se como classe D de renda. Cerca de 35% da amostra afirmou receber de R\$4.000,01 ou mais. Desta forma, pode-se afirmar que a maior parte dos jovens possuem baixa renda, concentrando-se nas classes E e D (64%).

Em relação a criação destes jovens, 65% consideram que foram criados em um ambiente urbano e 35% em um ambiente rural. Além disso, 47% afirmam terem sido criados em uma cidade de pequeno porte (até 100.000 habitantes), 45% de médio porte (de 100.001 a 500.000 habitantes) e 8% em uma cidade de grande porte (acima de 500.001 habitantes).

Características socioeconômicas dos jovens militares da amostra

Características	Descrição	Contagem	Percentual
Idade	18 anos	16	7%
	19 anos	184	84%
	20 anos ou mais	18	8,5%
Grau de Escolaridade	1 - Ensino Fundamental Incompleto	12	6%
	2 - Ensino Fundamental Completo	52	24%
	3 - Ensino Médio Incompleto	153	70%
	4 - Ensino Médio Completo	1	0,5%
Grau de Escolaridade da Mãe	1 - Não Sei	19	9%
	2 - Ensino Fundamental Incompleto	59	27%
	3 - Ensino Fundamental Completo	119	55%
	4 - Ensino Médio Completo	21	10%
Grau de Escolaridade do Pai	1 - Não Sei	34	16%
	2 - Até o Ensino Fundamental Incompleto	54	25%
	3 - Ensino Fundamental Completo	109	50%
	4 - Até o Ensino Médio Completo	21	10%
Estado Civil	1 - Solteiro	117	54%
	2 - Namorando	83	38%
	3 - União estável ou Casado	38	8%
Quanto consegue poupar em média, mensalmente	1 - Nunca consigo poupar	82	38%
	2 - De R\$ 1 a R\$ 300	96	43%
	3 - De R\$ 301 a R\$ 500	29	14%
	4 - Mais de R\$ 500	11	5%
Despesas mensais com atividades de lazer e parcelas ou prestações de ativos	1 - De R\$ 1 a R\$ 400	57	26%
	2 - De R\$ 401 a R\$ 800	100	46%
	3 - acima De R\$ 801	61	28%
Renda Familiar Média	1 - De R\$ 1 a R\$ 2.000	60	27%
	3 - De R\$ 2.001 a R\$ 4.000	80	37%
	5 - De R\$ 4.001 ou mais	78	35%
Considera que a sua criação se deu em um ambiente	0 - Rural	77	35%
	1 - Urbano	141	65%
Tamanho da cidade em que foi criado	1 - Pequena (até 100.000 habitantes)	102	47%
	2 - Média (de 100.001 a 500.000 habitantes)	99	45%
	3 - Grande (acima de 500.001 habitantes)	17	8%

Fonte: dados da pesquisa (2020).

A Tabela 2 apresenta a estatística descritiva dos traços de personalidade investigados na amostra. Em relação aos fatores da personalidade medidos pelo BHI, a maioria dos jovens estão acima da média de 3 considerando a escala de 5 pontos nos fatores abertura, extroversão, honestidade-humildade e conscienciosidade, e abaixo da média no fator estabilidade emocional. Esta baixa pontuação, segundo De Faveri (2017), é um indício de que estes jovens tendem a não se intimidar com perigos e danos físicos, são pouco preocupados mesmo sob situações de estresse, e possuem pouca necessidade de compartilhar suas preocupações com o próximo.

No quesito valores humanos básicos medidos pelo modelo QVB, os recrutas estão acima da média de 3 considerando a escala de 5 pontos em todas as variáveis do instrumento: existência, normativa, suprapessoal, experimentação, interativa e realização.

Tabela 2

Estatística descritiva da impaciência financeira e dos traços de personalidade da amostra

Descrição	Mínimo	Média	Mediana	Desvio padrão	Máximo
Impaciência Financeira	1,0	6,1	6,3	1,6	10,0
HEXACO Honestidade e Humildade	1,0	3,6	3,6	0,7	5,0

HEXACO Estabilidade Emocional	1,0	2,6	2,8	0,6	5,0
HEXACO Afabilidade	1,0	3,0	3,0	0,6	5,0
HEXACO Extroversão	1,0	3,9	3,8	0,7	5,0
HEXACO Conscienciosidade	1,0	3,3	3,3	0,7	5,0
HEXACO Abertura	1,0	4,1	4,3	0,6	5,0
QVB Experimentação	1,0	3,9	4,0	0,7	5,0
QVB Realização	1,0	3,8	4,0	0,7	5,0
QVB Suprapessoal	1,0	3,9	4,0	0,6	5,0
QVB Existência	1,0	4,2	4,3	0,5	5,0
QVB Interativa	1,0	3,9	4,0	0,7	5,0
QVB Normativa	1,0	4,1	4,3	0,7	5,0

Fonte: dados da pesquisa (2020).

Portanto, o que se pode construir de percepção acerca da amostra inicialmente é que existe um conjunto homogêneo de indivíduos do sexo masculino entre 18 e 19 anos com características socioeconômicas similares, como baixa escolaridade individual e de sua família, em um estado civil sem compromisso familiar próprio (solteiro ou namorando), que cresceram em cidades de pequeno ou médio porte na área urbana, e baixa renda familiar (classes E e D). Esses jovens não possuem ou possuem baixa capacidade de poupança de renda e comprometem mais de 40% de sua renda com gastos com lazer e prestação de ativos.

Com relação às características psicossociais auto avaliadas pelos indivíduos, notou-se uma heterogeneidade da amostra, com muitas dimensões da personalidade e valores humanos acima da média. Porém com a dimensão instabilidade emocional abaixo da média. A seguir, apresentam-se os níveis de impaciência financeira dos indivíduos.

#### 4.2 Níveis de impaciência financeira

Ao analisar a frequência das respostas dos participantes, nota-se que os valores das respostas para as Listas 1 e 2 apresentam uma distribuição normal de frequência, com valores concentrados a partir das alternativas entre 4 e 7. Ou seja, os indivíduos têm um pensamento similar sobre o recebimento antecipado ou postergado na circunstância em que um baixo valor (R\$100,00) retorna em suas mãos em um curto espaço de tempo (3 semanas).

Em contraponto, essa perspectiva se altera quando a opção de recebimento deste valor é no longo prazo (1 ano). Os resultados da frequência na Tabela 3 apontam uma concentração da nota de corte a partir do ponto 8 nas Listas 3 e 4, o que sugere que maioria dos jovens preferem receber no momento presente do que adiar a decisão de recebimento no futuro, mesmo que o benefício financeiro se altere.

Ao analisar a frequência das respostas dos militares com relação ao equivalente futuro utilizado com valores maiores (R\$250,00) nota-se uma diferença na distribuição das respostas com relação às quatro primeiras listas. Nas Listas 5 e 6, em que o candidato deveria escolher entre receber R\$250,00 ou um valor com juros num futuro próximo (3 semanas) de forma antecipada ou postergada, a maioria dos respondentes preferiram receber o valor maior (com juros) aos R\$250,00 no período mais presente.

De modo contrário, quando se altera o tempo de recebimento para 1 ano, verifica-se uma inversão no acúmulo de frequência da curva, com maiores concentrações a partir da 6ª opção da linha de corte, isto é, os indivíduos preferem receber R\$ 250,00 antes do que esperar para receber um valor maior. Isto demonstra impaciência financeira com relação ao tempo de recebimento do montante.

O que se pode visualizar a partir da frequência é que os jovens militares recrutas parecem não visualizar o benefício do desconto (juros) do valor do dinheiro no tempo e

preferem receber o dinheiro sem ganho no tempo presente ou em um futuro mais próximo (3 semanas) do que num prazo maior (1 ano). A Tabela 3 apresenta o resumo dos resultados.

Tabela 3  
Resumo descritivo da variável impaciência financeira

Medidas	Mediana	Desvio Padrão	Análise
1. Agora ou em 3 semanas (R\$100)	5	2	Indiferente
2. Em 3 ou em 6 semanas (R\$100)	6	2,3	Prefere postergar e receber R\$100 em 6 semanas com os juros do que em 3 semanas
3. Agora ou em 1 ano (R\$ 100)	10	1,9	Prefere postergar e receber R\$100 em 1 ano com os juros do que receber hoje
4. Em 3 semanas ou em 1 ano e 3 semanas (R\$ 100)	10	2,1	Prefere postergar e receber R\$100 em 1 ano e 3 meses com os juros do que receber em 3 semanas com os juros
5. Agora ou em 3 semanas (R\$250)	2	1,9	Prefere antecipar e receber agora R\$250 do que em 3 semanas com os juros
6. Em 3 semanas ou em 6 semanas (R\$250)	4	2,3	Prefere antecipar e receber em 3 semanas R\$250 do que em 6 semanas com os juros
7. Agora ou em 1 ano (R\$250)	7	2,6	Prefere postergar e receber R\$250 em 1 ano com os juros do que receber hoje
8. Em 3 semanas ou em 1 ano e 3 semanas (R\$250)	7	2,6	Prefere postergar e receber R\$250 em 1 ano e 3 meses com os juros do que receber em 3 semanas

Fonte: dados da pesquisa (2020).

Esta hipótese foi sugerida por Thaler (1981) e se equipara neste estudo, ao afirmar que o sujeito pode preferir uma maçã hoje a duas maçãs amanhã, mas preferir duas maçãs daqui a um ano mais um dia a uma maçã daqui a um ano, em função de seus vieses cognitivos. Assim, nota-se que as preferências de jovens recrutas militares entre duas opções adiadas alteram-se quando ambos os diferimentos são aumentados por um período constante (Loewenstein & Prelec, 1992), como por exemplo de 3 semanas para 1 ano.

#### 4.3 Relação entre impaciência financeira e traços de personalidade

Para avaliar a relação entre a impaciência financeira e traços de personalidade dos jovens militares foi utilizada a técnica da correlação de Pearson. Como há muitas variáveis de diferentes modelos envolvidas, antes de aplicá-la, realizou-se o Teste VIF (Variance Inflation Factor) e percebeu-se um alto nível de correlação entre variáveis independentes. Para evitar a multicolinearidade, foram removidas as variáveis HEXACO Honestidade e Humildade, Estabilidade Emocional e Afabilidade e as variáveis QVB Experimentação e Realização.

Além dos traços de personalidade, testou-se a associação da impaciência com os fatores socioeconômicos de escolaridade, estado civil, capacidade de poupar, gasto médio mensal, renda familiar, zona urbana (município de origem) e tamanho do município de origem, enquanto variáveis dummies, que caracterizam os indivíduos.

A Tabela 4 apresenta a correlação de Pearson entre as variáveis pesquisadas, de modo a identificar quais delas estão associadas à impaciência financeira. As variáveis QVB Existência, QVB Interativa, QVB Normativa, Estado Civil e Zona Urbana não possuíram significância estatística e não serão analisadas.

As variáveis Gasto Médio Mensal e Renda Familiar apresentaram coeficientes positivos, porém fracos, e estatisticamente significativos. Isto significa que existe uma relação de associação na mesma direção. Ao contrário, as variáveis QVB Suprapessoal, HEXACO Extroversão, Conscienciosidade e Abertura, além das variáveis socioeconômicas

Escolaridade, Capacidade de Poupar e Tamanho do Município apresentaram coeficientes negativos e fracos, além de estatisticamente significativos. Assim, à medida que o nível de impaciência aumenta nos indivíduos, o nível destes traços de personalidade e socioeconômicos diminui.

Tabela 4  
Correlação entre fatores dos traços de personalidade e a impaciência financeira

Variáveis	Grau de Correlação	P-Valor
QVB Suprapessoal	-0,11	0,08***
QVB Existência	0,10	0,14
QVB Interativa	0,02	0,72
QVB_Normativa	0,02	0,72
HEXACO Extroversão	-0,15	0,02**
HEXACO Conscienciosidade	-0,15	0,02**
HEXACO Abertura	-0,11	0,08***
Escolaridade	-0,12	0,07***
Estado Civil	0,07	0,29
Capacidade de Poupar	-0,12	0,07***
Gasto Médio Mensal	0,12	0,00*
Renda Familiar	0,19	0,00*
Zona Urbana	0,07	0,26
Tamanho do Município	-0,13	0,05**

Nível de significância: 1% (\*), 5% (\*\*) e 10% (\*\*\*).

Fonte: dados da pesquisa (2020).

A partir destes resultados, podem-se confirmar as hipóteses da pesquisa: H1: existe relação significativa entre as dimensões da personalidade humana e os níveis de impaciência financeira em jovens adultos militares, com base na variável QVB Suprapessoal (-0,11\*\*\*). É possível também aceitar a H2: existe relação significativa entre valores humanos básicos e os níveis de impaciência financeira em jovens adultos militares, com base nas variáveis HEXACO Extroversão (-0,15\*\*), Conscienciosidade (-0,15\*\*) e Abertura (-0,11\*\*\*).

Por fim, os resultados apontam a aceitação da H3: existe relação significativa entre as características socioeconômicas e os níveis de impaciência financeira em jovens adultos militares, com base na Escolaridade (0,07\*\*\*), Capacidade de Poupar (0,07\*\*\*), Gasto Médio Mensal (0,00\*), Renda Familiar (0,00\*) e Tamanho do Município (0,05\*\*).

Por ser um estudo inicial e exploratório sob a temática, não havia orientação sob a direção (sinal) desta relação e quais traços de personalidade poderiam afetar em maior ou menor grau os níveis de impaciência financeira. A seguir, explorar-se-á os resultados obtidos por meio da discussão teórica para a expansão da relação entre as variáveis futuras.

## 5 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Os resultados da pesquisa sugerem uma relação inversa e significativa entre um o nível de impaciência financeira e a dimensão do valor humano básico suprapessoal. O valor suprapessoal representa necessidades estéticas, de conhecimento e de autorrealização dos indivíduos. Está presente em indivíduos caracterizados como idealistas, que endossam um pensamento de forma mais geral e amplo, tomando decisões a partir de critérios universais. Alguns indicadores desse valor podem ser a beleza, conhecimento e maturidade (Gouveia, 2003; Gouveia et al., 2009; Lauer-Leite et al., 2014).

Ao analisar a amostra do estudo, a relação entre impaciência financeira e os valores suprapessoais pode estar relacionado às experiências e desafios que os jovens precisam superar na vida, para suprir as suas necessidades de crescimento.

A pesquisa de Gouveia et al. (2014) mostra que os valores suprapessoais apresentam um padrão linear de mudança com relação a idade, aumentando ao longo da faixa etária dos indivíduos (de 12 a 65 anos). Dessa forma, existe uma tendência de o jovem homem, ao sair da transição da adolescência, passar pela juventude e caminhar até a sua velhice alcançando níveis mais elevados de valores suprapessoais no decorrer de suas experiências de vida.

Existe uma relação inversa e significativa entre o nível de impaciência financeira e a dimensão da personalidade de extroversão. A extroversão é uma característica da personalidade de pessoas confiantes quando lideram grupos de pessoas, desfrutam de encontros e interações sociais, possuem sentimentos positivos de experiência, de entusiasmo e de energia (De Vries, 2013; De Faveri, 2017).

Avaliando esta perspectiva para a amostra da pesquisa, nota-se que os jovens militares mais extrovertidos tendem a ser mais impacientes e preferem escolhas intertemporais financeiras hoje em detrimento do longo prazo. Esta análise é sustentada pelo baixo ou nenhum grau de poupança e o alto nível de gasto médio mensal com gastos de lazer ou prestações que os indivíduos possuem.

Weller e Tikir (2011), em sua pesquisa, apresentam resultados controversos dessa hipótese. Os autores concluíram que extroversão não apresenta associações com qualquer componente do modelo de risco-retorno. Assim, é possível supor também que estes jovens recrutas avaliados tendem a serem mais extrovertidos, pelo conjunto de indivíduos selecionados, e que esse fator não desencadeia nenhum efeito na impaciência financeira, pois a análise de correlação não permite inferir sobre o impacto das variáveis, apenas associação.

Existe uma relação inversa e significativa entre o nível de impaciência financeira e a dimensão da personalidade de conscienciosidade. Uma alta característica de conscienciosidade está relacionada à organização e disciplina dos indivíduos. Este valor é amplamente disseminado na estrutura do Exército Brasileiro. Este resultado coaduna com Weller e Tikir (2011) e Xu et al. (2015).

Weller e Tikir (2011) constataram que indivíduos conscienciosos são geralmente mais cuidadosos, mais propensos a manter o foco na tarefa e, como tal, podem ser mais propensos a considerar os riscos e benefícios de certas atividades que podem, em última análise, levar a um menor envolvimento em riscos desnecessários. Os autores observaram correlações negativas significativas da extroversão com a tomada de riscos e benefícios percebidos para os domínios da saúde, segurança e ética de sua amostra.

Ressalta-se que Xu et al. (2015) também investigaram se traços de personalidade explicam um conjunto de indicadores de dificuldades financeiras. Entre os resultados os autores descobriram que adultos jovens mais conscientes têm menor probabilidade de sofrer dificuldades financeiras, enquanto mais neuróticos são mais prováveis.

Todos os jovens ao adentrarem na corporação Exército Brasileiro como recrutas passam por um choque cultural e internalizam os valores da instituição, tais como organização, disciplina, honra, respeito e obediência à hierarquia. É provável que esta cultura molde os padrões de comportamento dos indivíduos em vários campos de suas vidas, tais como família e trabalho. Contudo, o que se observou é que pode não existir uma relação positiva com o dinheiro na mesma direção.

Os resultados apontam que estes valores que devem moldar o comportamento vão em direção oposta as escolhas intertemporais financeiras, de modo que mesmo que os jovens possuam alto nível de conscienciosidade, eles são muito impacientes financeiramente.

Um motivo pode ser que os indivíduos se deixam influenciar por suas emoções ou impulsos em decisões relacionadas ao dinheiro. Outra hipótese é que mesmo conscienciosos, os jovens priorizam comportamentos de conformidade social ao invés de decisões racionais com relação aos pares de sua idade, e acabam tomando decisões comuns a todos nesta fase (comprar um veículo, viajar, gastos com lazer, etc.), o que acabam levando a priorizar desejos no curto prazo a objetivos no longo prazo.

Existe uma relação inversa e significativa entre o nível de impaciência financeira e a dimensão da personalidade da abertura. Resultado esse que surpreende, haja vista que esta característica é pessoas interessadas pela beleza artística e natureza, criativas e imaginativas - uma curiosidade intelectual. Esta característica também se relaciona com o endividamento e investimento nas famílias, segundo Brown e Taylor (2014).

Indivíduos com alta abertura são mais propensos a ver benefícios associados com atividades recreacionais e sociais, sendo mais provável o envolvimento nesses tipos de riscos. A abertura é associada ao envolvimento em atividades que oferecem o potencial de descoberta e recompensas, sejam materiais ou sociais (Ashton & Lee, 2007; Weller & Tikir 2011).

Por buscar a sensação de prazer constante e priorizar estas áreas da vida na juventude, é possível supor que os jovens prefiram o dinheiro no curto prazo ao longo prazo, para satisfazer os seus interesses momentâneos. Xu et al. (2015) avaliaram que esta característica de indivíduos agradáveis ou mais abertas à experiência os tornam mais propensos a passar por dificuldades e aflição em decisões financeiras.

Isto pode ocorrer porque os jovens normalmente não possuem responsabilidade e experiência para suportar riscos na área financeira, sofrem de vieses de conhecimento e influência de conformidade social, ou deixam levar pelo impulso imediato em decisões financeiras. Wong e Carducci (2016) já haviam descrito que a tolerância ao risco se relaciona fortemente relacionada à busca de sensação. Dessa forma, os jovens que buscam sensação procuram a emoção do risco financeiro pela oportunidade de experimentar emocionalmente em algo novo o medo de perder ou o amor do benefício relacionado às suas escolhas.

Assim, os jovens militares que possuem altos níveis de impaciência financeira e abertura tendem a visualizar o dinheiro como um meio para atingir os seus desejos e necessidades momentâneos através da experiência de consumo, avaliando a relação custo-benefício da decisão, com menor propensão a tolerar riscos. O grande problema é não ter uma visão para o futuro e não saber administrar o seu dinheiro no presente, o que pode acarretar frustração, aflição e dificuldade financeira.

Existe uma relação negativa e significativa entre o nível de impaciência financeira e o grau de escolaridade do indivíduo. Assim, quanto maior é o grau de impaciência (ou, por outra interpretação, maior o equivalente futuro alcançado), menor é o tempo de escolaridade dos jovens do da amostra pesquisada, corroborando com os achados de Kirby et al. (2015).

Sutter et al. (2013) verificaram que alunos de alta capacidade com relação a notas de matemática são mais pacientes. Este efeito mostra uma importante associação entre capacidade intelectual e o autocontrole necessário para superar as tentações da gratificação imediata. Cadena e Keys (2015) seguem na mesma direção de pesquisa, e verificaram que indivíduos identificados como impacientes acumulam significativamente menos capital humano. Indivíduos impacientes tendem a estudar menos, e essas opções de investimento no ensino têm um impacto profundo em sua educação financeira e na renda.

Em relação à amostra do estudo é interessante observar que, para se alistar e entrar no serviço militar obrigatório não é necessário que o jovem conclua o ensino básico, apenas complete 18 anos de idade. Isto leva a seleção de muitos jovens que possuam graus de escolaridade distintos, sendo alguns com elevado e outros com baixos níveis de escolaridade. Os jovens com menos escolaridade tendem a ser mais impacientes em escolhas financeiras.

Existe uma relação negativa e significativa entre o nível de paciência financeira e a capacidade de poupar do indivíduo. Este resultado comparou os indivíduos que não conseguem poupar nada frente aos que conseguem poupar alguma quantia monetária, sendo que 38% dos jovens entrevistados declararam que não conseguem poupar nada. Loewenstein et al. (2003) haviam afirmado que indivíduos que apresentam dificuldades na retenção de conhecimento em entender e imaginar situações futuras não consideram importantes os acontecimentos que ocorrerão no longo prazo. Por consequência, eles implicam em taxas de desconto maiores que afetam o seu nível de poupança para a aposentadoria.

Existe uma relação positiva e significativa entre o nível de paciência financeira e o nível de gasto médio mensal do indivíduo. Este achado aponta que jovens que comprometem mais que 60% de sua renda mensal em atividades como: festas, celular, vestuário, viagens, gastos com carro ou moto são mais impacientes em decisões financeiras. Interessante salientar que 53% dos indivíduos da amostra enquadram-se nesta categoria.

Existe uma relação positiva e significativa entre o nível de paciência financeira e a renda familiar. Nesta análise, verificou-se que os indivíduos que possuem uma baixa renda são mais impacientes financeiramente. Bakker (2017) já havia verificado em sua pesquisa que, indivíduos com menor renda em relação a indivíduos com maior renda, preocupam-se com necessidades mais imediatas e por isso descontam mais o futuro, priorizando ações financeiras de curto prazo.

Ainda, existe uma relação positiva e significativa entre o nível de paciência financeira e o tamanho do município. Indivíduos que consideram ser criados em uma cidade pequena, de até 100 mil habitantes, tendem a ser mais impacientes financeiramente.

Por fim, ao identificar que jovens militares recrutas tendem a possuir menor escolaridade, há que se considerar que estes tendem a considerar um maior risco em suas decisões e são mais impacientes financeiramente. Os fatores da personalidade, valores básicos e características socioeconômicas tais como a vida precoce, estrutura familiar, saúde e educação, entre outros, são o pano de fundo para gerar esse comportamento decisório (Dohmen et al., 2010; Xu et al., 2015). Assim, em síntese, esta pesquisa conseguiu atingir o seu objetivo, ao apresentar a relação entre alguns dos traços da personalidade humana e níveis de paciência financeira.

## **6 CONCLUSÃO**

O objetivo desta pesquisa foi analisar a relação entre os traços de personalidade como personalidade, valores humanos básicos e as características socioeconômicas com a paciência nas escolhas intertemporais financeiras em jovens do Exército Brasileiro. Foi aplicado um questionário em uma amostra final de 218 de jovens do Exército Brasileiro, localizado no município de Cascavel-PR em 2019. Os métodos de análise de dados empregados foram a estatística descritiva e a correlação de Pearson.

A análise dos níveis de paciência financeira revelou que os jovens militares recrutas da amostra parecem não visualizar o benefício do desconto (juros) do valor do dinheiro no tempo e preferem receber o dinheiro sem ganho no tempo presente ou em um futuro mais próximo (3 semanas) do que num prazo maior (1 ano). De forma geral, os resultados



encontrados indicam que, para valores menores (R\$100,00) e período de espera maior (1 ano) os participantes tendem a ser menos racionais, desejando receber o valor pago no presente sem considerar o benefício futuro do desconto temporal, demonstrando mais impaciência no curto prazo e mais paciência no longo prazo.

A análise de correlação dos traços de personalidade apontou que a impaciência financeira dos jovens estudados está associada significativa e negativamente com o valor humano básico (QVB) Suprapessoal, significativa e negativamente as dimensões da personalidade humana do Modelo HEXACO da Extroversão, Conscienciosidade e Abertura. Em relação às características socioeconômicas, existe uma relação negativa e significativa com a Escolaridade, a Capacidade de Poupar e o Tamanho do Município de Origem dos indivíduos, e, positiva e significativa com o Gasto Médio Mensal e a Renda Familiar.

A escolha intertemporal é um determinante central em relação às decisões econômicas, que vão desde a educação, a poupança e investimento. Porém, muito, além disso, elas moldam o comportamento do agente, o que pode auxiliar a formação dos soldados dentro da própria instituição do Exército Brasileiro - muito além da atividade fim. Recrutas com menor impaciência financeira tendem a se tornar Soldados, Cabos, Sargentos ou Oficiais no futuro que tomam decisões considerando um raciocínio estratégico por trás, avaliando a relação risco-retorno das alternativas que lhe são postas e tendo uma postura organizada, planejadora, paciente e menos impetuosa.

Uma reflexão que se coloca nesse íterim de achados do estudo é: não seria possível a estrutura de o Exército Brasileiro implantar um programa de educação financeira que envolvem escolhas intertemporais para auxiliar na busca por conhecimento dos jovens recrutas? A educação financeira pode transformar o comportamento do indivíduo aumentando sua preferência pelo futuro e sofisticando a sua tomada de decisão na área financeira.

Como limitação da pesquisa é possível citar a seleção da amostra, que utilizou somente jovens adultos em uma faixa etária previamente definida, e os modelos de avaliação dos traços de personalidade escolhidos pelos pesquisadores. Para pesquisas futuras recomenda-se adotar outros instrumentos para mensurar impaciência financeira, considerando recompensas financeiras e não financeiras; analisar os vieses relacionados ao desconto hiperbólico com produtos financeiros oferecidos por instituições financeiras; utilizar diferentes amostras com características mais heterogêneas para tentar capturar outros fatores que possam influenciar as escolhas intertemporais inconsistentes. Espera-se que esta pesquisa estimule novos estudos sobre finanças comportamentais e os traços de personalidade dos indivíduos.

### REFERÊNCIAS

Allport, G. W. (1937). *Personality: A psychological interpretation*. New York: Holt.

Angeletos, G. M., Laibson, D., Repetto, A., Tobacman, J., & Weinberg, S. (2001). The hyperbolic consumption model: calibration, simulation, and empirical evaluation. *Journal of Economic Perspectives*, 15(3), p. 47-68.

Ashton, M. C., & Lee, K. (2007). Empirical, theoretical, and practical advantages of the HEXACO model of personality structure. *Personality and Social Psychology Review*, 2(11), p.150-166.

Bakker, B. N. (2017). Personality traits, income, and economic ideology. *Political Psychology*, 38(6), p. 1025-1041.

Borghans, L., Duckworth, A. L., Heckman, J. J., & Ter Weel, B. (2008). The economics and psychology of personality traits. *Journal of Human Resources*, 43(4), p. 972-1059.

Brown, S., & Taylor, K. (2014). Household finances and the 'Big Five' personality traits. *Journal of Economic Psychology*, 45, p. 197-212.

Cadena, B. C., & Keys, B. J. (2015). Human capital and the lifetime costs of impatience. *American Economic Journal: Economic Policy*, 7(3), p. 126-53.

Coley, A., & Burgess, B. (2003). Gender differences in cognitive and affective impulse buying. *Journal of Fashion Marketing and Management*, 7(3), p. 282-295.

De Faveri, D. B. (2017). *Impaciência nas escolhas intertemporais: uma abordagem comportamental*. Tese de Doutorado em Economia, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, Brasil.

De Faveri, D. B., & Knupp, P. S. (2018). Behavioral finance: the relationship between personality traces and behavioral biases. *BASE - Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, 15(1), p. 18-30.

De Vries, R. E. (2013). The 24-item Brief HEXACO Inventory (BHI). *Journal of Research in Personality*, 47(6), p. 871-880.

Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., & Sunde, U. (2010). Are risk aversion and impatience related to cognitive ability? *American Economic Review*, 100(3), p. 1238-1260.

Frederick, S., Loewenstein, G., & O'Donoghue, T. (2002). Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature*, 40(2), p. 351-401.

Gathergood, J. (2012). Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. *Journal of Economic Psychology*, 33(3), p. 590-602.

Gil, A. C. (2008). *Métodos e técnicas de pesquisa em ciências sociais*. 6. ed. São Paulo: Atlas.

Gouveia, V. V. (2003). A natureza motivacional dos valores humanos: evidências acerca de uma nova tipologia. *Estudos de Psicologia*, 8(3), p. 431-443.

Gouveia, V. V., Milfont, T. L., Fischer, R., & Coelho, J. A. P. M. (2009). Teoria funcionalista dos valores humanos: aplicações para organizações. *Revista de Administração Mackenzie*, 10(3), p. 34-59.

Gouveia, V. V. et al. (2010). Teoría funcionalista de los valores humanos en España: comprobación de las hipótesis de contenido y estructura. *Interamerican Journal of Psychology*, 44, p. 203-214.

- Gouveia, V. V., Milfont, T. L., & Guerra, V. M. (2014). Functional theory of human values: testing its content and structure hypotheses. *Personality and Individual Differences*, 60, p. 41-47.
- Hall, C. S., Lindzey, G., & Campbell, J. B. (2000). *Teorias da personalidade*. 4. ed. Porto Alegre: Artmed.
- Hirsh, J. B., Morisano, D., & Peterson, J. B. (2008). Delay discounting: interactions between personality and cognitive ability. *Journal of Research in Personality*, 42(6), p. 1646-1650.
- Kirby, K. N., Winston, G. C., & Santiesteban, M. (2005). Impatience and grades: delay-discount rates correlate negatively with college GPA. *Learning and Individual Differences*, 15(3), p. 213-222.
- Lauer-Leite, I. D. et al. (2014). Valores humanos e significado do dinheiro: um estudo correlacional. *Psico*, 45(1), p. 15-25.
- Loewenstein, G., & Prelec, D. (1992). Anomalies in intertemporal choice: evidence and an interpretation. *Quarterly Journal of Economics*, 107(2), p. 573-597.
- Loewenstein, G., O'Donoghue, T., & Rabin, M. (2003). Projection bias in the predicting of future utility. *Quarterly Journal of Economics*, 118(4), p. 1209-1248
- Mayer, J. D. (2005). A tale of two visions: can a new view of personality help integrate psychology? *American Psychologist*, 60(4), p. 294-307.
- McCrae, R. R., & Costa Jr., P. T. (1997). Personality trait structure as a human universal. *American Psychologist*, 52(5), p. 509-516.
- Muramatsu, R., & Fonseca, P. (2009). Economia e psicologia na explicação da escolha intertemporal. *Revista de Economia Mackenzie*, 6(1), p. 87-112.
- Pereira, A. G. (2016). *Para além da fábula A cigarra e a formiga: elementos explicativos das decisões intertemporais em relação à aposentadoria*. Tese de Doutorado em Contabilidade e Atuária, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Pimentel, D., Gonçalves, G., Scholten, M., Carvalho, P. L. M. D., & Correia, M. F. (2012). Efeitos contextuais na escolha intertemporal: evidência contra modelos de desconto. *Análise Psicológica*, 30(3), p. 269-284.
- Pompian, M. M., & Longo, J. M. (2004). A new paradigm for practical application of behavioral finance: creating investment programs based on personality type and gender to produce better investment outcomes. *The Journal of Wealth Management*, 7(2), p. 9-15.

- Queiroga, F., Gouveia, V. V., Penha, L. C. M., Pessoa, V., & Meira, M. (2006). Intenção de comportamento socialmente responsável do consumidor: sua relação com os valores humanos básicos. *Psico*, 11(2), p. 239-248.
- Roberts, B. W. (2009). Back to the future: Personality and assessment and personality development. *Journal of Research in Personality*, 43(2), p. 137-145.
- Roberts, J. A., & Jones, E. (2001). Money attitudes, credit card, and compulsive buying among american college students. *The Journal of Consumers Affairs*, 35(21), p. 214-240.
- Roccas, S., & Sagiv, L. (2010). Personal values and behavior: taking the cultural context into account. *Social and Personality Psychology*, 4(1), p. 30-41.
- Sadi, R., Asl, H. G., Rostami, M. R., Gholipour, A., & Gholipour, F. (2011). Behavioral finance: the explanation of investors' personality and perceptual biases effects on financial decisions. *International Journal of Economics and Finance*, 3(5), p. 234-241.
- Samuelson, P. (1937). A note on measurement of utility. *Review of Economic Studies*, 4(2), p. 155-161.
- Shamosh, N. A., & Gray, J. R. (2008). Delay discounting and intelligence: a meta-analysis. *Intelligence*, 36(4), p. 289-305.
- Sutter, M., Kocher, M. G., Glätzle-Rützler, D., & Trautmann, S. T. (2013). Impatience and uncertainty: Experimental decisions predict adolescents' field behavior. *American Economic Review*, 103(1), p. 510-31.
- Takahashi, T., Hadzibeganovic, T., Cannas, S. A., Makino, T., Fukui, H., & Kitayama, S. (2010). Cultural neuroeconomics of intertemporal choice. *Journal of Behavioral Economics and Finance*, 3, p. 133-135.
- Thaler, R. (1981). Some empirical evidence on dynamics inconsistency. *Economics Letters*, 8(3), p. 201- 207.
- Weller, J. A., & Tikir, A. (2011). Predicting domain-specific risk taking with the HEXACO personality structure. *Journal of Behavioral Decision Making*, 24(2), p. 180-201.
- Wong, A., & Carducci, B. (2016). Do sensation seeking, control orientation, ambiguity, and dishonesty traits affect financial risk tolerance? *Managerial Finance*, 42(1), p. 34-41.
- Xu, Y., Beller, A. H., Roberts, B. W., & Brown, J. R. (2015). Personality and young adult financial distress. *Journal of Economic Psychology*, 51, p. 90-100.