

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

**DETERMINANTES DA PROPENSÃO AO
ENDIVIDAMENTO: UM ESTUDO NAS MULHERES
DA MESORREGIÃO CENTRO OCIDENTAL
RIO-GRANDENSE**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

Larissa de Lima Trindade

**Santa Maria, RS, Brasil
2009**

**DETERMINANTES DA PROPENSÃO AO
ENDIVIDAMENTO: UM ESTUDO NAS MULHERES DA
MESORREGIÃO CENTRO OCIDENTAL RIO-GRANDENSE**

por

Larissa de Lima Trindade

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado do Programa de Pós-Graduação em Administração, Área de Concentração em Estratégia e Competitividade, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Administração

Orientadora: Prof^a Dr^a Kelmara Mendes Vieira

Santa Maria, RS, Brasil
2009

**Universidade Federal de Santa Maria
Centro de Ciências Sociais e Humanas
Programa de Pós-Graduação em Administração**

A Comissão Examinadora, abaixo assinada,
aprova a Dissertação de Mestrado

**DETERMINANTES DA PROPENSÃO AO ENDIVIDAMENTO: UM
ESTUDO NAS MULHERES DA MESORREGIÃO CENTRO
OCIDENTAL RIO-GRANDENSE**

elaborada por
Larissa de Lima Trindade

Como requisito parcial para obtenção do grau de
Mestre em Administração

Comissão Examinadora

Profª Drª Kelmara Mendes Vieira (UFSM)
(Presidente/Orientadora)

Prof. Dr. Paulo Sérgio Ceretta(UFSM)
(Primeiro Examinador)

Prof. Drª Marivane Vestena Rossato (UFSM)
(Segundo Examinador)

Santa Maria, 4 de dezembro de 2009.

*Dedico este trabalho à minha família pelo amor incondicional e a todas as
pessoas que acreditam que sonhar e realizar é possível.*

Agradecimentos

Inicialmente gostaria de agradecer a Deus, que tem sido maravilhoso comigo, por realizar mais um sonho em minha vida.

Aos meus pais, agradeço, em especial a minha querida, amada e batalhadora mãe, que além de me ajudar emocionalmente, ajudou-me na coleta dos questionários. Sem ela eu não conseguiria!

Agradeço também a todos as pessoas que ajudaram na coleta dos dados. Não foi fácil aplicar 2.500 questionários. Em especial gostaria de agradecer a Carla Pires, uma grande amiga que auxiliou em boa parte da pesquisa.

À minha orientadora, Prof^a Dr^a Kelmara Mendes Vieira, por me escolher e sempre me auxiliar nas dúvidas e anseios. Você é um exemplo de profissional!

À Universidade Federal de Santa Maria e a todos os professores que de alguma forma contribuíram na minha formação, em especial, ao Prof. Dr. Paulo Sérgio Ceretta, pelos brilhantes ensinamentos ao longo de todo o mestrado.

As minhas amigas, em especial, Sélia Gräbner, Tânia Moura e Marivane Rossato, grandes incentivadoras na busca por novos conhecimentos e novos desafios. Elas são pessoas ótimas!

À minha irmã, Letícia de Lima Trindade, meu cunhado Elsio Corá e meu namorado, Alexandre Mattner pela parceria, amor e conselhos diários.

Aos colegas do mestrado, em especial a Juliara, Everton e Júlio, por compartilharem comigo seus conhecimentos.

Por fim, agradeço a todas as pessoas que responderam a este questionário, certamente todos contribuíram para o crescimento da pesquisa no Brasil.

RESUMO

Dissertação de Mestrado
Programa de Pós-Graduação em Administração
Universidade Federal de Santa Maria

DETERMINANTES DA PROPENSÃO AO ENDIVIDAMENTO: UM ESTUDO NAS MULHERES DA MESORREGIÃO CENTRO OCIDENTAL RIO GRANDENSE

Autora: Larissa de Lima Trindade

Orientadora: Prof^ª Dr^ª Kelmara Mendes Vieira

Data e Local da defesa: Santa Maria, 4 de dezembro de 2009.

Atualmente, as decisões tomadas pelos indivíduos quanto ao ato de comprar, vender, consumir, poupar e se endividar tem sido foco de muitas correntes científicas. Sob a ótica das Finanças Comportamentais, este estudo objetiva analisar quais são os fatores determinantes na propensão ao endividamento nas mulheres da Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense. Para isto, foi realizada uma *survey* junto a 2.500 mulheres distribuídas estatisticamente nos 31 municípios formadores desta Mesorregião. Os dados foram coletados por meio de questionário e analisados via análise fatorial, testes estatísticos (Anova, Teste t e Correlação) e análise de regressão. Os resultados apresentam sete fatores ligados aos valores do dinheiro são eles: Status Social, Preocupação, Estabilidade, Prazer, Poder, Orçamento e Ilusão um fator para o materialismo e um fator para o endividamento. As mulheres pesquisadas apresentaram maiores médias para o Fator Orçamento o que indica um certo controle financeiro de seus gastos, corroborando com este aspecto, constatou-se também níveis baixos de materialismo e endividamento nas mulheres da Mesorregião estudada, entretanto, maiores para as mulheres que residem fora de Santa Maria. Ressalta-se que esses níveis baixos de materialismo na região pesquisada está fortemente ligado aos aspectos de colonização, basicamente vindo da cultura italiana e do próprio nível de instrução financeira demonstrado pelas entrevistas. A Anova demonstrou existirem diferenças nas médias do Fator Propensão ao Endividamento, quando analisado sob os aspectos de religião, ascendência, raça, dívidas e outras variáveis. Na regressão, obteve-se um percentual de explicação da variável dependente (Propensão ao Endividamento) de 39,1%, através das seguintes variáveis independentes: Fator Materialismo, Fator Preocupação, Fator Orçamento, *Dummy* possui Dívidas, Fator Poder, *Dummy* possui Dívidas em Atraso e *Dummy* Ascendência. Destaca-se que o fator Orçamento interfere na Propensão ao Endividamento com sinal negativo, isto é, a medida que este aumenta, a Propensão diminui e todas as demais variáveis apresentam sinal positivo. De maneira geral, este trabalho mostrou que, em média, as mulheres da Mesorregião observada, estão pouco propensas ao endividamento e que os fatores que interferem nessa propensão não são apenas de ordem financeira e racional, mas também de ordem psicológica e cultural.

Palavras-Chave: Propensão ao endividamento; Mulheres; Dinheiro.

ABSTRACT

Dissertação de Mestrado
Programa de Pós-Graduação em Administração
Universidade Federal de Santa Maria

DETERMINANTS OF PROPENSITY TO DEBT: A STUDY OF WOMEN IN THE MESORREGIÃO CENTRO OCIDENTAL RIO - GRANDENSE

Autora: Larissa de Lima Trindade

Orientadora: Prof^a Kelmara Mendes Vieira

Data e Local da Defesa: Santa Maria, 4 de dezembro de 2009

Currently, the decisions taken by individuals as the act of buying, selling, consuming, saving and debt has been the focus of many scientific lines. From the viewpoint of Behavioral Finance, this study aims to analyze what are the determining factors in the propensity to indebtedness among women in the Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense. For this, a survey was conducted among 2,500 women distributed statistically in 31 municipalities of Mesorregião. Data were collected through questionnaire and analyzed via factor analysis, statistical tests (Anova, Correlation Test) and regression analysis. The results showed seven factors related to the values of money they are: Social Status, Concern, Stability, Pleasure, Power, Budget and Illusion is a factor for materialism and a factor for the debt. The women studied had higher average for the budget factor which indicates a certain entrepreneur control of their spending, which agrees with this, it was also found low levels of debt and materialism in women from the middle region studied, however, higher for women living outside Santa Maria. It is emphasized that these low levels of materialism in the area surveyed is strongly linked to aspects of colonization, mainly coming from the Italian culture and the actual level of financial literacy shown by interviews. The ANOVA showed there are differences in the average propensity to factor Indebtedness, when analyzed under the aspects of religion, ancestry, race, debts and other variables. Regression, we obtained a percentage of explanation of the dependent variable (propensity to indebtedness) of 39.1% through the following independent variables: Material Factor, Concern Factor, Factor Budget, Dummy has Debts, Power Factor, Dummy has Liabilities in Delay and Dummy Hourglass. It is noteworthy that the budget factor in the propensity to interfere with Indebtedness negative sign, that is, as this increases the propensity decreases and all other variables have positive sign. Overall, this study showed that on average, women in Mesorregião observed, are little prone to debt and the factors that interfere with this tendency are not only financial and rational, but also psychological and cultural.

Key-words: Propensity to indebtedness; Women; Money.

LISTA DE TABELAS

TABELA 01 - População estimada para a Microrregião de Santa Maria em 1º/04/2007.....	48
TABELA 02 - População estimada para a Microrregião de Restinga Seca em 1º/04/2007.....	48
TABELA 03 - População estimada para a Microrregião de Santiago em 1º/04/2007.	49
TABELA 04 - População e amostra de mulheres da Mesorregião Centro Ocidental Rio-Grandense segundo dados do IBGE (2007)	50
TABELA 05 - População Feminina residente nos distritos e bairros de Santa Maria e amostra aplicada a cada distrito e bairro de acordo com a relação percentual da população segundo dados do IBGE (2000).....	51
TABELA06- Perfil das mulheres entrevistadas, segundo as variáveis, estado civil, filhos, quantidade de filhos, dependentes, quantidade de dependentes, moradia, religião, grau de escolaridade, raça, ascendência e ocupação.	56
TABELA 07- Perfil das mulheres entrevistadas, segundo as variáveis, estado civil, filhos, quantidade de filhos, dependentes, quantidade de dependentes, moradia, religião, grau de escolaridade, raça, ascendência e ocupação.	58
TABELA 08- Principal razão para a dívida informada pelas entrevistas da pesquisa.	60
TABELA 09– Relação dos gastos e frequência com que consegue poupar.....	60
TABELA 0 – Média, mediana e desvio padrão da relação dos gastos.....	61
TABELA 11 – Disposição para o risco ao economizar ou fazer um investimento e como seu melhor amigo (a) a descreveria como uma tomadora de risco.	61
TABELA 12 – Fatores extraídos da Análise Fatorial da ESD, com respectivos autovalores e a variância explicada por cada um.	63
TABELA 13 – Cargas fatoriais obtidas em cada fator da ESD.....	63
TABELA 14 – Variáveis e <i>Alpha de Cronbach</i> para cada um dos fatores.	65
TABELA 15 – Média, mediana e desvio padrão dos sete fatores extraídos da análise fatorial da ESD.....	66

TABELA 16 – Média, mediana e desvio padrão das questões da Escala de Materialismo e do Fator Materialismo.	67
TABELA 17- Fatores com autovalores superiores a um e variância explicada por cada fator.....	68
TABELA 18- Cargas fatoriais obtidas com a rotação varimax normalizada.	68
TABELA 19 – Variáveis e <i>Alpha de Cronbach</i> para cada um dos fatores.....	68
TABELA 20 – Média, mediana e desvio padrão do Fator Propensão ao Endividamento.	69
TABELA 21 – Correlação entre o endividamento e os fatores extraídos da ESD, o fator materialismo e a idade, quantidade de filhos, quantidade de dependentes, relação dos gastos com a casa, com os filhos, com o marido, com os outros e consigo.	70
TABELA 22 – Valores do Teste F e significância de acordo com a religião.	71
TABELA 23 – Valores do Teste F e significância de acordo com a escolaridade e a ascendência das entrevistadas.....	72
TABELA 24 – Valores do Teste F e significância de acordo com a raça.....	72
TABELA 25- Valores do Teste F e significância de acordo com a renda familiar e renda individual, respectivamente.....	72
TABELA 26- Valores do Teste F e significância de acordo com a ocupação.....	73
TABELA 27- Valores do Teste F e significância de acordo com o auxílio financeiro.....	73
TABELA 28- Valores do Teste F e significância de acordo com a frequência que consegue economizar.....	73
TABELA 29- Valores do Teste <i>t</i> e significância para as dívidas em atraso.	74
TABELA 30 - Valores do Teste <i>t</i> e significância para as regiões pesquisadas.....	74
TABELA 31 – Valores significativos e significância dos coeficientes do modelo de regressão estimado para a propensão ao endividamento.	76

LISTA DE QUADROS

QUADRO 01 – Pressupostos do comportamento dos fatores do estudo.	421
QUADRO 02 – Pressupostos esperados para as variáveis comportamentais estudadas e os resultados encontrados na amostra pesquisada.....	75

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURA 01- Fatores comportamentais na propensão ao endividamento.....	41
FIGURA 02 – Representação gráfica da Teoria do Prospecto.....	26
FIGURA 03- Modelo teórico das relações entre os tipos motivacionais, tipos de valores de ordem superior e dimensões de valores bipolares.	31
FIGURA 04 – Mapa de localização geográfica das 7 Mesorregiões do Rio Grande do Sul.....	47

LISTA DE APÊNDICES

APÊNDICE A – Instrumento de coleta de dados.....	92
APÊNDICE B – Cartão de resposta	98
APÊNDICE C – Estatística descritiva das questões 1 a 82 do tipo régua.....	99

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	15
1.1 Justificativa do estudo	16
1.2 Definição da problemática do estudo	19
1.3 Objetivos	21
1.3.1 Objetivo geral.....	21
1.3.2 Objetivos específicos.....	21
1.3.3 Estrutura do trabalho.....	21
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	22
2.1 O endividamento	22
2.2 Finanças comportamentais	24
2.3 Fatores comportamentais determinantes na propensão ao endividamento ...	29
2.3.1 Os valores.....	30
2.3.2 A renda.....	34
2.3.3 As variáveis demográficas.....	36
2.3.4 O trabalho.....	37
2.3.5 A cultura.....	39
2.4. As mulheres e seu universo econômico	42
3 ASPECTOS METODOLÓGICOS	46
3.1 Cenário da pesquisa	46
3.2 População e amostra	49
3.3 Instrumento de coleta de dados	52
3.6 Análise dos dados	53
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES	56
4.1 Perfil da amostra	56
4.2 Análise Fatorial	62
4.2.1 Análise Fatorial da Escala de Valores do Dinheiro.....	62

4.2.2 Análise Fatorial da Escala de Materialismo.....	66
4.2.3 Análise Fatorial da Escala de Atitude ao Endividamento.....	68
4.3 Análises entre os fatores e demais variáveis.....	69
4.4 Análises de Regressão.....	75
5 CONCLUSÃO.....	78
6 REFERÊNCIAS.....	81
7 APÊNDICES.....	90

1 INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, está se percebendo o aumento de estudos sobre o comportamento dos indivíduos no que se refere às decisões financeiras. Diversas correntes científicas, como a Psicologia Econômica, o Marketing, as Finanças Comportamentais, a Teoria dos Jogos vêm estudando o comportamento dos consumidores frente às atitudes de comprar, vender, consumir, poupar e se endividar.

Diante do consumo excessivo, muitos indivíduos contraem dívidas e comprometem uma parcela significativa de suas rendas e, em muitos casos, acabam tornando-se inadimplentes, ou seja, acabam por não cumprir com seus compromissos financeiros. À luz desta concepção, endividados, trabalham para quitar suas dívidas por terem pouca ou nenhuma habilidade de lidar com o dinheiro, por não se preocuparem em fazer um planejamento financeiro ou por motivos implícitos em razões sociais ou psicológicas. Muitos desses indivíduos conseguem retomar o equilíbrio de suas vidas, outros necessitam de ajuda e muitos terão que carregar consigo o estigma de eternos endividados (FERREIRA, 2006).

Perante o crescimento deste tipo de consumidor no mercado, o estudo dos fatores que influenciam o endividamento se mostra de grande valia para a área de Finanças, visto que a relação desejo / necessidade / consumo /endividamento / inadimplência se torna de interesse das empresas, pois afetam o ciclo operacional e financeiro e podem implicar, inclusive, desajustes na liquidez e aumento de risco. Assim, ao traçar suas estratégias de concessão de crédito, as empresas devem estar atenta para o comportamento do consumidor nestas diferentes fases, suas possibilidades e limitações com enfoque nos clientes efetivos e potenciais.

Logo, à medida em que o consumo quase sempre envolve dispêndios monetários, a contratação de crédito pode ocorrer para viabilizá-lo. Para Lea, Webley e Levine (1993), são dois os tópicos de maior interesse sobre o tema de endividamento: quais fatores induzem algumas pessoas a contrair e utilizar crédito mais intensamente que outras; e quais fatores provocam dificuldades no pagamento de créditos, transformando-o em dívida difícil de ser quitada e, no limite, originando uma crise de crédito. Neste estudo, o tema central é o primeiro desses tópicos, ou seja, a identificação e análise dos fatores que afetam na propensão ao endividamento, nas mulheres da Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense.

Muitos autores concordam que, além do aspecto econômico do endividamento, existem outros fatores comportamentais que afetam na dívida, entre eles, variáveis sociais e psicológicas (LIVINGSTONE e LUNT, 1992; WEBLEY e LEVINE, 1993; TOKUNAGA,

1993; LEA, WEBLEY e WALKER, 1995; WALKER, 1996; WEBLEY e NYHUS, 2001; MOURA, 2005, PANCHIO, 2006; KOTLER e KELLER, 2006). Por exemplo, Kotler e Keller (2006) afirmam que as decisões financeiras são influenciadas por características pessoais, como idade e estágio no ciclo de vida, ocupação, circunstâncias econômicas, personalidade, auto-imagem, estilo de vida e valores. Os autores complementam que é de suma importância levar em consideração as transições e mudanças que ocorrem no decorrer da vida, tais como: o casamento, o nascimento dos filhos, o divórcio, a viuvez, dentre outros.

Dentre todas as variáveis sociais e psicológicas que afetam o comportamento para a dívida, se destaca o gênero. Além do grande corpo de pesquisas que examinam a aversão ao risco entre homens e mulheres, um número expressivo de trabalhos investigam as decisões financeiras tomadas por homens e mulheres (DOBBELSTEEN e KOOREMAN, 1997; SUNDÉN e SURETTE, 1998; UCCELLO, 2000; BERNASEK e BAJTELSMIT, 2002; JIANAKOPLIS, BAJTELSMIT e BERNASEK, 2003; WOOLLEY, 2003; ZAGORSKY, 2003; LYONS e YILMAZER, 2007).

Especificamente no Brasil, o Instituto de Pesquisa de Endividamento do Estado de Fortaleza (FECOMÉRCIO, 2007) realizou uma pesquisa sobre gênero e endividamento e constatou que as mulheres comprometem mais suas rendas do que os homens. Neste sentido, destaca-se o papel da mulher, atuando como o principal comprador da família, principalmente no que diz respeito à alimentação, roupas, acessórios e materiais diversos. Além disso, há evidências, indicando que pessoas do gênero feminino apresentam maiores chances de incorrerem em um comportamento compulsivo de compra, aumentando ainda mais a propensão ao endividamento (D'ASTOUS, MALTAIS e ROBERGE, 1990; FABER e O'GUINN, 1989). Como justificativa, a literatura trabalha com a questão sócio-cultural, de que as mulheres recebem, desde a infância, uma educação mais voltada para as questões de beleza e de apresentação pessoal, o que pode ter uma influência no seu comportamento futuro de compra, especialmente se existirem também outros fatores condicionantes.

1.1 Justificativa

O endividamento pode ser consequência de diferentes fatores associados com o consumismo exagerado, políticas sociais de transferência de renda, políticas econômicas e também o próprio significado do dinheiro. Surge quando há disparidade entre entradas e saídas de recursos. Esse endividamento pessoal ou familiar atribui-se, em muito, ao

pensamento de que se deve dar a si próprio e aos filhos um padrão de vida melhor daquele que tiveram.

A facilidade de crédito se mostra, nos dias atuais, como um “vício social”, em que as pessoas incorporam o limite do cartão de crédito e do cheque especial ao seu orçamento. Muitas trazem como justificativa a esse ponto os baixos salários. Mas para Kiyosaki e Lecheter (2000), se o indivíduo possui um estilo de vida de gastar tudo o que tem, mesmo que se aumente o salário, apenas resultará num aumento da despesa. Nessa perspectiva é que muitos autores defendem a idéia de que há outros fatores que levam os indivíduos a se endividarem além dos aspectos econômicos. As pessoas atribuem um significado ao dinheiro e isto se reflete no comportamento de gastar, investir, economizar, doar. Para algumas pessoas ele pode ser fonte de prestígio e reconhecimento social, para outros assume aspecto de sofrimento, gerando transtornos emocionais. E há também aqueles que adotam sentimentos de desapego, muitas vezes influenciados pelos seus princípios religiosos.

Segundo Olivato e Souza (2007) endividados podem ser descritos como aqueles que contraem dívidas e comprometem uma parcela significativa de suas rendas e rendimentos para honrá-las. Inadimplentes são aqueles que deixam de cumprir um contrato ou determinada cláusula de contrato, contraem as dívidas e não as honram.

Neste sentido, entende-se que endividados podem se tornar inadimplentes; endividados trabalham para quitar suas dívidas por terem pouca ou nenhuma habilidade de lidar com o dinheiro, por não se preocuparem em fazer um planejamento financeiro ou por motivos implícitos em razões sociais ou psicológicas. Muitos desses indivíduos conseguem retomar o equilíbrio de suas vidas, outros necessitam de ajuda e muitos terão que carregar consigo o estigma de eternos endividados.

O ato de comprar indiscriminadamente já é considerado uma doença, conhecida por Oneomania, que difere da compra por impulso que ocorre quando o indivíduo é levado a comprar, devido a uma atração instantânea pelo produto, seja pela embalagem, preço ou apelo da mídia. A Oneomania constitui-se em uma doença obsessiva-compulsiva que, segundo o Instituto de Pesquisa do Ambulatório do Jogo Patológico e Outros Transtornos do Impulso (AMJO) é mais comum em mulheres, sendo que, no Brasil, afeta quatro mulheres para um homem (OLIVATO e SOUZA, 2007).

O aumento da esperança de vida e a crescente autonomia econômica adquirida nas últimas duas décadas pelas mulheres fizeram com que os cenários social, político e econômico do mundo sofressem alterações. Neste contexto, houve um gradativo aumento de mulheres em cargos formais no mercado de trabalho, bem como o aumento de consumo e

renda auferido pelo sexo feminino, provocando um alargamento no número de famílias brasileiras sob a responsabilidade de mulheres (PERRELLI e TONELI, 2008).

À medida que ganham independência financeira, as mulheres são obrigadas a tomarem decisões sobre consumo e, conseqüentemente, sobre endividamento. As pesquisas também relatam a influência do gênero, da renda, da escolaridade, da cultura, etc., no processo de endividamento. Segundo uma pesquisa realizada pelo Instituto de Pesquisa de Endividamento do Estado de Fortaleza (FECOMÉRCIO, 2007) as mulheres apresentam as maiores taxas de endividamento, chegando a 29,17% da renda, elas estão na faixa etária de idade entre 18 e 24 anos e têm, em média, Ensino Fundamental e renda familiar de até cinco salários mínimos.

Crosos e Gneezy (2004) efetuaram uma revisão bibliográfica bastante abrangente sobre gênero e preferências por risco, afirmando que, no geral, as mulheres são mais avessas ao risco, tendo ainda menos preferência por situações competitivas do que homens. Esses fatos podem fazer com que as mulheres optem por trabalhos menos competitivos e arriscados, o que explicaria, pelo menos em parte, a diferença salarial entre sexos observada em inúmeros estudos.

Zerrenner (2007) relata que o alto endividamento leva os indivíduos a comprometerem seu orçamento familiar e ainda provocam problemas de ordem psicológica, levando o sujeito endividado a tornar-se vulnerável a incidentes tais como: separação, desemprego, problemas de saúde, entre outros, e pode chegar a impossibilitá-lo de executar tarefas diárias.

Zerrenner apud Kusters *et al* (2007) identifica as razões do endividamento nas populações de baixa renda. A pesquisa foi desenvolvida através de estudos realizados na Alemanha, França, Estados Unidos, Bélgica e Áustria, constatando que os motivos que acarretam o endividamento nas pessoas de baixa renda estão relacionados principalmente à falta de planejamento dos indivíduos, alta propensão ao consumo, empréstimo do nome, má gestão orçamentária e fatores externos, tais como: desemprego, queda da renda, alta taxa de juros, desestabilização familiar e problemas de saúde.

Portanto, justifica-se este estudo pela intenção de conhecer mais profundamente a realidade das variáveis comportamentais, que determinam o processo de endividamento nas mulheres da Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense, principalmente a influência dos valores, dos aspectos econômicos, das variáveis demográficas, do trabalho e da cultura.

A Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense foi a região escolhida, tendo em vista a diversidade cultural e a colonização dos sujeitos pesquisados. Com uma população de 541.027 habitantes, espalhados pelos 31 municípios, esta região apresenta uma diversidade de

culturas, basicamente em função da colonização que é de prevalência de italianos e alemães, o que contribui para os objetivos da pesquisa.

Destaca-se que o tema é atual e constitui a agenda de discussão dos meios empresarial, acadêmico e governamental. Do ponto de vista empresarial, os bancos e instituições financeiras se lançaram, principalmente nestes últimos anos, na conquista da compreensão do comportamento da dívida (CARVALHO, e ABRAMOVAY, 2004; PEREIRA, 2005; CANÇADO, 2005). Sob o olhar do governo e das políticas públicas, há o interesse de desenvolver o mercado de crédito como forma de incentivar a inclusão social, reduzir desigualdades e contribuir para o crescimento econômico do país. No âmbito acadêmico este estudo é foco das teorias de consumo do Marketing, das Finanças e da Teoria do Jogos (CARVALHO, ABRAMOVAY, 2004).

1.2 Definição da Problemática do Estudo

Para Moura (2005), a questão do endividamento ultrapassa o universo econômico e social e reflete um universo cultural, pois alimenta-se a idéia de que grandes débitos não devem ser pagos, mas sim administrados, e traz como exemplo a dívida externa do Brasil, e que grandes dívidas denotam posição social superior e atraem respeito, por isso, o elevado percentual de endividamento da população. O autor complementa esta visão, fazendo uma comparação entre a visão da dívida no ditado popular americano e no brasileiro. “O americano destaca: “Eu devo, eu devo, então para o trabalho eu vou” em contrapartida o brasileiro “Devo, não nego, pago quando puder”.

Para Fournier e Richins (1991), a sociedade vive numa era de materialismo compulsivo, o que contribui significativamente para o endividamento social e individual. Os referidos autores estudaram o materialismo em diversos países e concluíram que o significado popular de materialismo envolve noções de possuir ou conseguir o melhor e desejar a riqueza como um fim em si mesmo. Para os autores, essa noção está associada a metas como busca da felicidade, demonstração de posição social, auto-afirmação e sentimento de superioridade.

Segundo Dittmar (1996), o consumo penetrou de tal maneira na existência pública e privada dos indivíduos, que o senso de identidade, bem-estar e relacionamentos com os outros são negociados, em parte, através de dinheiro e de bens materiais. Moura (2005) destaca dois aspectos do materialismo o primeiro como sendo positivo, pois, segundo ele, aumenta a motivação para trabalhar, a saúde financeira das nações e melhora o padrão de vida dos

indivíduos. O aspecto negativo diz respeito ao enfraquecimento da espiritualidade e das relações interpessoais, a poluição ambiental e ao endividamento exacerbado.

Não há consenso sobre as possíveis causas e variáveis relacionadas ao consumo compulsivo. Wood (1987) apontou o consumo compulsivo como uma tendência da classe média associada a mudanças culturais, demora no aumento das gratificações, que seria fortemente relacionado com o gênero feminino, e sem nenhuma relação com renda e idade.

Para Belk (1999), pesquisas recentes vêm contrapondo-se ao modelo motivacional de Maslow (1954), segundo o qual, a busca por suprimir necessidades fisiológicas e de segurança necessariamente precede a busca por suprimir necessidades de estima, reconhecimento social e auto-realização. Desenvolvido a partir da observação da ainda embrionária sociedade de consumo norte-americana, o modelo tem sido ineficiente para acomodar certas práticas de consumo, tais como a compra de aparelhos celulares de última geração ou de tênis de marcas caras em substituição à comida ou higiene familiar. Esses estudos fornecem evidências de que a busca por dignidade por meio de consumo de bens de luxo é uma forte motivação para os seres humanos. Para Belk, Ger e Askegaard (2003), o desejo por consumo e a busca da felicidade por meio do consumo estão intimamente presentes nas mentes dos consumidores, inclusive nos de baixa renda. Análises históricas apresentam teorias divergentes acerca da origem dos padrões contemporâneos de busca da felicidade por meio do consumo (BELK, 1985). Contudo, há consenso de que o consumo em prol da felicidade atingiu patamar elevado e importância central na vida industrial e pós-industrial (BELK, 1985, RICHINS, MCKEAGE, NAJJAR, 1992; WEBSTER, BEATTY, 1997). Essa orientação para o consumo, denominada materialismo, é de grande interesse para acadêmicos, analistas sociais e formadores de políticas públicas. Desde 1992, mais de 100 estudos empíricos examinaram esse construto, e inúmeros artigos acerca do materialismo na sociedade norte-americana foram veiculados pela mídia (RICHINS, 2004). No entanto, no Brasil, à exceção de Evrard e Boff (1998), poucos estudos empíricos foram realizados acerca do materialismo tal como definido por Belk (1985) ou Richins e Dawson (1992) e Panchio (2006).

Seja o endividamento produto do materialismo exagerado, da falta de planejamento dos indivíduos, empréstimo do nome, má gestão orçamentária ou de outros fatores externos, este trabalho propõe-se a estudar: **quais são os fatores determinantes na propensão ao endividamento junto às mulheres da Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense?**

1.3 OBJETIVOS

Neste tópico, estão expostos os objetivos da presente pesquisa, partindo do objetivo geral e, a seguir, explicitando os objetivos específicos.

1.3.1 Objetivo Geral:

Analisar os fatores determinantes da propensão ao endividamento nas mulheres da Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense.

1.3.2 Objetivos Específicos:

- a) Identificar os perfis femininos mais representativos na região pesquisada;
- b) Medir a propensão ao endividamento;
- c) Identificar as diferenças de propensão ao endividamento das mulheres na Mesorregião pesquisada;
- d) Determinar a influência dos fatores comportamentais no processo de endividamento.

1.4 Estrutura do Trabalho

No primeiro capítulo, são abordados os objetivos e a estruturação desse estudo, a justificativa para a realização desse trabalho e a definição da problemática de pesquisa. Nesta etapa, foi apresentada também, de forma breve, uma base do problema do endividamento no universo feminino.

No capítulo segundo, é analisado o arcabouço teórico sobre o tema, que sustenta o presente estudo. Esse capítulo está estruturado em quatro tópicos principais: a) o endividamento; b) as finanças comportamentais; c) os fatores comportamentais determinantes na propensão ao endividamento e d) as mulheres e seu universo econômico.

No terceiro capítulo, apresenta-se o método utilizado no decorrer deste estudo para o levantamento e análise dos dados. Assim, relaciona-se o método de pesquisa, a população e amostra, a coleta e análise dos dados.

No quarto capítulo, são apresentados e discutidos os resultados da pesquisa e, no quinto capítulo, as conclusões.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este capítulo aborda as principais teorias de base que fundamentam e compõem esse estudo e está dividido em três grandes blocos: o primeiro apresenta os conceitos principais sobre o endividamento e seus aspectos comportamentais, o segundo tópico é formado por um referencial acerca dos fatores determinantes no processo de endividamento, considerados neste estudo, e, no último tópico trata o contexto da mulher brasileira e suas relações financeiras.

2.1 Endividamento

Segundo Ferreira (2006), endividamento tem origem no verbo endividar-se e significa fazer ou contrair dívidas, com sinônimos os verbos encalacrar-se ou empenhar-se. Para o Observatório de Endividamento dos Consumidores da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra (2002), o endividamento é definido como sendo um saldo devedor de um indivíduo e este pode resultar apenas de uma dívida ou de mais do que uma simultaneamente, caso resulte em mais de uma, é denominado multiendividamento. Outro termo importante é o sobreendividamento definido por Zerrenner (2007) como a situação em que o devedor se acha impossibilitado de cumprir com os seus compromissos financeiros, sem por em risco a subsistência da família. O sobreendividamento pode ser ativo ou passivo, destaque que, no primeiro, o indivíduo contribui ativamente para se colocar em situação de impossibilidade de pagamento, já o segundo é resultado de circunstâncias não controláveis pelo mesmo (ZERRENNER, 2007). As causas do sobreendividamento apontadas pelo referido Observatório são a marginalização e a exclusão social, os problemas psíquicos, o alcoolismo, a dissolução das famílias, as perturbações da saúde física e mental dos filhos e das famílias sobreendividadas. Mas os problemas não afetam apenas o indivíduo e seus familiares afetam também a economia, já que a proliferação dos casos de incapacidade de realização dos compromissos financeiros afetam os volumes de créditos o que conseqüentemente afeta o crescimento da economia.

Na pesquisa realizada por Kusters *et al* (2004) apud Zerrenner (2007), sobre as causas do endividamento em cinco países distintos, o desemprego foi a principal causa deste problema na França (42%), Alemanha (38%) e Bélgica (19%). Nos Estados Unidos, o uso do cartão de crédito foi a principal causa apontada (63%), já na Áustria, a má gestão

orçamentária foi a razão mais citada atingindo 26% dos entrevistados. No Brasil, a Sociedade de Proteção ao Crédito (SPC) e o Instituto de Economia Gestão Vidigal (IEGV) realizam pesquisas trimestrais sobre inadimplência. No relatório de dez anos, de 1997 a 2007, o desemprego aparece em todos os anos como a principal causa da inadimplência (SERASA EXPERIAN, 2007). Para Casado (2001, p. 7) o superendividamento é “fruto da sociedade de massas, onde o consumo é cada vez mais incentivado através de publicidades agressivas, geradoras de falsas necessidades”.

Contudo Zerrenner (2007) retrata este fenômeno como fruto de atos de credores que rompem com as justas expectativas dos devedores, cometendo ilícitos no afã de obterem margens de lucros cada vez maiores. Consalter (2005, p. 156) relata que o consumidor precisa enfrentar três diferentes batalhas contra o crédito “uma, contra si mesmo e seu desejo de “ter”; outra contra a avalanche virtual da publicidade via televisão, internet, telefone, etc.; e, uma terceira, contra o ataque físico, quando caminha pelo centro da cidade, é incessantemente abordado por homens e mulheres de panfletos em punho”.

De acordo com Davies e Lea (1995), a investigação sobre endividamento, dentro do domínio da economia, psicologia, ganhou destaque com o trabalho de Katona (1975). Ela expandiu-se rapidamente ao longo dos últimos anos, como pode ser visto a partir do trabalho de Livingstone e Lunt (1992), Lea, Webley e Levine (1993), Tokunaga (1993) e Watson (2003).

Segundo Katona (1975) existem três razões que explicam por que uma pessoa pode gastar mais do que ela ganha: (i) baixa renda, de modo que nem sequer são cobertas as despesas essenciais, (ii) alta renda, combinada com um forte desejo de gastar, e (iii) uma falta de vontade para economizar (independentemente da renda). Seu estudo é relevante, pois discute a origem dos problemas de crédito não somente a partir de fatores econômicos, mas também, por motivações psicológicas e comportamentais.

Moura (2005) criou uma escala de atitude para o endividamento. Esta escala foi desenvolvida especialmente para o contexto de grupos brasileiros de baixa renda a partir de Lea, Webley e Walker's (1995). A escala compreende três dimensões:

- a) impacto sobre a moral na sociedade - que engloba o patrimônio, valores e crenças encontrados em sociedade, que tem uma influência sobre a atitude do indivíduo em relação ao endividamento;
- b) preferência no tempo - inclui a escolha dos indivíduos entre valor e tempo (adiar ou não adiar planos de consumo);

c) grau de auto-controle - inclui a capacidade para gerir os próprios recursos financeiros, a tomar decisões financeiras e de manter o indivíduo (ou família) com orçamento sob controle.

No Brasil, destaca-se ainda o estudo de Panchio (2006) que, visando identificar a influência do materialismo no endividamento dos consumidores de baixa renda da cidade de São Paulo, constatou que, além de variáveis financeiras, variáveis comportamentais explicam tal comportamento. Para uma amostra domiciliar probabilística, de 450 indivíduos de baixa renda e utilizando a escala de materialismo de Richins (2004) observou-se que os indivíduos mais jovens tendem a ser mais materialistas que os mais velhos; que adultos analfabetos tendem a ser menos materialistas que adultos tardiamente alfabetizados; e que gênero, renda e raça não se associam com materialismo. Entre as demais análises, elaborou um modelo de regressão logística para distinguir indivíduos possuidores de carnê de crediário dos não possuidores, com base no materialismo, em variáveis sócio-demográficas, em hábitos de compra e em hábitos de consumo. O modelo proposto confirma o materialismo como variável comportamental útil na previsão da probabilidade de um indivíduo endividar-se para consumir, em alguns casos, fazendo quase dobrar a chance de ocorrência deste evento.

2.2 As Finanças Comportamentais

Até mesmo as pessoas mais inteligentes são afetadas por vieses psicológicos, mas o fato era tido como irrelevante pela teoria clássica de finanças. Este campo de estudos pressupõe que as pessoas são racionais e enfatiza como tais pessoas devem comportar-se para maximizar seu patrimônio. Simon (1957) sugere que o julgamento individual restringe-se pela sua racionalidade, isto é, apesar dos indivíduos tentarem tomar decisões racionais, a simplificação ou a falta de informações importantes, ou ainda, a falta dos critérios relevantes para a solução dos problemas, limitações de inteligência e de percepção, restrições de tempo e de custos, e limitações na capacidade de retenção das informações na memória humana impedem que os indivíduos tomem decisões ótimas ou maximizadas.

As Finanças Comportamentais constituem-se em um novo campo de estudos que refuta os paradigmas da teoria clássica, ao afirmar, por meio de pesquisas experimentais, que os investidores não são plenamente racionais e que os mesmos possuem tendências a cometerem erros sistemáticos no processo de tomada de decisão. Segundo Milanez (2003), as Finanças Comportamentais são um programa de pesquisa que vem obtendo grande destaque no mundo inteiro. Sua característica peculiar é a junção de conceitos de outras áreas, como a Psicologia e a Sociologia à Economia, no sentido de explicar as decisões dos indivíduos no

mercado financeiro. Este novo modelo surgiu há quase trinta anos, através das pesquisas realizadas pelos Psicólogos Amos Tversky e Daniel Kahneman (1974). Nesses estudos o foco está nos aspectos comportamentais das decisões financeiras (NOFSINGER, 2006).

Tversky e Kahneman (1974) que pesquisaram sobre o comportamento humano na hora da tomada de decisão em investimentos, identificaram várias situações em que o indivíduo tomava decisões com vieses que o afastavam da racionalidade plena. Foi sobre essa ótica que foi criada uma das teorias mais famosas das Finanças Comportamentais a Teoria do Prospecto

A articulação da teoria dos prospectos foi precedida de uma série de pesquisas empíricas que evidenciaram ser possível reverter uma preferência entre alternativas de uma decisão em função de alterações na maneira de apresentar o problema. Tversky e Kahneman (1974) usaram a expressão efeito *framing* para referir-se a esse fenômeno. Para explicá-lo, a teoria dos prospectos distingue duas fases no processo decisório individual sob incerteza: uma etapa inicial de edição do problema, da qual resulta uma percepção do tomador de decisão sobre o problema, e uma etapa subsequente de avaliação.

A etapa inicial cumpre a tarefa de reduzir a complexidade do problema e obedece a um conjunto de operações de edição. Primeiro as pessoas percebem os resultados da decisão como ganhos ou perdas em relação a um ponto de referência neutro, que é assumido para a situação em questão. Se o ponto de referência adotado é tal que os resultados são percebidos como ganhos, então uma posição de aversão ao risco predomina. Caso contrário, predomina uma atitude de propensão ao risco. No terceiro momento, os ganhos ou perdas relativas a esse ponto de referência são avaliados, não pelo seu valor objetivo, mas por um valor subjetivo e pessoal denominado de utilidade. Essa noção de utilidade representa uma medida do grau de satisfação associado a cada resultado.

A relação entre o ganho ou a perda e a utilidade atribuída ao resultado é tal que as pessoas são mais sensíveis a diferenças entre resultados quando estes estão perto do ponto de referência. Em outras palavras, a diferença, em valores subjetivos, entre ganhos de \$10 e \$20 é percebida como maior do que a diferença entre ganhos entre \$110 e \$120. Esta operação cognitiva acarreta o que na literatura ficou denominado de sensibilidade marginal decrescente (THALER E BARBERIS, 2002). A intensidade da sensação associada à perda de um determinado montante é maior que a intensidade associada a um ganho do mesmo montante (o princípio da aversão a perdas). Na Figura 2, tem-se o modelo da Teoria do Prospecto.

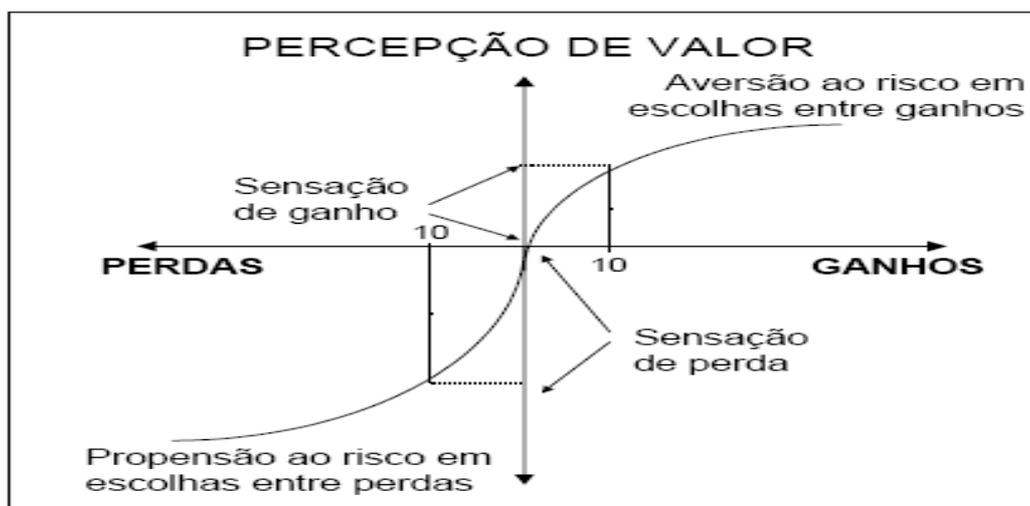


Figura 02 – Representação gráfica da teoria do Prospecto
 Fonte: Amos Tversky e Daniel Kahneman (1974)

A Figura 2 sumariza graficamente as propostas da Teoria do Prospecto associadas à noção de ponto de referência. A função mostra, no eixo horizontal, os resultados da decisão como desvios do ponto de referência e associa, no eixo vertical, um valor subjetivo a cada resultado (utilidade). Seu formato em S faz com que seja côncava para ganhos, de forma que cada unidade extra que seja ganha adiciona menos valor (utilidade) do que a precedente. No campo das perdas, a função é convexa, de forma que cada unidade perdida causa uma mudança menor no valor (utilidade) do que a precedente. A curva é mais íngreme do lado de perdas, de maneira a incorporar a noção de que somos mais sensíveis a perdas do que a ganhos de mesmo valor.

No que se refere a endividamento, a Teoria do Prospecto pode ser identificada, através da relação entre risco e consumo, se partirmos da hipótese de que as pessoas com maior propensão ao endividamento apresentam maior aptidão ao risco. Ao assumirem um endividamento, as pessoas estão colocando em risco seu orçamento, visando a um resultado fim. Faag, Hallahan e Mckenzie (2003), ao avaliarem a relação entre consumo e risco, destacam que os investidores ricos podem facilmente se permitir incorrer em perdas resultantes de aplicações arriscadas e suas riquezas acumuladas podem ser reflexo da grande disposição para correr risco. Já os investidores, com menor nível de riqueza, podem arriscar mais ainda, na concepção de que não há nada para se perder e muito a se ganhar.

Logo, segundo esta teoria, o comportamento humano é influenciado por diversos aspectos psicológicos. Nas tomadas de decisões, alguns desses aspectos necessitam de atenção especial. São os vieses das decisões, discutidos por Cruz, Kimura e Krauter (2003), tais como, dissonância cognitiva, excesso de confiança (*overconfidence*), representatividade e

ancoragem. Se um investidor adquirir uma ação mediante a expectativa de uma futura alta no preço da mesma, e em um período posterior, a ação sofre uma queda representativa, a tendência é a diminuição de sua dissonância cognitiva, ou seja, a postergação da realização do prejuízo como forma de defesa psicológica do comportamento humano. Em suma, a Teoria do Prospecto mostra como as pessoas decidem quando estão diante de probabilidades arriscadas, isto é, apresentam aversão ao risco nas escolhas que envolvem ganhos certos, e procuram por riscos nas escolhas que envolvem perdas certas.

As habilidades dos indivíduos são associadas ao excesso de confiança. A certeza da realização de uma determinada situação é sempre pretendida pelo ser humano. Tversky e Kahneman (1974) vinculam a expectativa inicial das pessoas ao excesso de confiança. Essa atitude pode ser um risco nas decisões de investimentos. Com relação ao efeito da *overconfidence*, as evidências experimentais sugerem que os homens apresentam maior excesso de confiança que as mulheres (DEAUX e FARRIS, 1977; LUNDEBERG, FOX e PUNCCOHAR, 1994). Estes e Hossein (1988) investigaram os efeitos de variáveis selecionadas na confiança dos investidores, foram pedidos para examinar os balanços financeiros de uma companhia hipotética e, para decidir quanto investir nela. Em seguida, foram pedidos para avaliar sua confiança na exatidão dessa decisão de investimento. As mulheres estavam substancialmente menos confiáveis do que homens em suas decisões de investimento. Esta diferença na confiança pode ser uma causa das diferenças observadas no comportamento arriscado.

O viés da representatividade é direcionado à heurística dos investidores como influência em suas percepções à valorização de um ativo. Para Yoshinaga *et al* (2004, p. 6), “as pessoas tendem a pensar sobre eventos ou objetos e a fazer julgamentos sobre eles, baseando-se em estereótipos previamente formados”. Os indivíduos nem sempre utilizam o tamanho da amostra para considerar a validação de uma informação e sua representatividade para a população.

As estimativas iniciais dos indivíduos muitas vezes são utilizadas como âncoras às tomadas de decisões posteriores. Para Tversky e Kahneman (1974), essa construção de estimativas baseadas nas percepções iniciais, ou âncoras, podem atrapalhar os ajustes necessários no decorrer do processo. Por exemplo, novas informações relevantes sobre a projeção do valor de uma dívida são, por muitas vezes, ignoradas pelos consumidores que se cercam apenas das expectativas iniciais.

A teoria do Prospecto foi testada e confirmada em diversas pesquisas, como de Cruz, Kimura e Krauter (2003), e três efeitos foram confirmados. São eles: o efeito certeza, isto é,

as pessoas tendem a dar maior peso às possibilidades que têm alta probabilidade de acontecer. O efeito reflexão, defendendo que os agentes têm tendência não plenamente racional a tomar riscos em situações de perdas (para fugir das perdas certas) e serem conservadores em situações de ganho (para ter ganhos certos). E terceiro, o efeito isolamento, ou seja, para simplificar os processos de decisões, os agentes, geralmente, desconsideram boa parte das características de cada uma das opções de escolhas e centralizam sua análise sobre os componentes que distinguem as opções de escolha.

A decisão de tomar empréstimos, bem como a utilização de cartão de crédito, também já foi estudada pelas finanças comportamentais e provam ter influências de decisões limitadas pela racionalidade. Segundo Block-Lieb e Janger (2006), no pagamento em dinheiro, o limite de poder de compra é tangível, ao contrário da utilização do cartão de crédito. O uso desse meio magnético, por exemplo, pode causar uma dissonância cognitiva nos consumidores, já que estes não sentem em seu bolso o peso de pagar à vista, e a fatura só chega em dias ou semanas.

O experimento de Soman (2001) suporta a proposição de que a dissonância cognitiva pode fazer com que o usuário de cartão de crédito gaste mais do que aqueles que pagam à vista. Block-Lieb e Janger (2006) reforçam a heurística da ancoragem, através do uso do cartão de crédito, destacando que os indivíduos só se perguntam se o valor da parcela cabe em seu bolso, isso exige um mínimo de cálculo, porém impede que o indivíduo tome consciência do custo do crédito ao final do período.

O excesso de confiança pregado pela teoria das finanças comportamentais é um viés que faz com que as pessoas se endividem substancialmente, pois estes subestimam a probabilidade que eventos negativos que interrompam sua renda futura aconteçam, tais como perda de emprego ou redução substancial da renda (ZERRENNER, 2007).

Para resolver os problemas de ordem psicológica, Thaler (1980) acredita que a chave seria inicialmente reconhecer as limitações e posteriormente criar meios de autocontrole. Para isso, o autor indica dois “eus”, o planejador e o fazedor, e descreve as providências que o planejador pode tomar para controlar o fazedor, ou seja, o fazedor que quer consumir sempre, que se preocupa com o curto prazo, deve ser controlado pelo planejador, o qual deve pensar no longo prazo, na aposentadoria, e portanto deve poupar.

Para auxiliar neste problema, Zerrenner (2007) recomenda a educação financeira, que se constitui como sendo uma ferramenta que auxilia a mudar as preferências do fazedor, monitorando o seu comportamento, alterando incentivos e modificando regras. A educação financeira, através do conhecimento dos instrumentos para a tomada de decisões, após o

reconhecimento das razões que levam ao endividamento, pode ajudar no processo anterior ao endividamento, através do planejamento orçamentário, ou até mesmo no processo em andamento, quando os indivíduos podem escolher formas de endividamento mais baratas e formas de controle de suas despesas.

2.3. Fatores comportamentais determinantes na propensão ao endividamento

Compreender os fatores comportamentais, cognitivos e emocionais que orientam as decisões dos indivíduos não é uma tarefa fácil, pois estes envolvem muita subjetividade e incerteza, entretanto são peças fundamentais para justificar as mesmas. Acerca disso, Panchio (2006) destaca que apesar de herdamos do modelo Platônico a idéia de razão absoluta, muitas vezes, temos que tomar decisões com base em informações incompletas, que podem nos levar a muitos erros e isto não significa sermos irracionais. De fato, por maior que seja a racionalidade, ela sempre estará apoiada na intuição, nos valores e em outros fatores comportamentais do indivíduo.

Lunt e Livingstone (1992) destacam que é assustador o número de variáveis que podem explicar o endividamento, tais como: sexo, etnia, educação, história familiar, renda, número de cartões de crédito, utilização do cartão de crédito e de títulos de dívida, bem como variáveis psicológicas, como: *locus* de controle, autoestima e valores. Entretanto, os mesmos autores complementam que, embora muitos fatores comportamentais tenham sido propostos para explicar o endividamento, nenhum modelo claro emergiu, principalmente pela falta de dados disponíveis.

Para Moura (2005), o aumento das dívidas dos indivíduos, seja por razões de recessão ou otimismo, gerou o aumento de pesquisas sobre o débito em diversas áreas. Portanto pode-se ultimar que o problema do endividamento exige uma visão multidisciplinar. A Sociologia focaliza seus estudos nos fatores demográficos, como idade, gênero, circunstâncias familiares e classe social. A Economia preocupa-se mais com as relações econômicas e a Psicologia focaliza o processo de tomada de decisão e os valores. O importante, nesta temática, é utilizar as variáveis simultaneamente, identificando a magnitude de cada uma.

Neste contexto, faz-se relevante relatar como os valores, a renda, as variáveis demográficas, o trabalho e a cultura podem influenciar no processo de endividamento.

2.3.1 Os Valores

No intuito de explorar as relações entre prioridades de valores e os significados que os indivíduos atribuem ao dinheiro, comparando amostras de diferentes contextos culturais, na Inglaterra e no Brasil, Moreira (2000), criou uma escala para significado do dinheiro.

A principal relevância do estudo de Moreira (2000) foi ter introduzido o estudo do significado do dinheiro em nível nacional, trabalhando inicialmente sobre a perspectiva da Teoria dos Valores de Schwartz. A pesquisa da autora foi desenvolvida em duas etapas. A primeira constitui-se em criar um instrumento de mensuração para o significado de dinheiro, para isto foi criada uma Escala de Significado do Dinheiro (ESD) que foi validada numa amostra de 1.464 sujeitos de todas as regiões geográficas e com características demográficas heterogêneas, em termos de idade, renda, escolaridade e atividade ocupacional.

A ESD baseou-se inicialmente na Teoria de Valores de Schwartz que devido ao acúmulo de evidências empíricas permite sustentar a existência de um modelo universal de valores, composto por 10 tipos de valores motivacionais. Este modelo foi gradualmente desenvolvido a partir da análise de dados empíricos, chegando a ser confirmado em 97 amostras de 54 países, somando um total de 44.000 sujeitos. O modelo de Schwartz define um valor como uma crença do indivíduo sobre uma meta que transcende às situações e expressam interesses individuais, coletivos ou mistos correspondentes a um domínio motivacional, na verdade 10 motivos: universalismo, autodireção, estímulo, hedonismo, autorrealização, poder, segurança, conformidade, tradição e benevolência, sendo avaliados em uma escala de importância (nada importante até muito importante) como um princípio que guia a vida do indivíduo.

Segundo a Teoria dos Valores de Schwartz (1992), os valores são conceitos ou crenças a um estado fim ou a comportamentos desejáveis frente a uma situação específica que têm origem em três requerimentos: (1) as necessidades individuais dos organismos biológicos; (2) as exigências de interação social; (3) as necessidades de sobrevivência e bem-estar dos grupos. Através desta teoria, há dez valores motivacionais quase universais que refletem essas três necessidades básicas, agrupados em duas dimensões bipolares. O que distingue um valor do outro é o tipo de objetivo ou motivação que o valor expressa (SCHWARTZ, 2005). Para estabelecer a estrutura das relações entre os tipos de valores, Schwartz (1992) considerou que as ações empreendidas para realizar cada tipo de valor têm consequências psicológicas,

práticas e sociais, que podem entrar em conflito ou serem compatíveis com a realização de outros tipos de valores, resultando uma estrutura circular (Figura 3).

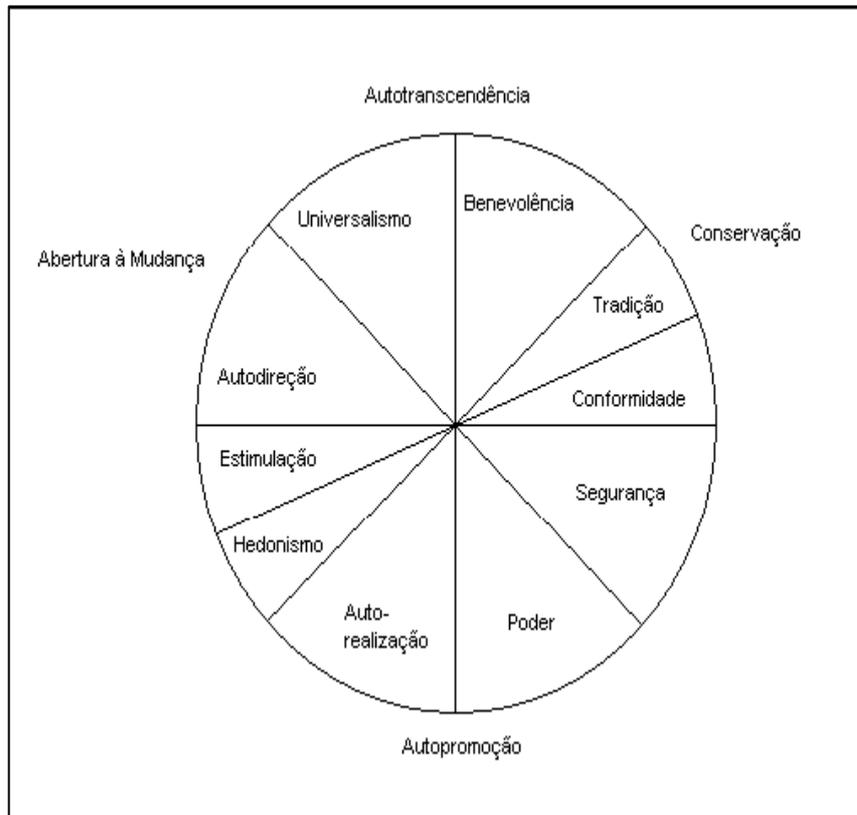


Figura 03 - Modelo teórico das relações entre os tipos motivacionais, tipos de valores de ordem superior e dimensões de valores bipolares.

Fonte: SCHWARTZ (1992)

A dimensão Autotranscendência enfatiza a igualdade e a preocupação com o bem estar dos outros (Universalismo e Benevolência), em oposição à Autopromoção, que se refere à busca de sucesso e domínio sobre os outros (Poder e Autorrealização). Por sua vez, Conservação, que enfatiza tradição e proteção da estabilidade favorecendo a manutenção do *status quo* (Tradição, Conformidade e Segurança), contrapõe-se à dimensão Abertura à Mudança, relativa à busca de independência de pensamento e ação (Hedonismo, Estimulação e Autodeterminação).

Para Schwartz (1992), os valores são produtos tanto dos aspectos culturais compartilhados quanto experiências individuais, que refletem diferenças de temperamento, personalidade, socialização, história de vida e cultura. Moreira (2000) destaca, ainda, que algumas variáveis têm sido apontadas como correlatas com o modelo de Schwartz (1992). Para a autora, é extremamente necessário analisar os valores, relacionando-os com determinadas variáveis, tais como: demográficas, culturais, educacionais e renda. Por

exemplo, os mais jovens têm apresentado maiores escores nos valores relativos ao Pólo Abertura à Mudanças. As variáveis educacionais e de situação ocupacional têm sido positivamente correlacionadas com os valores do Pólo de Auto-Promoção. Tipo de residência tem sido correlacionada positivamente com aos Pólos Abertura à Mudanças e Universalismo.

Tamayo (1994) aplicou a escala de valores de Schwartz, em 1.410 sujeitos no Brasil, entre as faixas etárias entre 14 e 19 anos e encontrou nítidas diferenças em relação ao gênero, destacando que as mulheres dão maior importância do que os homens aos valores de Auto-transcendência, promoção do bem-estar dos outros e Conservação.

Assim baseado nesta escala de valores, mais especificamente no tipo motivacional Poder, Moreira (2000) estudou e criou uma escala de valor para o significado do dinheiro, considerando que o dinheiro sempre foi um diferencial no que se refere à posição social.

Belk e Wallendorf (1990) destacam o uso sagrado e profano do dinheiro e sua influência no cotidiano das pessoas. Enquanto que a visão econômica dominante enfatiza o significado profano, ou seja, meio de troca impessoal, o aspecto sagrado está ligado ao fazer o bem ou fazer o mal, como por exemplo, doações ou retenções egoístas. Moreira (2000) destaca o poder motivacional do dinheiro e sua importância na vida das pessoas, trazendo as expressões populares com o uso do dinheiro: “dinheiro é a mola que move o mundo”; “dinheiro na mão é vendaval”, “doido é quem rasga dinheiro”, “todas as pessoas têm um preço”, “dinheiro e mulher a gente não empresta”, “dinheiro compra um lugar no céu”.

Outro estudo relacionado a dinheiro de grande destaque foi o de Furnham (1984) que desenvolveu um instrumento sobre o dinheiro orientado por três objetivos: desenvolver um instrumento na Inglaterra, estudar a relação de crenças e atitudes com variáveis demográficas e descobrir crenças monetárias e comportamentos no passado e no futuro. O autor também utilizou análise fatorial e identificou as seguintes crenças relacionadas a dinheiro: obsessão, poder/gastar, retenção, segurança/conservativa, inadequação, esforço e habilidade. Em 1992, Tang criou uma escala ética do dinheiro. Neste estudo, foram encontradas correlações com renda, idade, gênero, trabalho e satisfação pessoal. Sete fatores foram identificados: bom, mal, realização, respeito, orçamento e poder/liberdade.

Furnham (1984) destaca a falta de instrumentos de mensuração como uma das causas para a ausência de estudos empíricos sobre o significado do dinheiro. A construção de escalas de atitudes frente ao dinheiro ganhou força na Psicologia Social do comportamento econômico com Dittamar (1996) e por Furnham e Argyle (1998) ao apresentarem um quadro sintetizado de onze estudos empíricos sobre dinheiro. Entre estes estudos, destacam-se os estudos de Wernimot e Fitzpatrick (1972) que podem ser considerados os percussores no

estudo da simbologia do dinheiro, os estudos de Yamauchi e Templer (1984), também se destacam, pois identificaram atitudes que o indivíduo tem frente ao dinheiro. Os autores aplicaram questionários em 300 sujeitos norte-americanos, de ambos os sexos e ocupações variadas, com escala Likert de 7 pontos, e identificaram, através da análise do componentes principais, a existência de cinco componentes: poder–prestígio, retenção, desconfiança, qualidade de compras e ansiedade.

Apesar da relevância dos estudos acima, todos os estudos foram criticados no que tange aos procedimentos metodológicos o que provocou em Moreira (2000) a necessidade de criar um novo instrumento, com maior rigor metodológico que os demais e que pudesse ser aplicado mundialmente.

Assim Moreira (2000) criou a Escala de Significado do Dinheiro (ESD) a partir de 4 fases: a coleta de dados, através de entrevistas, com grupos heterogêneos, com o objetivo de identificar o senso comum sobre o significado do dinheiro; análise dos juízes; esquema fatorial hipotetizado; e o teste empírico para validar a escala.

O esquema fatorial hipotetizado pela pesquisa, a partir das teorias e dos dados coletados, identificou duas grandes dimensões para o significado do dinheiro: uma dimensão negativa, composta pelos seguintes fatores: desigualdade social, dominação, desapego, conflito e preocupação, em contra partida, a dimensão positiva onde estariam: desenvolvimento sociocultural, prestígio, utilitarismo, estabilidade e prazer. Para a validação dessas dimensões, foram aplicados 1.485 questionários espalhados nas 5 regiões geográficas brasileiras. 315 tiveram origem no nordeste, 475 no centro-oeste, 316 no sudeste e 115 no Sul. Quanto a característica da amostra utilizada para a validação, destaca-se que foram 876 mulheres e 595 homens, sendo que as idades variavam entre 14 e 74, com média de 30,6 e desvio padrão de 11,7. A renda familiar mensal variou entre R\$ 120,00 e R\$ 27.000, com média de R\$ 3.003,59 e desvio padrão de R\$ 2.858,25. O nível de escolaridade abrangeu Ensino Médio incompleto à pós-graduação e 216 ocupações foram declaradas pelos pesquisados.

A análise de Componentes Principais apontou os seguintes *Alpha de Cronbach*: Poder (0,88), Conflito (0,87), Prazer (0,84), Progresso (0,80), Cultura (0,76), Desapego (0,73), Sofrimento (0,67), Desigualdade (0,66) e Estabilidade (0,57). O Fator Poder, com maior *Alpha de Cronbach*, confirmou a crença de que o dinheiro é fonte de autoridade, prestígio e reconhecimento social, assegurando para os que o possuem privilégios sociais e institucionais. O Fator Conflito nos remete a uma dimensão negativa do dinheiro, afirmando a crença de que o dinheiro provoca desconfianças, brigas, mortes e falsidade. Em outra vertente, o dinheiro

também possui um significado de prazer, pois promove felicidade, bem-estar psicológico, auto-estima e esperança. O Fator Progresso está relacionado ao significado do dinheiro como promotor de crescimento, e de sua capacidade de solucionar problemas sociais. Já o Fator Cultura está vinculado ao desenvolvimento das ciências, das artes, da cultura e da tecnologia. A autora, também identificou, o Fator Desapego, confirmando a crença da espiritualidade do dinheiro, remetendo-nos a necessidade de dar maior importância às pessoas do que a bens materiais. Por outro lado, dois componentes negativos foram confirmados, o Sofrimento e a Desigualdade, trazidos muitas vezes pelo dinheiro. Por fim, o nono componente identificado foi a Estabilidade que contribui como fonte de segurança para os indivíduos.

2.3.2 A renda

No modelo de Blackwell *et al.* (2005), as variáveis que influenciam o processo de decisão se enquadram em três grandes categorias:

- diferenças individuais, que se desdobram em dados de demografia, psicografia, valores e personalidade;
- influência ambiental: onde se enquadra a cultura e a classe social.
- processos psicológicos: que envolvem as experiências e o aprendizado.

Neste modelo, a renda destaca-se como uma diferença individual, peculiar de cada sujeito. Muitos estudos discutem a influência da renda nas decisões financeiras. Acerca disso destacam-se os resultados apresentados por Wernimont e Fitzpatrick (1972) sobre o significado do dinheiro. Os autores identificaram que indivíduos com rendas mais altas relacionam o dinheiro ao produto de esforços e habilidades e os de menor renda à preocupação com o futuro e à ansiedade. Tang e Gilbert (1995) também estudaram a influência da renda no significado do dinheiro e concluíram que as pessoas com maior renda apresentaram uma visão mais positiva do dinheiro, também mostraram-se mais controlados quanto ao seu uso.

Brusky e Fortuna (2002) também estudaram a relação da renda e do endividamento nas pessoas físicas e constataram que o acesso, mais facilitado ao crédito para as populações de baixa renda leva ao aumento da inadimplência e de gastos com bens supérfluos, indicando que o endividamento é uma tendência dos indivíduos de baixa renda.

Faag, Hallahan, Mckenzie (2003) analisaram a influência da renda na tolerância ao risco e concluíram que quanto maior for a renda familiar da pessoa, maior e sua tolerância ao risco, isto é, maior é sua capacidade de ousar nas decisões financeiras. Como o endividamento

é fortemente influenciado pelo materialismo (MOURA, 2005), muitos estudos buscaram apontar a relação entre renda e materialismo. Em relação à renda, a maioria dos estudos aponta para a ausência de correlação significativa entre materialismo e renda (RICHINS; DAWSON, 1992; KENG *et al.*, 2000; WATSON, 2003). Dawson e Bambossy (1990), porém, observaram, numa amostra de 127 respondentes, correlação entre renda e nível de materialismo, positiva na Holanda e negativa nos Estados Unidos, nos indivíduos de média e baixa renda. Em relação à renda desejada, Richins e Dawson (1992) encontraram, entre os mais materialistas, um nível de renda desejado significativamente maior do que entre os menos materialistas, visto que são necessários mais recursos para a aquisição de todos os bens almejados.

A renda também é um forte influenciador do ato de poupar ou dever, onde Livingstone e Lunt (1991) salientam que existem dois estereótipos tradicionais a do devedor auto-indulgente, descuidado e impaciente em oposição à do poupador econômico, controlado e paciente, mas destacam que, embora construídos em opostos morais, os dois comportamentos têm muitas coisas em comum, entre elas: ambos são correlacionados com a renda e refletem variações de necessidades ao longo da vida, bem como envolvem situações de escolha como cidadão da sociedade moderna de consumo.

Keynes (1990) sugeriu oito motivos para poupar, que incluem também aspectos psicológicos tais como: precaução contra imprevistos, previsão futuras de necessidades, preferências por maior consumo no futuro, melhoria no padrão de vida, independência, poder para fazer coisas não determinadas, empreendimento, orgulho de mostrar fortuna aos outros, e pura avareza. Para Katona (1975) o ato de poupar está baseado em três razões: (1) emergências, como doenças, desemprego e incerteza do futuro, (2) aposentadoria e (3) necessidades da família como prover educação para os filhos ou comprar um imóvel. O autor salienta que este comportamento de poupar ou dever é fortemente influenciado pelo ambiente econômico do indivíduo, isto é, se esse vive em um cenário de inflação, recessão ou abundância e pelas expectativas e atitudes pessoais, tais como aprendizado social e traços da personalidade.

Groenland, Bloem e Kuylem (1996) pesquisaram em 250 sujeitos dos Países Baixos as principais formas de um indivíduo comum poupar. A pesquisa foi conduzida em indivíduos de 16 e 72 anos, que ganhavam até três salários mínimos. Os resultados indicaram como as principais formas de poupar como sendo: instituições bancárias destes sistemas de poupança, de pensão e bens duráveis. As categorias menos típicas foram as de: atrasar pagamentos, colocar dinheiro embaixo do colchão, adiantar pagamentos, empréstimos e contas correntes.

Funham (1985) estudou o comportamento de poupar e se endividar, na Inglaterra, com os objetivos de determinar a estrutura de crenças sobre poupar e dever. Para o autor, o endividamento está relacionado há fatores históricos. A prosperidade e desenvolvimento econômico dos anos 80 e 90 aumentou a confiança e o consumo, principalmente com a maior disponibilidade do crédito.

2.3.3 Aspectos demográficos

Outra dimensão, altamente significativa para a compreensão do comportamento, em geral, dos indivíduos são as variáveis demográficas. Acerca disso, Zaltman e Wallendorf (1979) destacam que as decisões de marketing, bem como comportamento do consumidor, ambas repousam imensamente nas variáveis demográficas. Entre as variáveis demográficas, os autores elucidam: idade, sexo, escolaridade, situação da residência (urbana, suburbana e rural), a raça e a origem nacional, o estado civil e a ocupação.

Quanto à idade, Furnham (1984) identificou que pessoas mais velhas são mais preocupadas e autocontidas no uso do dinheiro. Tang (1995), replicando os estudos de Furnham identificou uma correlação negativa entre idade e Poder, indicando que os indivíduos mais jovens teriam maior tendência a usar o dinheiro para manipular os outros.

Quanto à variável educação, Furnham (1984) identificou que pessoas com menor grau de escolaridade obtiveram maiores escores em Obsessão por dinheiro. O nível médio obteve maiores escores em Poder-gastar e Segurança-conservativa. E as de nível alto viram o dinheiro como sinônimo de esforço e habilidade.

No que se refere a gênero, diversos estudos têm confirmado sua influência. Há indicativos de que as mulheres têm uma atitude mais cuidadosa, são mais tensas e angustiadas no que se refere ao uso do dinheiro, e tendem a pensar mais em seus gastos do que os homens (MOURA, 2005).

Uma visão mais positiva e audaciosa do dinheiro por parte do sexo masculino foi encontrada por Tang (1995), identificando que os homens dão maior importância para o dinheiro do que as mulheres. Este resultado não tinha sido encontrado por Furnham em 1984.

As diferenças entre os sexos no significado e usos do dinheiro podem ser compreendidas pela estrutura da sociedade. Rudmin (1994) sugeriu que o dinheiro significa poder para os homens, enquanto as mulheres parecem não entender valor monetário ou procurar por ele, ao contrário dos homens. O poder derivado de dinheiro tem sido historicamente restrito aos homens. Os homens tendem a pensar em dinheiro, e em que

termos as coisas podem ser convertidas. Zelizer (1989) argumenta que os ganhos das mulheres domésticas têm sofrido historicamente uma banalização – os rendimentos das esposas estão sendo tidos como ganhos suplementares e foram tratados com designação de pagar despesas familiares, como por exemplo, a educação da criança ou da família, férias ou fins de semana, e principalmente com gastos superficiais como comprar jóias ou roupas. Por outro lado, os ganhos dos homens foram utilizados para efeitos mais graves, tais como fornecer alimentos e abrigo para a família. A banalização dos salários das mulheres tem sido uma prática estabelecida ao longo do tempo e tem sido enraizada na sociedade e na influência do sexo masculino e feminino quanto a atitudes em relação ao dinheiro.

Christenson *et al.* (1994) compararam 24 consumidores compulsivos com outro grupo de mesmo tamanho de consumidores comuns e com mesmo perfil de gênero nos dois grupos e chegou à conclusão de que o comprador compulsivo típico era do gênero feminino e com idade média de 36 anos, que tinha desenvolvido a compulsão por compras na idade de 17 anos. As compras eram geralmente de roupas, sapatos e jóias, que normalmente nem eram usadas.

No que se refere a estado civil, muitos estudos investigam as decisões financeiras feitas por sujeitos casados, solteiros, viúvos e separados (SUNG e HANNA, 1996, FAAG, HALLAHAN e MCKENZIE, 2003). Os autores concluíram que os divorciados são menos tolerantes ao risco do que os viúvos e que estes são menos do que os casados, que por sua vez, são menos do que os solteiros. Segundo Spero (2000), recém-casados são inexperientes para lidar com o dinheiro enquanto que os recém-viúvos são mais controlados e despreocupados com a origem do dinheiro. Neste caso, pode-se hipotetizar que os indivíduos solteiros apresentam maior nível de endividamento.

No que se refere aos aspectos demográficos e o endividamento, destaca-se o estudo de Panchio (2006) que identificou relação entre gênero, idade e escolaridade. Em seu estudo ficou evidenciado que mulheres são mais favoráveis a atitude de endividamento do que homens, pessoas mais velhas apresentam menor probabilidade de assumir dívidas e quanto menor o grau de instrução do indivíduo maior e sua tendência de assumir carnês.

2.3.4 O trabalho

Histórica e filosoficamente, o trabalho caracteriza-se como uma necessidade natural do homem. É o trabalho que distingue os seres humanos dos animais, pois esses, mesmo

produzindo, fazem-no apenas para sua sobrevivência, enquanto o homem tem o trabalho como algo incorporado às suas vivências e necessidades (MARX, 1989).

Assim, define-se trabalho como “toda atividade na qual o ser humano utiliza sua energia física e psíquica para satisfazer suas necessidades ou para atingir um determinado fim” (COTRIM, 2002, p. 23). Para Marx (1818-1883), é justamente pelo trabalho que se insere a cultura nas atividades do homem, diferenciando-o dos demais seres (COTRIM, 2002). Como atividade própria do homem, o trabalho baseia-se em um projeto mental que determina as formas de conduta que o ser humano deverá desenvolver para alcançar os objetivos almejados.

Por meio do trabalho, o homem desenvolve ferramentas que o impulsionam a ser mais criativo e desenvolver suas potencialidades. Além disso, observa-se que, socialmente, o trabalho tem como objetivo a manutenção da vida e o desenvolvimento da sociedade.

O trabalho traz reconhecimento social, confere identidade e favorece a auto-estima (CODO e GAZZOTTI, 1999), dá a sensação de utilidade e confere sentido à própria existência. Entretanto, o trabalho não apresenta apenas pontos positivos. Ao longo da história, ao invés de promover a realização dos indivíduos e a solidariedade entre os homens, passou a distingui-los conforme sua produtividade e bens. Assim, o trabalho passa de libertador para alienante (MARX, 1989). Além disso, ele também contribuiu para a divisão sexual das tarefas, à medida que mulheres e homens passaram a desempenhar atividades laborais diferentes, por muitos anos. Aos homens, ficaram as atividades intelectuais valorizadas, enquanto as mulheres ficaram responsáveis pelo trabalho manual, menosprezado pela sociedade (GIUBERT e MENEZES-FILHO, 2005).

Nessa perspectiva, identifica-se a relação do trabalho com o endividamento, uma vez que o trabalho é uma das principais fontes de recursos dos indivíduos e ditador do comportamento deste, frente a consumo e conseqüentemente frente ao ato de se endividar.

No que se refere à participação das mulheres no mercado de trabalho, conforme já ressaltado anteriormente, só aumentou a partir da Segunda Guerra Mundial, principalmente após a década de 1970. Hoje, no Brasil, elas representam aproximadamente 41% da população economicamente ativa, e recebem, em média, pouco mais da metade do salário dos homens (60,7%). Nos Estados Unidos, as mulheres inseridas no mercado de trabalho representam 47% do total e também recebem pouco mais da metade do salário dos homens (60%). Esta similaridade entre os dois países chama a atenção, principalmente devido ao diferente grau de desenvolvimento de cada um, explicitado pelos distintos números em relação à economia e à qualidade de vida (IBGE, 2008).

A diferença de rendimentos entre homens e mulheres poderia ser explicada pelas diferenças entre as características médias destes dois grupos, como experiência, idade, educação e setor de trabalho. Porém, essas características geralmente explicam apenas parte dessa diferença, sendo o restante atribuído a um componente residual associado à discriminação. Cavalieri e Fernandes (1998) mostram, em seu estudo pioneiro realizado para o Brasil, que os salários dos homens eram, em média, 58,38% maiores que os das mulheres em 1989. Além disso, constatam que, quando controles são adicionados para tentar explicar esse diferencial, ele permanece constante. Utilizando dados dos Estados Unidos para os anos de 1979 e 1995, Altonji e Blank (1999) concluem que o diferencial de rendimentos entre homens e mulheres reduziu-se, entre esses dois anos, de 45,7% para 28,6%, sendo que a diferença atribuída às características também apresenta uma redução de 12,6% para 7,6%. Constatam, assim, que há pouca diferença entre as características dos homens e das mulheres em 1995, restando a parte não explicada (discriminação) como responsável pela maior parte da diferença. Além disso, verificam que os retornos à educação e à experiência são um pouco menores para as mulheres.

2.2. 5 A cultura

Lamb. Jr *et al.* (2004) afirmam que a cultura é característica essencial que distingue uma sociedade da outra, e o que as pessoas comem, vestem, falam e sentem são dimensões da cultura. Para Blackwell (2005, p. 89) a cultura tem papel fundamental no comportamento do consumidor a cultura se refere a valores, idéias, artefatos e outros símbolos significativos que auxiliam os indivíduos a se comunicar, interpretar e avaliar um membro da sociedade. Para o autor fazem parte da cultura: o idioma, costumes, leis, além de produtos e objetos culturais.

A cultura é o principal determinante do comportamento e dos desejos de uma pessoa. Cada cultura é formada de subculturas que identificam e socializam de maneira mais específica cada um de seus membros. Dentre essas pode-se citar: as nacionalidades, os grupos raciais, as religiões e as regiões geográficas (MATEI, MACHADO e OLIVEIRA, 2006; KOTLER e KELLER, 2006).

Muitos autores já pesquisaram a influência da cultura no dinheiro entre eles destacam-se: Jain e Joy (1997), Roca (2006), Reibstein, Burgoyne e Edmunds (2007), Falicov (2001) e Ards e Myers (2001). Jain e Joy (1997) desenvolveram um estudo etnográfico com imigrantes asiáticos residentes no Canadá, com o objetivo de identificar o comportamento destes frente às decisões de comprar e poupar, destacando a cultura Hindu, presente nos 36 profissionais

pesquisados. De acordo com o Hinduísmo, os indivíduos devem tomar decisões financeiras segundo uma visão de longo prazo, pensando sempre no futuro da família e dos filhos, o que os tornam mais tolerantes a riscos. Os autores confirmaram a influência da cultura Hindu nos entrevistados e reforçaram a teoria de que a cultura é um fator determinante no comportamento financeiro dos indivíduos.

Os estudos de Roca (2006) trazem a relação de dinheiro e religião, que durante décadas, foi vista pelos cientistas sociais como coisas incompatíveis. Em contrapartida, o autor, mostra que dinheiro sempre esteve presente na religião. A partir de um estudo desenvolvido no Brasil, o autor mostra a influência do dinheiro na religião, na política e na modernização. O autor estudou indivíduos da igreja Neo-pentecostal brasileira e identificou que o dinheiro, além de ser utilizado como forma divina, também é meio de promoção política e forma de gerar mais dinheiro.

A alta ou baixa religiosidade dos indivíduos reflete-se de uma maneira geral em seus valores, ideologia e comportamento (LA BARBERA e ZEYNER, 1997). Em relação ao materialismo, indivíduos intensamente religiosos tendem a valorizar qualidades espirituais e dar menor valor aos bens e às posses, apresentando comportamentos de compra mais racionais e menos impulsivos (LA BARBERA e ZEYNER 1997). Nessa mesma direção, Keng *et al.* (2000) encontraram níveis de materialismo mais baixos entre os cristãos do que entre os indivíduos com afiliação religiosa. De maneira próxima, o materialismo apresentou associação negativa com os valores orientados para a coletividade, entendidos como os valores ligados à religião, à família e à comunidade (BURROUGHS e RINDFLEISCH, 2002).

Falicov, assim como Ards e Myers (2001) analisaram as relações entre raça e dinheiro, e o mito de que a comunidade negra americana tem maiores taxas de poupança e menores acessos ao crédito do que os brancos. Ambos os estudos trazem assuntos como a “discriminação do crédito”, “a cor do dinheiro”, bem como a relação da “cor nas decisões financeiras”. Apesar de não acharem nenhuma significância estatística nesse mito, os autores sustentam que as diferenças observadas no mercado de crédito entre negros e brancos é atribuída à diferença de acumulação de riqueza. Os autores destacam ainda a influência do mito na própria comunidade negra na busca do crédito.

Várias pesquisas têm demonstrado os comportamentos dos indivíduos de diferentes descendências para verificar a influência destas. Por exemplo, Zinkhan e Karan (1990) examinaram diferenças no comportamento de risco em estudantes de descendência espanhola

e americana e entre homens e mulheres em ambas as amostras. Os resultados indicaram que os alunos espanhóis se mostraram mais propensos do que os americanos.

Partindo-se das literaturas existentes sobre os possíveis fatores que interferem na aptidão para dívida pode-se visualizar a Figura 1, que apresenta o modelo estudado nesta pesquisa.

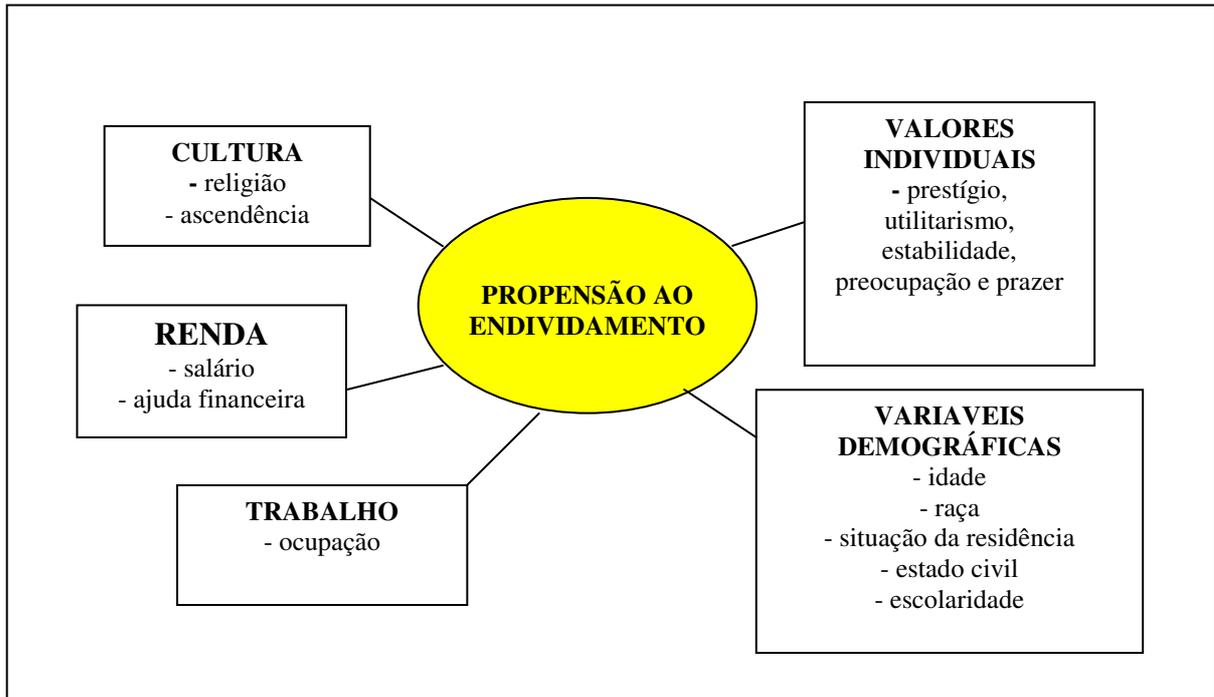


Figura 01- Fatores comportamentais na propensão ao endividamento

Assim, de acordo com as teorias sobre o tema elaborou-se o Quadro 1 resumido os pressupostos que se espera do comportamento dos fatores estudados.

Fatores	Dimensões	Estudo	Expectativa na propensão ao endividamento
Valores	Prestígio	Schartz (1992), Moura (2005); Panchio (2006)	Positiva
	Utilitarismo		Positiva
	Estabilidade		Positiva
	Prazer		Positiva
	Preocupação		Negativa
Renda	Maior renda	Brusky e Fontana (2002)	Negativa
	Menor renda	Faag, Hallhan e Mckenzie (2003)	Positiva
Aspectos demográficos	Mais velhos	Furnham (1984) e Panchio (2006)	Negativa
	Mais jovens		Positiva
	Maior grau de instrução escolar	Furnham (1984) e Panchio (2006)	Negativa
	Menor grau de instrução escolar		Positiva
	Casados	Sung e Hanna (1996); Fagg, Hahhan e Mckenzie (2003)	Negativa
	Solteiros		Positiva

Fatores	Dimensões	Estudo	Expectativa na propensão ao endividamento
Aspectos demográficos	Raça branca	Falicov, Ards e Myers (2001)	Negativa
	Raça negra		Positiva
Trabalho	Empregados	Perrelli e Toneli (2008) Cavalieri e Fernandes (1998)	Positiva
	Desempregados		Negativa
Cultura	Católicos	Roca (2006)	Negativa
	Outras religiões		Positiva
	Ascendência estrangeira	Zinkhan e Karan (1990)	Negativa
	Ascendência brasileira		Positiva

Quadro 01 – Pressupostos do comportamento dos fatores do estudo.

2.4 A Mulher e seu universo econômico

A sociedade brasileira passou por profundas transformações demográficas, socioeconômicas e culturais nos últimos 20 anos e essas mudanças repercutiram significativamente no universo feminino e na vida familiar, neste contexto, pode-se destacar que, apesar das mulheres representarem a maioria da população, no que se refere a trabalho, as mulheres ainda são minoria. Em janeiro de 2008, havia 21,2 milhões de pessoas ocupadas no total das seis regiões metropolitanas investigadas pela Pesquisa Mensal de Emprego (PME) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), sendo que as mulheres representavam 44,4% desse contingente, isto é, 9,4 milhões. Em relação à população em idade ativa, elas eram 53,5% e na população economicamente ativa, eram 45,5%, enquanto que na população desocupada, representavam 57,7% (IBGE, 2008).

Segundo o último censo realizado pelo IBGE (2000) sobre o perfil das mulheres destaca-se que, para cada 100 mulheres, havia no Brasil 96,3 homens, isto é, havia no Brasil mais 2.647.140 mulheres do que homens, revelando a maior presença das mulheres no Brasil, o que pode justificar o diferencial de mortalidade média entre homens e mulheres. A proporção de homens vem se reduzindo muito discretamente, passando de 98,7 em 1980 para 97,5 em 1991 e chegou a 96,9 em 2000.

Ainda assim a trajetória das mulheres, segundo as variáveis demográficas, é marcada por uma crescente participação no mundo do trabalho e pela permanência de uma marcante desigualdade entre homens e mulheres em cargos e tarefas executadas nas organizações, bem como entre salários percebidos no exercício da mesma função.

Segundo Perrot (1998), em tempos de guerra na Europa, os homens estavam na frente de batalha e as mulheres na retaguarda. Executavam tarefas tradicionalmente masculinas e, com isso, invadiram espaços que antes não ocupavam. Ao contrário do que diz o senso

comum, as mulheres sempre trabalharam, e muito, as tarefas indispensáveis do trabalho doméstico diariamente eram e são executadas por milhares de mulheres, as quais contribuem para a sobrevivência da família, pois realizando as tarefas domiciliares, de certa maneira constitui a força de trabalho, mas sem remuneração (BRUSCHINI e ROSEMBERG, 1982).

As mulheres então, progressivamente começam a superar as diversas representações pejorativas acerca do feminino. Pesquisa demonstra a intensificação do crescimento da participação feminina no mercado de trabalho brasileiro, chamando atenção para a sua diversificação, sobretudo no espaço urbano. O marco desse crescimento mostra-se desde a década de 1970, quando os primeiros estudos sobre a mulher foram influenciados pelos movimentos feministas. Bruschini e Rosemberg (1982) contribuem para a discussão e compressão sobre o trabalho da mulher, ao argumentarem que uma grande parte da população considerada “inativa” encontra-se efetivamente ocupada, ou seja, trabalhando na produção doméstica não remunerada e, entre os que trabalham, fica evidente que o conjunto da população das mulheres trabalhadoras cumpre diariamente uma dupla jornada de trabalho.

Analisando a distribuição entre as atividades econômicas, em janeiro de 2008, das mulheres ocupadas, verificou-se que 16,5% estavam nos serviços domésticos; 22,0% na administração pública, educação, defesa, segurança, saúde; 13,3% nos serviços prestados à empresa; 13,1% na Indústria; 0,6% na construção, 17,4% no comércio e 17,0% em outros serviços e outras atividades. Entre os homens ocupados predomina a participação na indústria, 20,0%, e diferentemente das mulheres, eles têm um maior percentual de ocupação na construção, 12,0% e presença reduzida nos serviços domésticos, 0,7% (IBGE, 2008).

No entanto, se cresce a oportunidade, com ela cresce, também, a desigualdade. Para amenizar essas diferenças que se aceleram no decorrer do tempo, surge a necessidade de construir meios legais para frear o processo deficitário da disparidade no trabalho. A Constituição de 1988 dispõe que “homens e mulheres sejam iguais perante a lei”, essa lei possibilitou a abertura de espaço às mulheres nos concursos públicos para cargos que eram anteriormente destinados apenas aos homens. Mesmo com a oportunidade e maiores acessos, as mulheres ainda são a minoria em cargos públicos (PERRELLI e TONELI, 2008).

Assim à medida que a mulher ganha espaço no mercado de trabalho, apesar de com significativas diferenças salariais, ela passa a participar, cada vez mais, nas decisões de consumo, no gerenciamento da renda e nas decisões de endividamento.

A relação da mulher com o dinheiro e a família e o gerenciamento financeiro familiar têm sido território de disputa entre a Psicologia e a Economia. Mason (1992) destaca que o planejamento financeiro familiar envolve matéria econômica, tais como: impostos, poupança,

seguros, mercado de investimento e matéria psicológica que envolvem a tomada de decisão e atitude frente ao dinheiro. Para Walker e Garman (1992), o processo de tomada de decisão tem elementos racionais e irracionais, e que quanto maior é a informação sobre o mercado maior é o poder de racionalidade na decisão, mas destaca que, para ser bem sucedida qualquer decisão tem que levar em consideração as atitudes e os valores individuais. A consideração conjunta dos elementos objetivos e subjetivos levaria à equação do orçamento familiar saudável MOURA (2005).

Para Winnet e Lewis (1995), planejamento orçamentário familiar envolve ideias de autocontrole e inúmeras contas mentais, operando independentemente no mesmo indivíduo. Para os autores, estas contas mentais fazem com que os indivíduos separem seus ativos correntes e futuros em partes não comunicáveis, levando à ineficiência de um processo decisório.

A relação entre uso do dinheiro e dinâmica familiar tem sido abordada em diferentes ângulos, mas as relações de gênero têm sido privilegiadas. Zelizer (1989) já havia apontado a existência de “dinheiro das esposas”, destacando que, apesar dos membros da família possuírem padrão de vida homogêneos, há diferenças de comportamentos frente ao dinheiro gerenciado por homens e mulheres.

Izraeli (1994) trabalhou com amostras de 136 casais de médicos em Israel, buscando identificar o poder do dinheiro dentro da família, explorando a contribuição financeira de cada gênero na mesma. Os casais responderam a questionários individualmente separados, e foram classificados em três padrões: inovativos, modernos e convencionais. O padrão inovativo emergiu apenas quando as esposas ganhavam salários superiores aos dos maridos, representando igual importância atribuída à carreira e a divisão igualitária do tempo dedicado ao trabalho doméstico. Quando as esposas ganhavam salários equivalentes aos homens, o padrão que se assemelhava era o convencional, levando a hipotetizar que o dinheiro da mulher é descontado dos gastos com cuidados domésticos e com as crianças, antes de ser contabilizado na economia doméstica.

Nesta ótica Pahl (1995) salientou que, quando a mulher se assume como provedor da família, ela adota um comportamento de proteção da autoestima do marido, através de pesquisas transculturais, chegou-se à conclusão de que o manejo familiar controlado, exclusivamente, por mulheres, é característico de casais de baixa renda, as mulheres indicaram maior privação de gastos pessoais e aumento do salário feminino gerava um aumento no consumo de comida significativamente superior ao masculino.

Moura (2005) destaca que os estudos sobre a gestão do dinheiro teve início na Economia e Psicologia, mas tem se tornado tema importante na administração e outras ciências sociais. Veldhooven e Groeland (1993) defendem que o manejo do dinheiro é resultante de comportamento racional orientado por metas e baseado na avaliação das consequências de diferentes cursos de ação para alcançar determinadas metas.

3 ASPECTOS METODOLÓGICOS

O presente estudo se caracteriza como uma pesquisa descritiva. Segundo Cervo e Bervian (1983, p. 25), a pesquisa descritiva “busca conhecer as diversas situações e relações que ocorrem na vida social, política, econômica e demais aspectos do comportamento humano, tanto do indivíduo tomado isoladamente como de grupos e comunidades mais complexas”.

Este tópico está subdividido em: cenário da pesquisa, população e amostra, instrumento de coleta de dados, coleta e organização dos dados e a análise dos dados.

3.1 Cenário da Pesquisa

Esta pesquisa se desenvolveu na Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense que, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), está entre as mesorregiões brasileiras. Este termo foi criado com o objetivo de agrupar, para fins estatísticos e de análise, as microrregiões dos estados brasileiros de acordo com similaridades econômicas e sociais, mas sem constituí-las como entidade pública ou administrativa.

Segundo a Constituição Federal de 1988, microrregiões são grupos de municípios limítrofes que se constituem, através de Lei Complementar Estadual, com o intuito de integrar a organização, o planejamento e a execução de funções públicas de interesse comum (BRASIL, 1988). Entretanto, raras são as microrregiões assim constituídas, sendo o termo mais utilizado em função de seu uso prático pelo IBGE.

No Brasil, existem 137 mesorregiões. Desse total, sete encontram-se no Rio Grande do Sul: Mesorregião do Sudoeste Rio-grandense, Mesorregião do Sudeste Rio-grandense, Mesorregião do Noroeste Rio-grandense, Mesorregião do Nordeste Rio-grandense, Mesorregião Metropolitana de Porto Alegre, Mesorregião Centro Oriental Rio-grandense e Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense (IBGE, 2006). A Figura 3 apresenta o mapa de localização das 7 Mesorregiões gaúchas:

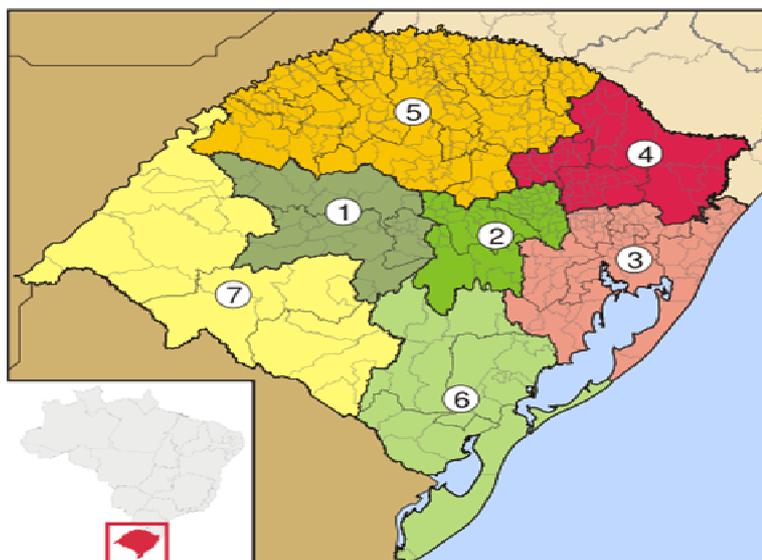


Figura 04 – Mapa de localização geográfica das 7 Mesorregiões do Rio Grande do Sul

Legenda:

- (1) Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense
- (2) Mesorregião Centro Oriental Rio-grandense
- (3) Mesorregião Metropolitana de Porto Alegre
- (4) Mesorregião do Nordeste Rio-grandense
- (5) Mesorregião do Noroeste Rio-grandense
- (6) Mesorregião do Sudeste Rio-grandense
- (7) Mesorregião do Sudoeste Rio-grandense

Fonte: http://pt.wikipedia.org/wiki/Imagem:RioGrandedoSul_Mesoregions.svg.

A Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense é formada pela união de 31 municípios agrupados em 3 microrregiões (Microrregião de Santa Maria, de Restinga Seca e de Santiago) que juntas formam uma área total de 25.997 km² e uma população total de 541.027 habitantes (IBGE, 2008).

A Microrregião de Santa Maria está situada na Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense e é formada pelos municípios de: Cacequi, Dilermando de Aguiar, Itaara, Jaguari, Mata, Nova Esperança do Sul, Santa Maria, São Martinho da Serra, São Pedro do Sul, São Sepé, São Vicente do Sul, Toropi e Vila Nova do Sul. Sua população, de acordo com a contagem realizada em 2007 pelo IBGE, a estimativa em 1º de Abril daquele ano era de 365.981 habitantes e sua área em 11.180 Km² (IBGE, 2007), conforme demonstra a Tabela 01.

Tabela 01 - População estimada para a Microrregião de Santa Maria em 1º/04/2007.

CIDADE	Nº HABITANTES
Cacequi	13.629
Dilermando de Aguiar	3.129
Itaara	4.633
Jaguari	11.626
Mata	5.291
Nova Esperança do Sul	4.775
Santa Maria *	263.403
São Martinho da Serra	3.409
São Pedro do Sul	16.613
São Sepé	23.787
São Vicente do Sul	8.361
Toropi	3.070
Vila Nova do Sul	4.255
Total Microrregião de Santa Maria	365.981

Fonte: IBGE, 2007.

A Microrregião de Restinga Seca, formada por uma área de 3.005 km² e com uma população estimada pelo IBGE, em 1º de abril de 2007, era composta de 63.331 habitantes, conforme demonstrado na Tabela 02. Sendo formada pelos municípios de: Agudo, Dona Francisca, Faxinal do Soturno, Formigueiro, Ivorá, Nova Palma, Restinga Seca, São João do Polêsine e Silveira Martins.

Tabela 02 - População estimada para a Microrregião de Restinga Seca em 1º/04/2007.

CIDADE	Nº HABITANTES
Agudo	16.714
Dona Francisca	3.572
Faxinal do Soturno	6.343
Formigueiro	7.116
Ivorá	2.378
Nova Palma	6.432
Restinga Seca	15.595
São João do Polêsine	2.702
Silveira Martins	2.479
Total Microrregião de Restinga Seca	63.331

Fonte: IBGE, 2007.

Por fim, a Microrregião de Santiago é composta por 9 municípios: Capão do Cipó, Itacurubi, Jari, Júlio de Castilhos, Pinhal Grande, Quevedos, Santiago, Tupanciretã e Unistalda. Juntos, esses municípios formam uma área de 11.212 km² e uma população, estimada pelo IBGE em 1º de abril de 2007 de 111.715 habitantes, conforme demonstrado na Tabela 03.

Tabela 03 - População estimada para a Microrregião de Santiago em 01/04/2007.

CIDADE	Nº HABITANTES
Capão do Cipó	3.180
Itacurubi	3.568
Jarí	3.692
Júlio de Castilhos	19.541
Pinhal Grande	4.496
Quevedos	2.732
Santiago	49.558
Tupanciretã	22.556
Unistalda	2.392
Total Microrregião de Santiago	111.715

Fonte: IBGE, 2007.

Destaca-se que a escolha da Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense deu-se em função de ser uma região formada por pequenas cidades com peculiaridades de zona rural, de trabalho rural e de forte colonização europeia, mas que concentra também uma cidade central, a cidade de Santa Maria com características diferentes da região do entorno, onde prevalece o trabalho comercial, a zona urbana e a descendência brasileira.

3.2 População e Amostra

Segundo a última contagem realizada em 1º de abril de 2007 pelo Instituto de Geografia e Estatística (IBGE, 2007), a população brasileira era de 183.989.711 habitantes, sendo que a população gaúcha era de 10.582.887 e a população da Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense era de 541.027, considerando-se o percentual de 51,10% de mulheres, de acordo com o censo realizado pelo IBGE em 1º de agosto de 2000.

Para calcular a amostra da pesquisa, utilizou-se a fórmula para cálculo de amostras para populações infinitas conforme é proposto por Bruni (2008):

$$n = \frac{\sigma^2 \cdot p \cdot q}{e^2}$$

onde:

n = tamanho da amostra

σ^2 = Nível de confiança escolhido, expresso em número de desvios-padrão

p = percentual com a qual o fenômeno se verifica

q = percentual complementar (100-p)

e^2 = erro máximo permitido

Aplicando-se o percentual de 51,10% sobre o total de habitantes da Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense (541.027), constata-se que o universo da pesquisa é de

276.465 mulheres. A amostra total para um erro de 2% é de 2.500 casos. Assim, considerando-se o número de mulheres em cada localidade para a estratificação da amostra, tem-se a distribuição amostral apresentada na tabela a seguir:

Tabela 04 - População e amostra de mulheres da Mesorregião Centro Ocidental Rio-Grandense segundo dados do IBGE (2007)

CIDADE	Nº HABITANTES	MULHERES	AMOSTRA
Cacequi	13.629	6.964	63
Dilermando de Aguiar	3.129	1.599	14
Itaara	4.633	2.367	21
Jaguari	11.626	5.941	54
Mata	5.291	2.704	24
Nova Esperança do Sul	4.775	2.440	22
Santa Maria	263.403	134.599	1.217
São Martinho da Serra	3.409	1.742	16
São Pedro do Sul	16.613	8.489	77
São Sepé	23.787	12.155	110
São Vicente do Sul	8.361	4.272	39
Toropi	3.070	1.569	14
Vila Nova do Sul	4.255	2.174	20
Total Microrregião de Santa Maria	365.981	187.016	1.691
Agudo	16.714	8.541	77
Dona Francisca	3.572	1.825	17
Faxinal do Soturno	6.343	3.241	29
Formigueiro	7.116	3.636	33
Ivorá	2.378	1.215	11
Nova Palma	6.432	3.287	30
Restinga Seca	15.595	7.969	72
São João do Polêsine	2.702	1.381	12
Silveira Martins	2.479	1.267	11
Total Microrregião de Restinga Seca	63.331	32.362	293
Capão do Cipó	3.180	1.625	15
Itacurubi	3.568	1.823	16
Jarí	3.692	1.887	17
Júlio de Castilhos	19.541	9.985	90
Pinhal Grande	4.496	2.297	21
Quevedos	2.732	1.396	13
Santiago	49.558	25.324	229
Tupanciretã	22.556	11.526	104
Unistalda	2.392	1.222	11
Total Microrregião de Santiago	111.715	57.086	516
AMOSTRA TOTAL	541.027	276.464	2.500

Ressalta-se ainda que no intuito de atender aos objetivos desta pesquisa, e de melhor compreender a amostra da cidade de Santa Maria (1.217 questionários), foi realizada uma divisão deste cenário de acordo com o percentual da população feminina residente nos principais bairros e nos oito distritos desta cidade, segundo o último senso demográfico do

IBGE (2000). Esta distribuição permitiu que fossem aplicados questionários em todas as regiões da cidade de Santa Maria e em todos os distritos do entorno da cidade. A Tabela 5 retrata a distribuição amostral.

Tabela 05 - População Feminina residente nos Distritos e Bairros de Santa Maria e amostra aplicada a cada Distrito e Bairro de acordo com a relação percentual da população segundo dados do IBGE (2000)

Distritos/Bairros da Cidade de Santa Maria	População Feminina Residente	Amostra
Distrito de Arroio do Sol	564	6
Distrito de Boca do Monte	2.031	21
Distrito de Santa Flora	595	6
Distrito de Pains	1.743	18
Distrito de Arroio Grande	1.322	14
Distrito de São Valentin	234	2
Distrito do Passo do Verde	234	2
Distrito de Palma	411	4
Bairro Centro	16.552	171
Bairro N ^a S ^a das Dores	3.309	34
Bairro N ^a S ^a de Lourdes	6.855	71
Bairro Medianeira	6.389	66
Bairro N ^a S ^a do Rosário	3.954	41
Bairro Salgado Filho	7.341	76
Bairro Chácara das Flores	1.742	18
Bairro N ^a S ^a Perpétuo Socorro	3.460	36
Bairro Itararé	5.347	55
Bairro Presidente João Goulart	3.177	33
Bairro Km 3	2.485	26
Bairro São José	1.954	20
Bairro Cerrito	416	4
Bairro Urlândia	5.017	52
Bairro Tomazzetti	3.478	36
Bairro Patronato	5.453	56
Bairro Passo da Areia	4.091	42
Bairro Juscelino Kubistchek	6.537	68
Bairro Caturrita	1.547	16
Bairro Pé de Plátano	1.472	15
Bairro Camobi	6.819	70
Bairro Cohabi Fernando Ferrari	1.296	13
Bairro Cohabi Passo da Ferreira	6.259	65
Bairro Parque Pinheiro Machado	5.685	59
TOTAL	117.769	1.217

A Tabela acima demonstra que a amostra calculada de Santa Maria foi distribuída proporcionalmente de acordo com a população feminina residente nos bairros da região centro representada pelos seguintes bairros: Centro, Nossa Senhora do Rosário, Nossa Senhora de Lourdes. Região centro-leste, pelos bairros: Pé de Plátano, São José e Cerrito, já a região centro-oeste da cidade foi representada pelos bairros: Passo da Areia e Patronato. Na região sul foram entrevistadas mulheres residentes nos bairros: Medianeira, Tomazzetti e Urlândia e

na Região Leste nos bairros: Camobi, Cohabi Fernando Ferrari. No nordeste da cidade foram aplicados questionários nos bairros Itararé, Nossa Senhora das Dores, Presidente João Goulart e Km3. Representam a Região Norte da cidade, os bairros Nossa Senhora do Perpétuo Socorro, Salgado Filho, Chácara das Flores e Caturrita. Por fim, os bairros Cohabi Passo da Ferreira, Parque Pinheiro Machado e Jucelino Kubistchek formaram a amostra dos bairros da região oeste da cidade.

3.3 Instrumento de Coleta de dados

Como instrumento de coleta de dados, foi elaborado um questionário. Gil (1989, p. 124) define o questionário como “a técnica de investigação composta por um número mais ou menos elevado de questões apresentadas por escrito às pessoas, tendo por objetivo o conhecimento de opiniões, crenças, sentimentos, interesses, expectativas e situações vivenciadas”.

O questionário contemplou questões abertas e fechadas, sendo que, na parte inicial, estão contidos dados de identificação e na segunda parte questões específicas sobre o tema, divididas em dois blocos. O primeiro centrado no endividamento, e o segundo nos fatores que influenciam na propensão ao endividamento. Para as questões sobre endividamento foi utilizada a escala de Moura (2005). Para as questões de valores utilizou-se a Escala de Significado do Dinheiro de Schwartz (1992) adaptada por Moreira (2000).

O questionário foi validado junto à especialista sobre o assunto e aplicado a 30 mulheres da cidade de Santa Maria, escolhidas aleatoriamente. A versão final do questionário encontra-se no Apêndice A.

Conforme pode-se visualizar, as dez (10) primeiras questões do questionário buscaram identificar o perfil da mulher entrevistada; Já as questões 11, 12 e 13 relacionavam aspectos da renda das entrevistadas. Em seguida, com sete (7) questões, o questionário trouxe aspectos da relação entre gastos, consumo e dívida. As questões 21 e 22 buscaram identificar o nível de tolerância ao risco. Na segunda parte do questionário, utilizando-se uma escala de razão do tipo “régua”, onde as entrevistadas poderiam dar uma nota de 0 a 10, para o seu grau de concordância, sendo que 0 representava que elas não concordavam com afirmação e 10 quando concordavam totalmente. Esta parte foi formada por 82 questões, sendo que 60 questões eram sobre ESD, extraídas de Moreira (2000). Destaca-se que não foi utilizada toda a Escala da referida autora por ser formada por 82 questões, mas sim apenas os valores individuais que poderiam apresentar relação com a propensão ao endividamento.

Para avaliar a propensão ao endividamento, também utilizou-se a escala proposta por Moura (2005) formada por 18 questões, sendo que 9 questões são relacionadas ao nível de materialismo do indivíduo e 9 questões relacionadas à atitude para o endividamento. Em seguida, cinco afirmações indicavam aspectos de religião e ascendência. Os itens das escalas de materialismo e atitude ao endividamento foram misturados na mesma questão, buscando evitar que as entrevistadas identificassem com clareza o tema da pesquisa e, neste caso, passasse a responder de maneira automática, sem uma avaliação mais criteriosa.

Além do questionário, foi desenvolvido um cartão de resposta (Apêndice B) como apoio para as questões do tipo “régua”, onde foram acrescentadas expressões faciais com o objetivo de facilitar o entendimento da escala de resposta, principalmente pelas entrevistadas analfabetas ou com baixo nível de escolaridade.

Para a realização da coleta de dados, tendo em vista que o projeto desta pesquisa foi financiado pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico do Brasil (CNPQ), foram contratados e capacitados 20 pesquisadores que aplicaram o instrumento ao longo dos meses de julho, agosto, setembro e outubro de 2009. Destaca-se, ainda, que os questionários foram aplicados face-a-face com os pesquisados, através de visitas domiciliares, a locais públicos ou em órgãos governamentais e privados.

3.4 Análise dos Dados

Para a análise dos dados foi utilizado o software *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS), o que corrobora para a mensuração, a organização e o cruzamento das variáveis levantadas. Como técnica principal para definir os fatores determinantes na propensão ao endividamento, foi utilizada a Análise Fatorial Exploratória. A Análise Fatorial é um modelo de mensuração das relações entre os indicadores (variáveis observadas) e os fatores. Conforme Hair *et al.* (2005), a análise fatorial aborda o problema de como analisar a estrutura de inter-relações (covariâncias) existentes entre as variáveis com a definição de uma série de dimensões subjacentes comuns, conhecidas como fatores.

Para verificar se a Análise Fatorial é adequada para um determinado conjunto de dados, sugere-se a aplicação de dois testes. A fim de avaliar se a correlação existente entre as variáveis é significativa, a ponto de apenas alguns fatores serem capazes de representar grande parte da variabilidade dos dados aplica-se o teste de esfericidade de Bartlett. Além disso, deve-se verificar se a correlação entre cada par de variáveis pode ser explicada pelas demais variáveis incluídas no estudo. Então, calcula-se a medida de Kaiser-Meyer-Olkin

(KMO) onde valores iguais ou menores do que 0,5 indicam que a Análise Fatorial é insatisfatória para a explicação da correlação de cada par de variáveis pelas demais variáveis consideradas no estudo.

Existem diversos métodos para a estimação das cargas fatoriais, mas dois se destacam: o método das componentes principais e o método da máxima verossimilhança. Neste estudo, foi utilizado o método das componentes principais para a estimação das cargas fatoriais, pois segundo Malhotra e Naresh (2001), este método é mais recomendado quando a preocupação principal do pesquisador é determinar o número mínimo de fatores, que respondem pela variância máxima nos dados.

É possível encontrar tantos fatores, quantas forem às variáveis pesquisadas. Entretanto, geralmente o pesquisador busca resumir as informações contidas nas variáveis originais em um número menor de fatores. Para isso, é preciso definir entre os métodos disponíveis, qual será o critério de determinação do número de fatores a serem utilizados. Hair *et al.* (2005) apresentam diferentes métodos para escolha do número de fatores: determinação a priori; autovalores; gráfico de declive; percentagem da variância; confiabilidade meio a meio e testes de significância. Neste trabalho optou-se pelo método dos autovalores superiores a um.

Entretanto, nem sempre os fatores escolhidos são de fácil interpretação e às vezes, recorre-se à rotação dos eixos. Neste trabalho foi utilizado o método varimax normalizado. Para avaliar a confiabilidade dos fatores gerados a partir da Análise Fatorial, utilizou-se o *Alpha de Cronbach*. A confiabilidade indica o grau de consistência interna entre os múltiplos indicadores de um fator, referindo-se à extensão na qual um mesmo instrumento de medida produz resultados coerentes a partir de diversas mensurações. De acordo com Hair *et al.* (2005), o *Alfa de Cronbach* deve possuir um valor superior a 0,7.

Após a análise da consistência dos fatores, os mesmos foram gerados para as análises seguintes a partir da média das variáveis com altas cargas fatoriais em cada fator. Para avaliar se em média as mulheres apresentam diferenças entre os fatores foi aplicado um teste *t* de diferença de médias. Neste caso, utilizou-se o teste *t* emparelhado para comparar se uma mesma entrevistada apresenta posições diferentes em dois fatores.

Posteriormente, para a avaliação da influência das variáveis pesquisadas foram realizados o teste *t* e a análise de variância. O teste *t* de diferença de média é utilizado quando forem comparados dois grupos de mulheres independentes. Para determinar se o teste *t* é homocedástico ou heterocedástico, aplicou-se o teste para igualdade de variâncias. Para variáveis com mais de dois grupos calculou-se a análise de variância. Também aplicou-se a

técnica de correlação, calculando-se o Coeficiente de Correlação de Pearson, que segundo Pestana e Gageiro (2003) valores menores que 0,2 indicam correlações muito baixas; entre 0,2 e 0,39 baixa; entre 0,40 e 0,69 moderada; entre 0,7 e 0,9 alta e acima de 0,9 associação muito alta.

Ao final foi realizada análise de regressão, através do método do Mínimos Quadrados Ordinários (MQO), com o intuito de verificar a influência de cada fator na propensão ao endividamento. Segundo Hair *et al.* (2005) a regressão linear visa analisar a relação entre uma única variável dependente, neste caso a propensão ao endividamento e demais variáveis independentes, ou seja, os fatores identificados pela pesquisa, através da análise fatorial.

Entre os testes aplicados após análise de regressão linear está o R^2 , ou coeficiente de determinação múltiplo, utilizado para medir o quanto a linha de regressão amostral se ajusta aos dados obtidos, o R^2 é utilizado para indicar quanto às variáveis independentes explicaram da variável dependente. Com limites entre $0 \leq R^2 \leq 1$, quando R^2 for igual a 1, tem-se um ajustamento perfeito do modelo, ou seja, a regressão ajustada explica 100% da variável dependente (GUJARATI, 2006).

Para verificar os pressupostos de normalidade, autocorrelação, multicolineariedade e homocedasticidade do modelo utilizaram-se os testes de Kolmogorov-Smirnov (KS), Durbin Watson (DW), fator de inflação (FIV) e Pesarán–Pesarán, respectivamente.

Para verificar a normalidade do erro, realizou-se o teste KS sob a hipótese nula de que a distribuição da série testada é normal. Segundo Malhotra e Naresh (2006), o KS é um teste não-paramétrico de aderência para uma amostra, que compara a distribuição cumulativa de uma variável com uma distribuição especificada. Conrarr, Paulo e Filho (2007) destacam que o objetivo é aceitar a hipótese nula e que isto ocorre sempre que o valor de significância for maior que 0,05. A autocorrelação foi testada, por sua vez, através do teste de DW, que de acordo com Gujarati (2006) é o teste mais adequado para identificar a presença de correlação serial.

A premissa de multicolineariedade das variáveis foi verificada através do FIV. Quanto maior for o valor de FIV, mais colinear é a variável (GUJARATI, 2006). Finalmente para testar a homocedasticidade, realizou-se o teste de Pesaran-Pesaran, desenvolvido para verificar se a variância do resíduo mantém-se constante (CONRRAR, PAULO, FILHO, 2007).

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Este capítulo é composto de três partes. Primeiramente, apresentam-se as estatísticas descritivas do perfil da amostra pesquisada, das variáveis de renda, gastos, dívida e risco. Em seguida são descritos os modelos de medida dos construtos da Escala de Dinheiro, da atitude ao endividamento (entendida, neste estudo, como sendo sinônimo de propensão ao endividamento e ao materialismo). Em seguida, à luz dos resultados obtidos, é descrita a análise fatorial, revelando os fatores que foram mantidos e os que foram rejeitados, e a solução encontrada para o modelo de pesquisa. Na última parte, propõe-se uma alternativa de análise da propensão ao endividamento, através da análise de regressão, utilizando os fatores identificados neste estudo e as demais variáveis comportamentais.

4.1 Perfil da Amostra

Este estudo foi realizado em 2.500 mulheres da Mesorregião Centro-Ocidental Rio-grandense, conforme a distribuição prevista e descrita no capítulo anterior. O perfil dessas mulheres pode ser visualizado na Tabela 06:

Tabela 06- Perfil das mulheres entrevistadas, segundo as variáveis: estado civil, filhos, quantidade de filhos, dependentes, quantidade de dependentes, moradia, religião, grau de escolaridade, raça, ascendência e ocupação.

Variáveis	Alternativas	Frequência	Percentual
Estado civil	Casada/Amigada	1.250	50
	Solteira	883	35,3
	Viúva	157	6,3
	Desquitada/Separada	209	8,4
Filhos	Não	1.045	41,8
	Sim	1.453	58,1
Quantidade de filhos	1	522	20,9
	2	521	20,8
	3	238	9,5
	4 ou mais	176	7
Dependentes	Não	1.374	55,0
	Sim	1.123	44,9
Quantidade de dependentes	1	564	22,6
	2	397	15,9
	3	120	4,8
	4 ou mais	38	1,5

Variáveis	Alternativas	Frequência	Percentual
Moradia	Própria	1.655	66,2
	Alugada	558	22,3
	Financiada	173	6,9
	Outra	105	4,2
	Emprestada	3	0,1
Religião	Católica	1.741	69,6
	Evangélica Pentecostal	122	4,9
	Espírita	254	10,2
	Evangélica Outra	174	7
	Protestante	53	2,1
	Sem Religião	93	3,7
	Outra	63	2,5
Escolaridade	Ensino Fundamental Incompleto	273	10,9
	Ensino Fundamental Completo	278	11,1
	Ensino Médio	1.069	42,8
	Ensino Superior	875	35,0
Raça	Branca	2.046	81,8
	Negra	187	7,5
	Parda	240	9,6
	Amarela ou Oriental	9	0,4
	Indígena	11	0,4
	Outra	1	0
Ascendência	Italiana	820	32,8
	Alemã	448	17,9
	Japonesa	5	0,2
	Portuguesa	116	4,6
	Brasileira	826	33
	Não sei	98	3,9
	Outra	187	7,5
Ocupação	Não trabalha fora	316	12,6
	É funcionária pública	511	20,4
	É empregada doméstica	116	4,6
	Conta-própria ou autônoma	204	8,2
	É aposentada	209	8,4
	Empregada assalariada	880	35,2
	É empresária	97	3,9
	Trabalho no plantio	47	1,9
	Outra função	116	4,6

A idade média das entrevistadas é de 37,22 anos. A partir da Tabela 06, pode-se perceber que 50% das mulheres são casadas/amigadas, possuem filhos (58,1%) e 20,9% delas

possuem apenas 1 filho ($\chi^2 = 1348,88$, sig. 0,000). No que se refere à dependência financeira, ressalta-se que 55% não possuem dependentes ($\chi^2 = 1283,83$, sig. 0,000), com relação à moradia, 66,2% possuem residência própria e 22,3% alugada. No que tange à religião e à escolaridade, consta-se que 69,2% das mulheres respondentes são da religião católica, 42,8% possuem o Ensino Médio completo e 35% já concluíram o Ensino Superior. Com relação à questão racial, 2.046 mulheres se consideram da raça branca (81,8%), 187 da raça negra (7,5%) e 240 (9,6%) se consideram pardas. As ascendências predominantes entre as entrevistadas foram brasileira (33%) e italiana (32,8%). Observa-se, também que a maioria da amostra pesquisada é empregada assalariada (35,2%) e apenas 12,6% não trabalha fora.

Os dados com relação à renda, gastos e dívida das mulheres pesquisadas na Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense são apresentados na Tabela 07.

Tabela 07- Perfil das mulheres entrevistadas, segundo as variáveis renda, gastos e dívidas.

Variável	Alternativas	Frequência	Percentual
Renda familiar	Até R\$ 487,00	164	6,6
	De R\$ 488,00 a R\$ 1.194,00	831	33,2
	De R\$ 1.195,00 a R\$ 3.479,00	1.055	42,2
	De R\$ 3.480,00 a R\$ 6.564,00	326	13
	Acima de R\$ 6.565,00	110	4,4
Renda individual	Até R\$ 487,00	690	27,6
	De R\$ 488,00 a R\$ 1.194,00	1.070	42,8
	De R\$ 1.195,00 a R\$ 3.479,00	561	22,4
	De R\$ 3.480,00 a R\$ 6.564,00	102	4,1
	Acima de R\$ 6.565,00	25	1
Recebe ajuda financeira	Não recebo ajuda financeira	2.044	81,8
	Recebo do governo	78	3,1
	Dos filhos	51	2
	De parentes ou amigos	150	6
	De cooperativas ou arrendamento rural	30	1,2
	De outros	135	5,4
Possui dívidas/financiamento	Não	989	39,6
	Sim	1.505	60,2
Cheque especial	Não	2.189	87,6
	Sim	307	12,3
Cartão de crédito	Não	2.021	80,8
	Sim	474	19
Empréstimo rural	Não	2.451	98
	Sim	42	1,7
Empréstimo pessoal	Não	2.181	87,2
	Sim	315	12,6
Financiamento de bem móvel	Não	2.242	89,7
	Sim	254	10,2

Variável	Alternativas	Frequência	Percentual
Financiamento de bem imóvel	Não	2.289	91,6
	Sim	208	8,3
Crediário	Não	1.515	60,6
	Sim	981	39,2
Outro	Não	2.434	97,4
	Sim	59	2,4
Estão em atraso	Não	1.652	66,1
	Sim	312	12,5

No que se refere à renda familiar das entrevistadas, 42,2 % encontram-se na faixa de renda de R\$ 1.195,00 a 3.479,00, o que representa um bom nível de renda familiar. Entretanto no que se refere à renda individual destas mulheres, esta faixa diminui, pois 42,8% das entrevistadas apresentam renda individual de R\$ 488,00 a R\$ 1.194,00. Outro dado relevante é que 81,8 % da amostra pesquisada não recebe nenhum tipo de ajuda financeira e as que recebem declararam receber em média R\$ 200,00.

Com relação aos gastos 60,2% admitiram possuir algum tipo de dívida, o teste *Chi-Square* confirma a significância da resposta ($\chi^2 = 106,759$, sig. 0,000), e as principais modalidades de dívidas assumidas são respectivamente: crediário em lojas, supermercados e outros estabelecimentos (39,2%), compras através do cartão de crédito (19%) e empréstimos pessoais (12,6%), destaca-se ainda que 66,1% das entrevistadas declaram não estar em atraso com nenhuma de suas dívidas e 12,5% assumiram possuir dívidas em atraso.

Cabe destacar, ainda, que a principal razão descrita pelas mulheres para assumir a dívida foi o acesso ao crédito, ou seja, 24,6% das mulheres afirmam possuir dívidas porque apresentam acesso ao crédito, e em função disso, fazem uso dele. Apenas 6,2% das mulheres declaram que possuem dívidas em função da falta de planejamento e 3,5% devido à alta propensão ao consumo.

Outro ponto relevante desta questão é que 10,6% das mulheres não sabiam identificar a principal razão e declararam várias razões, entre elas alta propensão ao consumo, empréstimo do nome, acesso ao crédito e problemas de saúde, conforme visualiza-se na Tabela 08.

Tabela 08- Principal razão para a dívida.

Principal Razão para a dívida	Frequência	Percentual
Falta de planejamento	155	6,2
Desemprego ou queda na renda	67	2,7
Alta propensão ao consumo	87	3,5
Alta taxa de juros	31	1,2
Empréstimo do nome	30	1,2
Problemas de saúde	39	1,6
Má gestão orçamentária	29	1,2
Acesso ao crédito	616	24,6
Baixa taxa de juros	53	2,1
Ausência de desconto à vista	55	2,2
Outro	26	1
Vários motivos	266	10,6

As entrevistadas foram questionadas, ainda com relação ao perfil dos seus gastos e a frequência em que conseguem poupar. Os resultados encontram-se na Tabela 9.

Tabela 09– Relação dos gastos e frequência em que consegue poupar.

Relação dos gastos	Frequência	Percentual
Gasto mais do que ganho	386	15,4
Gasto igual ao que ganho	994	39,8
Gasto menos do que ganho	1107	44,3
Frequência em que Poupa		
Sempre	320	12,8
Frequentemente	492	19,7
Raramente	538	21,5
Algumas vezes	828	33,1
Nunca	300	12

Percebe-se, a partir da Tabela 09, que 15,4% das mulheres afirmaram gastar mais do que ganham, 39% dizem gastar igual ao que ganham e 44,3% asseguram gastar menos do que ganham. Entretanto, quando questionadas em relação à frequência com que conseguem poupar 33,1% das mulheres pesquisadas relatam que conseguem poupar algumas vezes, 21,5% raramente e 12% nunca conseguem poupar. Dessa forma, constata-se que algumas das entrevistadas podem apresentar dificuldades para assumir seus gastos, uma vez que, apesar de a maioria declarar que gasta menos do que ganha, apenas 12,8% das mulheres declaram que sempre economizam. Este dado corrobora com os resultados encontrados por Livingstone e Lunt (1992); Brusky e Fontura (2002); Nichter; Goldmark; Fiori (2002) e Moura (2005) que identificaram que nem sempre o crediário ou o carnê de lojas é entendido como uma dívida pela população em geral, uma vez que os indivíduos entendem dívida como inadimplência.

Para os autores, esta visão distorce a atitude para o endividamento, uma vez que o indivíduo declara apresentar atitude desfavorável para dívida, mas com saldo devedor em cartões de crédito e carnês de lojas. Este comportamento também pode ser explicado pelas finanças comportamentais, através da dissonância cognitiva que sofrem os indivíduos. Quando deparados com a dívida, por este efeito, o indivíduo evita reconhecer as dívidas quando estas não refletem diretamente no bolso da pessoa.

A fim de identificar com quem e como estas mulheres gastam sua renda, foi elaborada a Tabela 10.

Tabela 10 – Média, mediana e desvio padrão da relação dos gastos.

Relação dos gastos	Exemplos de gastos	Média	Mediana	Desvio padrão
Com a casa	Móveis, decoração, alimentação e outros	0,277	0,300	0,191
Com os filhos	Escola, roupa, médico, lazer e outros	0,134	0,050	0,169
Com o marido	Roupas, presente, médico e outros	0,051	0,000	0,081
Com os outros	Presentes, ajuda financeira, doações	0,072	0,050	0,093
Consigo	Lazer, médico, roupas, acessórios	0,467	0,450	0,272

A Tabela 10 demonstra que, em média, as mulheres entrevistadas gastam mais consigo mesmas (46,7%), através do lazer, médico, roupas e acessórios e com a casa (27,7%), através da aquisição de bens e gastos alimentícios. Os filhos ficaram em terceiro lugar, chegando a um percentual de 13,4% da relação dos gastos.

A fim de identificar o nível de risco financeiro que as mulheres estariam dispostas a assumir, duas questões foram feitas, a partir do modelo de Grable e Lytton (1998) e da pesquisa anual sobre risco e ativos da Universidade de Chicago, conhecida mundialmente como *Survey of Consumer Finances* (SCF). Os resultados são descritos na Tabela 11.

Tabela 11 – Disposição para o risco ao economizar ou fazer um investimento e como seu melhor amigo (a) a descreveria como uma tomadora de risco.

Variáveis	Alternativa	Frequência	Percentual
Disposição para o risco ao economiza ou fazer um investimento	Risco financeiro substancial, esperando retorno substancial	137	5,5
	Risco financeiro acima da média, esperando retorno substancial	116	4,6
	Risco financeiro médio, esperando ganhar um retorno médio	660	26,4
	Não desejo assumir risco financeiro	1.575	63
Descrição do melhor amigo (a) como um tomadora de	Uma jogadora	163	6,5
	Alguém desejosa de assumir risco após uma pesquisa adequada	338	13,5
	Uma cautelosa	1.364	54,6
	Uma pessoal avessa a risco	627	25,1

A tolerância ao risco é um fator determinante na escolha sobre compra de bens e, como tal, influencia diretamente no nível de dívida que o sujeito está disposto a assumir.

Entende-se que, quanto mais disposto ao risco, mais propenso o indivíduo estaria ao endividamento. Neste contexto, diversos estudos afirmam que as mulheres são mais avessas a risco que os homens, tais como, Grable e Joo (2000), Halek e Eisenhauer (2001), Bajtelsmit, Bernasek e Jianakoplos (2003). A Tabela 11 corrobora com estes resultados, demonstrando níveis baixos de tolerância ao risco em mulheres, uma vez que, 63% das mulheres entrevistadas nesta pesquisa não desejam assumir nenhum risco financeiro e quando questionadas como sua (seu) melhor amiga (o) as (os) descreveriam como uma (um) tomadora (o) de risco, 54,6% declarou que seriam uma cautelosa e 25,1% uma pessoa completamente avessa a risco, apenas 6% da amostra pesquisada seriam consideradas jogadoras, dispostas a assumir qualquer risco no intuito de obter melhores resultados. Este resultado corrobora, também, com a afirmação de que as mulheres pesquisadas asseguram gastar menos do que ganham, demonstrando certo receio em gastar sua renda preferindo não se arriscar.

4.2 Análises Fatoriais

A fim de melhor identificar as relações entre as variáveis propostas neste trabalho e o endividamento foram realizadas três análises fatoriais exploratórias na escala de valores do dinheiro, na escala de materialismo e na escala de atitude ao endividamento, conforme seguem abaixo. Destaca-se que a estatística descritiva de cada variável utilizada nas escalas de valores (questões 1 a 60 da escala tipo régua), materialismo (questões 62, 64, 66, 68, 70, 72, 74, 76 e 78) e propensão ao endividamento (questões 61, 63, 65, 67, 69, 71, 73, 75 e 77) encontram-se no Apêndice C.

4.2.1 Análise Fatorial da Escala de Valores do Dinheiro

Para análise fatorial da ESD, foram utilizadas 60 questões extraídas de Moreira (2000). Optou-se por adotar a análise de componentes principais como método de extração dos fatores, como método de rotação, aplicou-se a rotação varimax normalizada. Como critério de extração, foi definido autovalor maior que um. Para que a variável fosse mantida, sua comunalidade, ou seja, a proporção da sua variância com as demais variáveis necessitava ser superior a 0,50.

Das 60 variáveis iniciais, 32 variáveis foram excluídas por não atender o critério da comunalidade, foram elas: 8, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 26, 27, 31, 32, 33, 34, 42, 43, 44, 47, 48, 49, 50, 53, 56, 57, 60. Excluídas essas questões, todas as demais variáveis apresentaram comunalidade superior a 0,50, e, portanto foram mantidas na análise.

Os testes de adequação e especificidade da amostra dos dados também foram satisfatórios, uma vez que o teste KMO apresentou índice de 0,868 e a especificidade de Bartlett assumiu o valor de 2.5156,833 significativos a 1%. A Tabela 12 apresenta a variância explicada pelos fatores com autovalores superiores a 1.

Tabela 12 – Fatores extraídos da Análise Fatorial da ESD, com respectivos autovalores e a variância explicada por cada um.

Fatores	Autovalores	Variância Explicada	
		Percentual	Acumulada
1	6,334	21,842	21,842
2	3,073	10,598	32,439
3	2,446	8,434	40,874
4	2,004	6,912	47,786
5	1,432	4,937	52,723
6	1,1	3,794	56,517
7	1,072	3,696	60,213

Constata-se a partir da Tabela 12 que os sete fatores com autovalores superiores 1 em conjunto explicam 60,23% de toda a variância. Logo foram excluídos da análise 26 fatores por apresentarem autovalores menores que 1. Observa-se ainda, que o primeiro fator sozinho explica 21,84% da variância total. A seguir (TABELA 13) é apresentada a matriz rotada dos sete fatores válidos e as variáveis mais importantes de cada fator. Destaca-se que a significância das cargas fatores de cada fator, segundo Hair *et al.*(2005) deve ser de 0,30 para amostras acima de 350 casos. Neste estudo, todas as variáveis foram mantidas, pois assumiram cargas fatoriais bem acima do mínimo.

Tabela 13 – Cargas fatoriais obtidas em cada fator da ESD.

Questões	Fatores						
	1	2	3	4	5	6	7
02. Dinheiro possibilita ascensão social.	0,835						
03. Dinheiro significa status social.	0,825						
04. Dinheiro traz reconhecimento social.	0,752						
01. Dinheiro atrai pessoas interessantes.	0,618						
06. Quem tem dinheiro é valorizado socialmente.	0,604						
39. Dinheiro provoca angústia.		0,834					
38. Dinheiro lembra dívidas.		0,800					
37. Dinheiro é uma coisa complicada para mim.		0,710					
40. Dinheiro provoca descontrole emocional.		0,699					
41. Eu costumo ter prejuízos com dinheiro.		0,637					
28. Dinheiro proporciona estabilidade emocional.			0,692				

Questões	Fatores						
	1	2	3	4	5	6	7
25. Dinheiro ajuda a ter harmonia familiar.			0,670				
51. Quando compro coisas novas, esqueço meus problemas.			0,646				
52. O dinheiro ajuda as pessoas a gostarem mais de si mesmas.			0,634				
60. Dinheiro significa prazer.			0,585				
55. Dinheiro significa uma vida confortável.				0,806			
54. Dinheiro significa poder viajar.				0,790			
59. O dinheiro permite sair da rotina.				0,706			
58. Dinheiro existe para as pessoas se divertirem.				0,521			
12. Quem tem dinheiro é o primeiro a ser atendido em qualquer lugar.					0,732		
07. Quem tem dinheiro está livre de humilhações.					0,689		
09. A fama procura os ricos.					0,647		
05. É preciso ter dinheiro para ter prestígio.					0,547		
35. Só retiro dinheiro da conta poupança em caso de emergência.						0,724	
30. Evito correr riscos de ter prejuízo financeiro.						0,666	
29. Eu vivo dentro dos limites do meu orçamento.						0,653	
46. Dinheiro provoca ilusões.							0,794
45. Tudo que se relaciona com dinheiro envolve riscos.							0,790

A partir da análise da matriz rotada e da significância de cada variável dentro dos fatores é que nominou-se cada fator. O primeiro fator chamado de Status Social, apresentou 5 questões relevantes. Este fator demonstra que, na amostra pesquisada, o dinheiro é uma forma de reconhecimento social. Já o segundo fator, denominado Preocupação, apresenta uma dimensão negativa associada ao dinheiro, demonstrando inquietações ao lidar com o dinheiro. Este Fator, também foi formado por cinco questões, sendo que a mais significativa dentro deste foi à angústia que é associada ao fato de lidar com dinheiro.

O terceiro fator, chamado de Estabilidade, também formado por cinco questões, apresenta um aspecto positivo associado ao dinheiro, pois as mulheres entrevistadas reconhecem o dinheiro como forma de trazer estabilidade emocional. Para elas o dinheiro ao mesmo tempo em que provoca preocupações, também auxilia no convívio familiar e até mesmo no campo pessoal, pois muitas reconhecem o dinheiro como forma de promoção de maior auto-estima.

O quarto e quinto fatores, chamados respectivamente de Prazer e Poder refletem duas dimensões positivas associadas ao dinheiro. O Fator Prazer associado ao dinheiro reflete o fato de que as entrevistadas reconhecem o dinheiro como forma de conforto e bem-estar, evidenciando a satisfação e a realização em possuir dinheiro. Já o Fator Poder aborda principalmente a questão da influência que o dinheiro traz e o domínio que os indivíduos que

o possuem apresentam sobre os demais.

O sexto fator, formado por três questões (29, 30 e 35), foi denominado Fator Orçamento e reflete as necessidades de planejamento dos gastos e da contenção ao consumo, envolve aspectos da necessidade dos indivíduos em orçar e se manter financeiramente, sem ter prejuízos financeiros.

O último Fator representativo na amostra pesquisada é o Fator Ilusão, formado por duas questões, atenta para as ilusões e os riscos que o dinheiro promove. Semelhante ao fator Preocupação, este fator demonstra que as entrevistadas reconhecem que o dinheiro provoca fantasias no indivíduo e sempre envolve riscos. Destaca-se que os fatores encontrados neste estudo se assemelham aos fatores encontrados por Moreira e Tamayo (1999); Trindade; Ribeiro; Mallmann e Vieira (2009) em outras amostras.

A seguir, na Tabela 14, são apresentadas as variáveis que formam cada fator e seus respectivos *Alpha de Cronbach*.

Tabela 14 – Variáveis e *Alpha de Cronbach* para cada um dos fatores.

Fator	Variáveis	<i>Alpha de Cronbach</i>
1	1, 2, 3,4 e 6	0,8266
2	37, 38, 39, 40 e 41	0,8348
3	25, 28, 51, 52 e 60	0,7453
4	54, 55, 58 e 59	0,7524
5	5, 7, 9 e 12	0,7508
6	29, 30 e 35	0,6582
7	45 e 46	0,7108

Segundo Hair *et al.*(2005) para que um fator apresente consistência interna satisfatória deve possuir *Alpha de Cronbach* superior a 0,60. Todos os sete fatores apresentaram coerência interna superior a 0,60, logo estes são os fatores que representaram as questões da ESD nas próximas análises.

Após os resultados obtidos através da análise fatorial, foram extraídos sete fatores da ESD. Cada fator corresponde à média das variáveis predominantes para o mesmo. Por exemplo, o Fator Ilusão foi construído a partir da média das respostas dadas nas questões 45 e 46, para cada entrevistado. A Tabela 15 apresenta a estatística descritiva dos sete fatores.

Tabela 15 – Média, Mediana e Desvio Padrão dos sete fatores extraídos da análise fatorial da ESD.

Fator	Média	Mediana	Desvio Padrão
Status Social	6,542	7,000	2,403
Preocupação	3,821	3,600	2,662
Estabilidade	5,917	6,200	2,293
Prazer	7,606	8,000	1,930
Poder	5,142	5,250	2,593
Orçamento	7,731	8,333	2,144
Ilusão	6,291	7,000	2,852

A partir da Tabela 15, pode-se observar que a maioria das respondentes concordam com as questões propostas, demonstrando a dimensão positiva do questionário no que se refere as ESD, pois em 6 fatores as mulheres entrevistadas concordam preponderantemente. O fator Orçamento com maior média, 7,731 evidencia que as entrevistadas associam mais fortemente aspectos da importância e necessidade de se controlar no uso do dinheiro, o que vai ao encontro das questões que envolvem o consumo de gastos e a propensão ao risco, onde as mulheres demonstram ser bastante cautelosas e aversas ao risco. Por outro lado, o fator com menor média foi o Fator Preocupação (3,821) demonstrando que a maioria das respondentes não associam esse valor negativo com o significado do dinheiro. Estes resultados de modo geral são confirmados nos estudos Furnham, (1984), Tang e Gilbert (1995) e Trindade; Ribeiro; Mallmann e Vieira (2009) que também encontraram maiores médias para os fatores ligados a Orçamento, ou também, chamado pelas autoras de Segurança Financeira.

4.2.2 Análise Fatorial da Escala de Materialismo

Na Escala de Materialismo extraída de Moura (2005), formada por nove questões (62, 64, 66, 68, 70, 72, 74, 76 e 78), também foi aplicada a análise fatorial exploratória, através da análise de componentes principais e com rotação varimax normalizada.

Adotou-se o critério de extração dos fatores com autovalores maiores que um. Para as comunalidades adotaram-se valores maiores que 0,50. Este procedimento levou à exclusão de 6 variáveis, por apresentarem comunalidades menores que 0,50, insuficientes para prosseguirem na análise. Foram mantidas as questões 72, 74 e 76 que formaram um único fator com autovalor de 1,936 que explicou 64,545% da variância e *Alfa de Cronbach* de 0,7237.

Ressalta-se que em função do pequeno número de variáveis desta escala e dos

resultados apresentarem em um único fator aspectos das três dimensões do materialismo (sucesso, centralidade e felicidade) e conforme destacou Richins (2004) que apesar de existirem três dimensões esta escala, apenas mensura o materialismo na sua totalidade, optou-se por eliminar o modelo de medida das três dimensões, e considerar que as nove variáveis medem diretamente o construto materialismo. Para isso, analisou-se o *Alfa* de *Cronbach* das nove questões e os resultados reforçam essa decisão, pois o resultado apresentou um *Alfa* de *Cronbach* de 0,8418 superior ao da análise fatorial. Ressalta-se que Moura (2005) e Richins (2004) efetuaram os mesmos procedimentos, assim, para as próximas análises, o construto materialismo será medido a partir da média das respostas das nove questões e não pelos resultados da fatorial. A seguir, são apresentadas, na Tabela 16, as principais estatísticas descritivas da escala.

Tabela 16 – Média, Mediana e Desvio Padrão das questões da Escala de Materialismo e do Fator Materialismo.

Escala de Materialismo	Média	Mediana	Desvio Padrão
Fator Materialismo (9 Questões)	4,387	4,389	2,250
62. Eu admiro pessoas que possuem casas, carros e roupas caras.	5,444	6,000	3,484
64. Eu gosto de gastar dinheiro com coisas caras.	4,212	4,000	3,490
66. Minha vida seria muito melhor se eu tivesse muitas coisas que não tenho.	5,112	5,000	3,470
68. Comprar coisas me dá muito prazer.	5,780	6,000	3,308
70. Eu ficaria muito mais feliz se pudesse comprar mais coisas.	5,857	6,000	3,451
72. Eu gosto de possuir coisas que impressionam as pessoas.	3,203	2,000	3,366
74. Eu gosto de muito luxo em minha vida.	3,082	2,000	3,273
76. Fico incomodada quando não posso comprar tudo que quero.	4,059	4,000	3,406
78. Gastar muito dinheiro está entre as coisas mais importantes da vida.	2,735	1,800	3,146

Os resultados encontrados para o fator materialismo, composto pela média de todas as nove questões da escala, refletem um nível baixo de materialismo nas entrevistadas, uma vez que o valor máximo ligado ao materialismo poderia ser 10, entretanto a média do fator resultou em um valor de 4,387. A teoria sobre o materialismo preconiza que os indivíduos com maiores índices de materialismo apresentam maior propensão ao endividamento (PANCHIO, 2006). Destaca-se que as variáveis com maiores médias foram as questões 70 e 68, representado que ainda que de forma fraca, as mulheres da Mesorregião associam a compra de bens como forma de satisfação pessoal.

4.2.3 Análise Fatorial da Escala de Atitude ao Endividamento

A escala de atitude ao endividamento formada por 9 questões (MOURA, 2005)

apresentou os seguintes resultados na análise fatorial exploratória seguindo os mesmos critérios das escalas anteriores. O Teste de KMO resultou em um coeficiente de 0,628 e o teste da especificidade de Bartlett assumiu valores de 2.230,938 significativo a 1%. Na análise das comunalidade, duas questões foram excluídas (61 e 77), por apresentarem comunalidades menores que 0,50. Os resultados dos fatores encontrados com autovalor superior a um e a variância explicada por cada fator é apresentado na Tabela 17.

Tabela 17- Fatores com autovalores superiores a um e variância explicada por cada fator.

Fatores	Autovalores	Variância Explicada	
		Percentual	Acumulada
1	1,992	28,454	28,454
2	1,461	20,872	49,327
3	1,109	15,836	65,163

Conforme verifica-se na Tabela 17, três fatores apresentaram autovalores superior a um e explicaram 65,16% da variância total. As variáveis que formaram cada fator e suas respectivas cargas fatoriais são apresentadas na Tabela 18.

Tabela 18- Cargas fatoriais obtidas com a rotação varimax normalizada.

Questão	Fatores		
	1	2	3
69. Prefiro comprar parcelado do que esperar ter dinheiro para comprar à vista.	0,827		
73. Prefiro pagar parcelado mesmo que no total seja mais caro.	0,827		
67. Acho normal as pessoas ficarem endividadas para pagar suas coisas.	0,700		
71. É importante saber controlar os gastos da minha casa.		0,792	
65. Eu sei exatamente quanto devo em lojas, cartão de crédito ou banco.		0,752	
63. É melhor primeiro juntar dinheiro e só depois gastar.			0,712
75. As pessoas ficariam desapontadas comigo se soubessem que tenho dívida			0,834

A partir desses três fatores, analisou-se o *Alpha de Cronbach* de cada um e apenas o primeiro fator apresentou *Alpha de Cronbach* superior a 0,60, conforme visualiza-se na Tabela 19.

Tabela 19 – Variáveis e *Alpha de Cronbach* para cada um dos fatores.

Fatores	Variáveis	<i>Alpha de Cronbach</i>
1	67, 69 e 73	0,7117
2	65 e 71	0,4887
3	63 e 75	0,1741

Os fatores 2 e 3 foram excluídos da análise final, pois apresentam *Alpha de Cronbach* menores que 0,60 e por apresentarem apenas duas variáveis, o que não permite a exclusão de nenhuma delas para o melhoramento do resultado. Assim o resultado da análise fatorial para a

escala de atitude para o endividamento resultou em um fator.

O Fator Propensão ao Endividamento, formado por três questões chaves (TABELA 18), demonstra que as mulheres pesquisadas apresentam uma tendência para o consumo via parcelamento, preferem o pagamento parcelado ainda que no final seu resultado seja mais caro e não se incomodam com o fato de se endividarem para pagar suas dívidas. Esse resultado corrobora com o estudo de Livigstone; Lunt, (1992) e Webley e Nyhus, (2001), que afirmam haver uma correlação positiva entre atitude para a dívida e volume de dívida, ou seja, quanto mais favorável à dívida é o indivíduo, maior é o volume de dívidas.

Destaca-se que a fim de confirmar os resultados da análise fatorial exploratória para a escala de atitude ao endividamento, foi analisado o *Alpha de Cronbach* das nove variáveis em conjunto (0,5237) e verificado que o resultado deste é inferior ao da análise fatorial, assim optou-se por utilizar nas próximas análises apenas o Fator 1 para o construto de Propensão ao Endividamento. A Tabela 20 reflete os resultados da estatística descritiva deste Fator.

Tabela 20 – Média, Mediana e Desvio Padrão do Fator Propensão ao Endividamento.

Fator	Média	Mediana	Desvio Padrão
Propensão ao Endividamento (3 questões)	3,8912	3,6667	2,7602
69. Prefiro comprar parcelado do que esperar ter dinheiro para comprar à vista.	4,9026	5,000	3,5684
73. Prefiro pagar parcelado mesmo que no total seja mais caro.	3,3886	2,500	3,4536
67. Acho normal as pessoas ficarem endividadas para pagar suas coisas.	3,3852	3,000	3,3742

Verifica-se a partir da análise da Tabela 20 que no que se refere à atitude ao endividamento, a média das entrevistadas reside em 3,89, o que resulta em um nível baixo de disposição para dívida, principalmente no que se refere a compras parceladas.

4.3 Análises entre os fatores e demais variáveis

Esta seção busca analisar as associações dos fatores encontrados e das demais variáveis utilizadas nesta pesquisa com a propensão ao endividamento, ou seja, a fim de constar a força e a direção da associação entre a propensão ao endividamento e os demais fatores, assim como com outras variáveis quantitativas. Para isso foi calculado o Coeficiente de Correlação de Pearson, o qual é obtido dividindo a covariância de duas variáveis pelo produto de seus desvios padrão. Os resultados são descritos na Tabela 21.

Tabela 21 – Correlação entre o endividamento e os fatores extraídos da ESD, o fator materialismo e a idade, quantidade de filhos, quantidade de dependentes, relação dos gastos com a casa, com os filhos, com o marido, com os outros e consigo.

Medidas	Correlação com a Propensão ao Endividamento
Fator Materialismo	0,485**
Fator Status Social	0,264**
Fator Preocupação	0,457**
Fator Estabilidade	0,257**
Fator Prazer	0,122**
Fator Poder	0,350**
Fator Orçamento	-0,27**
Fator Ilusão	0,175**
Idade	-0,046*
Quantos filhos	-0,036
Quantos dependentes	-0,003
Gastos com a casa	0,096**
Gastos com os filhos	0,083**
Gastos com o marido	0,028
Gastos com os outros	-0,020
Gastos consigo	0,122**

Legenda:

* Significativo a 1%

** Significativo a 5%

A Tabela 21 apresenta os resultados da Técnica de Correlação de *Pearson*. Há correlações significativas entre a Propensão ao Endividamento e todos os demais fatores. Destaca-se que para analisar estas correlações, utilizou-se o critério proposto por Pestana e Gageiro (2003) que sugerem que valores menores que 0,2 indicam associação muito baixa, entre 0,2 e 0,39 baixa; entre 0,40 e 0,69 moderada; entre 0,7 e 0,89 alta; e por fim entre 0,9 e 1 uma associação muito alta.

A correlação existente entre o Fator Propensão ao Endividamento e o Fator Materialismo (0,485) é positiva e moderada, ou seja, à medida que aumenta o nível de materialismo do indivíduo aumenta sua propensão ao endividamento, este resultado corrobora com Panchio (2006) e Moura (2005).

No tocante à correlação existente entre o Fator Propensão ao Endividamento e os Fatores relacionados aos valores do dinheiro, ressalta-se que os fatores: Status Social (0, 264), Estabilidade (0, 257), Prazer (0, 122), Poder (0,350), Ilusão (0,175) e Preocupação (0,457) apresentaram correlações positivas e associações baixa ou moderada, reforçando a teoria de que quanto mais o indivíduo relacionar estes valores com o dinheiro, mais propenso ao endividamento ele estará. O único fator que apresentou correlação negativa com a Propensão

ao Endividamento foi o Fator Orçamento (-0,27), o que de fato é plenamente plausível, pois quanto maior for o controle dos gastos, menor será a atitude para o endividamento, conforme prevê a teoria de Moreira (2000).

O Fator Propensão ao Endividamento, também apresentou correlações significativas com as variáveis idade, relação de gastos com a casa, com os filhos e consigo mesmas. Com relação à idade (- 0,046), tem-se uma correlação negativa, ou seja, à medida que o indivíduo se torna mais velho, menos propenso ao endividamento ele está. Este resultado vai ao encontro dos resultados de Furnham (1984), Tang (1995) e Panchio (2006). No que se refere à relação dos gastos com a casa, com os filhos e consigo mesma, identificam-se correlações positivas e baixas, isto é, à proporção que aumenta o percentual de gastos com os filhos, com a casa e consigo mesma, mais propensa à dívida a pessoa está.

Ainda no intuito de verificar as relações existentes entre a Propensão ao Endividamento e as variáveis comportamentais utilizadas neste estudo foi aplicada a análise de variância (Anova). O Teste foi aplicado nas seguintes variáveis demográficas: estado civil, moradia e raça. Também foi aplicado, nas variáveis que se relacionam à cultura do indivíduo, tais como: religião e ascendência. No que concerne ao trabalho foi analisada a ocupação, e no que se refere à renda quatro aspectos foram confrontados: renda familiar e individual, ajuda financeira, relação de gastos e frequência que consegue poupar.

Os resultados da análise de variância demonstram que apenas para o estado civil e moradia aceitou-se H_0 , nas demais variáveis a hipótese nula foi rejeitada conforme demonstram as próximas tabelas. A Tabela 22 demonstra que no que tange a religião, há diferenças nas médias das seis amostras pesquisadas para o Fator Propensão ao Endividamento onde o valor do Teste F foi igual a 5,398 significativo a 1%. A religião que apresentou maior média no fator Propensão ao Endividamento foi a religião Evangélica Outra, esses resultados corroboram com os encontrados em Keng *et al.* (2000), onde os indivíduos com maior afiliação religiosa que os católicos, apresentaram maiores escores para o materialismo e conseqüentemente para o endividamento.

Tabela 22 – Valores do Teste F e significância de acordo com a religião.

Fator	Médias							Teste F	
	Católica	Evangélica Pentecostal	Espírit.	Evangélica Outra	Protest.	Sem religião	Outra	Valor	Sig
Propensão ao Endividamento	3,776	4,2664	4,0419	4,8531	3,2013	4,0125	3,4815	5,398	0,000

Para a escolaridade e ascendência, rejeitaram-se as hipóteses nulas. Os resultados da Tabela 23, demonstram que ao nível de 99% de confiança, existem diferenças nas médias das

mulheres pesquisadas na Propensão ao Endividamento, segundo o grau de escolaridade. As mulheres que possuem Ensino Fundamental completo são as que apresentam maiores médias para a Propensão ao Endividamento e o mesmo ocorreu com a ascendência brasileira.

Tabela 23 – Valores do teste F e significância de acordo com a escolaridade e a ascendência das entrevistadas.

Fator	Médias				Teste F	
	Ensino Fundamental Incompleto	Ensino Fundamental Completo	Ensino Médio	Ensino Superior	Valor	Sig
Propensão ao Endividamento	4,1018	4,2494	4,0081	3,5732	6,635	0,000
	Italiana	Alemã	Brasileira	Outras	Valor	Sig
	3,7442	3,5266	4,1943	3,9727	6,859	0,000

Também foram identificadas diferenças de média na Propensão ao Endividamento segundo as raças das mulheres pesquisadas (TABELA 24). A raça negra apresentou maior média para a aptidão ao endividamento que as demais raças, o que corrobora com as expectativas esperadas segundo os estudos de Falicov, Ards e Myers (2001). Para os autores, este aspecto está intimamente ligado ao tipo de acesso ao crédito concedido os indivíduos de raça negra e pelo próprio preconceito existente na sociedade, inclusive da própria raça negra.

Tabela 24 – Valores do Teste F e significância de acordo com a raça.

Fator	Médias			Teste F	
	Branca	Negra	Outras	Valor	Sig
Propensão ao Endividamento	3,8212	4,3073	4,1357	3,838	0,022

No que refere à renda, os resultados do Teste F, remetem a diferenças de médias na Propensão ao Endividamento de acordo com a faixa de renda familiar e individual, conforme demonstra a Tabela 25. Os resultados demonstram que as mulheres que possuem menor renda familiar e individual apresentaram maiores médias na Propensão ao Endividamento. Esses resultados corroboram com os estudos de Brusky e Fontana (2002); Belk, Ger e Askegaard (2003) e Zerrenner (2007).

Tabela 25- Valores do Teste F e significância de acordo com a renda familiar e renda individual, respectivamente.

Fator	Médias					Teste F	
	Até R\$ 487,00	De R\$ 488,00 a R\$ 1.194,00	De R\$ 1.195,00 a R\$ 3.479,00	De R\$ 3.480,00 a R\$ 6.564,00	Acima de R\$ 6.565,00	Valor	Sig
Propensão ao Endivid.	4,7004	4, 2057	3,7832	3,3039	3,0333	13,167	0,000
	Até R\$ 487,00	De R\$ 488,00 a R\$ 1.194,00	De R\$ 1.195,00 a R\$ 3.479,00	De R\$ 3.480,00 a R\$ 6.564,00	Acima de R\$ 6.565,00	Valor	Sig
	4,0048	4,0726	3,5228	3,6634	2,32	6,183	0,000

Outros dois aspectos que demonstram serem significativos foram a Propensão ao Endividamento segundo o tipo de ocupação e a ajuda financeira recebida, conforme

demonstram as Tabelas 26 e 27, respectivamente.

Tabela 26- Valores do Teste F e significância de acordo com a ocupação.

Fator	Média									Teste F	
	Não trab. fora	Func Públ.	Emp. Dom.	Conta-própria ou Auton.	Aposen	Emp. Assal.	Emp.	Trab. no Plantio	Outr.	Val.	Sig
Prop Ao End.	3,82	3,83	4,96	3,81	3,59	4,06	3,45	3,45	3,17	4,44	0,00

A Tabela 26 demonstra, através do valor do Teste F (4,441), significativo a 1% que existe diferença de médias na Propensão ao Endividamento segundo a ocupação. As mulheres entrevistadas com ocupação de empregada doméstica apresentaram as maiores médias na Propensão ao Endividamento que as demais ocupações.

Tabela 27- Valores do Teste F e significância de acordo com o auxílio financeiro.

Fator	Médias						Teste F	
	Não recebo ajuda	Do governo	Dos filhos	De parentes ou amigos	De Cooper. ou arrendam. Rural	De outros	Valor	Sig
Propens. Endivid.	3,951	5,1222	3,3556	3,6004	1,9389	3,2956	8,366	0,000

A análise de variância, também mostrou-se significativa no que refere-se as médias para a Propensão ao Endividamento segundo o auxílio recebido. Nesta variável também rejeitou-se a hipótese nula, ou seja, existem diferenças nas médias. Neste caso, as mulheres que recebem ajuda financeira do governo apresentaram maiores médias neste requisito (5,1222).

Por fim, o teste F (144,00) apresentou-se significativo (1%) na análise das médias da Propensão ao Endividamento segundo a relação dos gastos e da frequência em poupar (TABELA 28). As mulheres que assumiram gastar mais do que ganham apresentaram a maior média (5,429) o mesmo ocorreu com as entrevistadas que declararam nunca conseguir poupar (5,276), conforme Tabela 28.

Tabela 28- Valores do Teste F e significância de acordo com a frequência que consegue economizar.

Fator	Médias					Teste F	
	Sempre	Frequentemente	Raramente	Algumas vezes	Nunca	Valor	Sig
Propens. ao Endivid.	2,4373	3,0437	4,7085	3,9033	5,2756	57,948	0,000

No intuito de verificar a influência do fato de possuir ou não filhos, assim como

dependentes e dívidas em atraso no Fator Propensão ao Endividamento, aplicou-se o teste *t* de diferença de média. Ressalta-se que para verificar se o teste deveria ser homocedástico ou heterocedástico foi analisado o teste F que apresentou um valor de 7,153 e sig. 0,008, assim, rejeitou-se a hipótese da homocedasticidade do teste e analisou-se o teste *t* heterocedástico. Os resultados demonstram-se significativos apenas para a variável dívida em atraso, conforme é demonstrado na Tabela 29.

Tabela 29- Valores do teste *t* e significância para as dívidas em atraso.

Fator	Médias		Teste <i>t</i>	
	Estão em atraso	Não estão em atraso	Valor	Sig
Propensão ao Endividamento	1,7288	1,322	-12,052	0,000

A Tabela 29 demonstra que em média as mulheres que possuíam dívidas em atraso apresentam maior propensão ao Endividamento. Para Zerrenner (2007) o atraso nas dívidas, ainda que por pouco período, é um dos fatores que contribui para o aumento da inadimplência do consumidor, principalmente nos indivíduos de baixa renda.

Ainda, a fim de identificar o comportamento do Fator Propensão ao Endividamento nas regiões que foram pesquisadas, aplicou-se o teste *t* para amostras independentes, onde também rejeitou-se a hipótese da homocedasticidade (Teste F 17,45 e sig. 0,000). As regiões foram divididas em dois grandes grupos com características comuns. O primeiro grupo representado pelos bairros e distritos de Santa Maria e um segundo grupo formado por todas as demais cidades do entorno de Santa Maria, com características peculiares de pequenas cidades de colonização italiana e alemã. Os resultados estão expostos na Tabela 30.

Tabela 30 - Valores do teste *t* e significância para as regiões pesquisadas.

Fator	Médias		Teste <i>t</i>	
	Santa Maria	Outras Cidades	Valor	Sig
Propensão ao endividamento	3,686	4,0862	-3,683	0,000

A Tabela 30 demonstra que as mulheres das regiões do entorno de Santa Maria apresentaram maiores médias na disposição à dívida, este fato pode ser explicado, pelo próprio perfil da Mesorregião estudada, onde predominam mulheres que, diferente da região de Santa Maria, trabalham com ocupações que auferem menores rendas, geralmente nos lares, ou em pequenos negócios comerciais ou ainda na lida do campo, o fator de se estarem mais propensas ao endividamento pode residir no fato de possuírem poucos rendimentos e a as próprias características econômicas das cidades do interior muito pequenas, conforme ressalta Brena (1998).

No Quadro 2 realizou-se um resumo dos resultados encontrados, utilizados para

confirmar ou refutar os pressupostos esperados segundo as teorias para o fatores comportamentais que influenciam na propensão ao endividamento. Percebe-se que os resultados encontrados, na amostra da Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense corroboram com os pressupostos teóricos e apenas para dois aspectos, estado civil e situação da residência, os resultados não foram significativos.

Fatores	Dimensões	Expectativa na propensão ao endividamento segundo teoria	Resultados encontrados
Valores	Status Social	Positivo	Positivo
	Preocupação	Negativo	Positivo
	Estabilidade	Positivo	Negativo
	Prazer	Positiva	Positiva
	Poder	Positiva	Positiva
	Orçamento	Negativa	Negativa
	Ilusão	Positiva	Positiva
Renda	Maior renda	Negativa	Negativa
	Menor renda	Positiva	Positiva
Aspectos demográficos	Mais velhos	Negativa	Negativa
	Mais jovens	Positiva	Positiva
	Maior grau de instrução escolar	Negativa	Negativa
	Menor grau de instrução escolar	Positiva	Positiva
	Casados	Negative	Resultados não significativos
	Solteiros	Positiva	
	Raça branca	Negativa	Negativa
	Raça negra	Positiva	Positiva
	Residência Própria	Negativa	Resultados não significativos
	Residência Alugada	Positiva	
Trabalho	Maior Ocupação	Negativa	Negativa
	Menor Ocupação	Positiva	Negativa
Cultura	Católicos	Negativa	Negativa
	Demais religiões	Positiva	Positiva
	Ascendência Estrangeira	Negativa	Negativa
	Ascendência Brasileira	Positiva	Positiva

Quadro 02 – Pressupostos esperados para as variáveis comportamentais estudadas e os resultados encontrados na amostra pesquisada.

4.4 Análise de Regressão

A fim de verificar quanto às variáveis estudadas influenciam na propensão ao endividamento, realizou-se uma análise de regressão múltipla, em que, a propensão ao endividamento, representa a variável dependente e os fatores encontrados para ESD, para o materialismo, bem como a variável idade e sete variáveis binárias representam as variáveis independentes. As variáveis binárias foram as seguintes:

- *Dummy* filhos, onde, 0 significa ausência de filhos e 1 presença;
- *Dummy* dependentes, onde, 0 significa ausência de dependentes e 1 presença;
- *Dummy* dívidas, onde, 0 representa inexistência de dívidas e 1 existência;

- *Dummy* dívidas em atraso, onde, 0 representa inexistência de atraso e 1 representa existência;
- *Dummy* religião, onde, 0 representa outras religiões e 1 religião católica;
- *Dummy* ascendência, onde, 0 representa outras ascendências e 1 ascendência brasileira e
- *Dummy* raça, onde, 0 representa outras raças e 1 representa a raça branca.

Para a estimação do modelo de regressão linear, utilizou-se os Mínimos Quadrados Ordinários (MQO) e optou-se pelo método *stepwise*. O melhor modelo é descrito na Tabela 31.

Tabela 31 – Valores significativos e significância dos coeficientes do modelo de regressão estimado para a propensão ao endividamento.

Modelo	Coeficientes	Teste <i>t</i>		VIF
		Valor	Sig	
(Constant)	1,473	6,029	0,000	
<i>Dummy</i> Dívidas (DD)	,868	8,396	0,000	1,079
<i>Dummy</i> Dívidas em Atraso (DDA)	,420	2,857	0,000	1,220
<i>Dummy</i> Ascendência (DA)	,228	2,198	0,000	1,008
Fator Materialismo (FM)	,380	15,615	0,000	1,261
Fator Preocupação (FPR)	,226	10,392	0,000	1,410
Fator Poder (FP)	,133	6,242	0,003	1,294
Fator Orçamento (FO)	-,189	-7,907	0,029	1,107

Este modelo é representado pela equação descrita abaixo:

$$PE = 1,473 + 0,868DD + 0,420DDA + 0,228DA + 0,380FM + 0,226FPR + 0,133FP - 0,189FO \quad (1)$$

O resultado apresenta sete variáveis independentes, com um R^2 ajustado de 0,391, ou seja, as variáveis independentes em conjunto explicam 39,1% da variável dependente. Verifica-se que a *Dummy* Dívida, *Dummy* Dívidas em Atraso, *Dummy* Ascendência, o Fator Materialismo, Preocupação e o Fator Poder influenciam positivamente na Propensão ao Endividamento. Já o Fator Orçamento, com coeficiente negativo, indica que à medida que tais níveis de concordância aumentam há uma queda na Propensão ao Endividamento.

Conforme relatado no capítulo de método, seguem abaixo os testes aplicados na análise de regressão para que os pressupostos da regressão fossem atingidos. Os valores de significância do teste *t*, menores que 0,05 indicam que todos os coeficientes são significativos. Já o teste F (180,363 e sig 0,000) demonstra que, pelo menos uma das variáveis independentes, exerce influência sobre a variável dependente, considerando o modelo significativo como um todo.

No que se refere ao pressuposto da normalidade o teste KS (0,884 e sig 0,415), aceitou a hipótese nula, ou seja, atendeu-se o pressuposto da normalidade dos resíduos. No que se

refere à homocedasticidade ou heterocedasticidade dos resíduos, esses revelaram-se heterocedástico, através do teste Pesarán-Pesarán. Neste sentido, as variáveis foram transformadas a fim de tentar melhorar o resultado do teste. Foram aplicados logaritmo natural, raiz quadrada, raiz inversa conforme propõe Gujarati (2006). Entretanto os resultados foram insatisfatórios. Assim ressalta-se que os efeitos do não atendimento deste pressuposto podem implicar em Testes *t* e *F* superavaliados (PESTANA E GAGEIRO, 2003)

É verificada a ausência de autocorrelação serial, pois o do Teste de Durbin Watson (1,891) encontra-se no intervalo de $1,7557 < d < 2,243$, considerado como âmbito para o atendimento do pressuposto.

Os índices de VIF foram utilizados para avaliar a multicolinearidade, todos os valores encontrados são próximos a um, o que permite concluir pela ausência de multicolinearidade.

Assim a análise de regressão comprovou a influência positiva aos valores associados ao dinheiro, Poder e Preocupação, causam na propensão ao endividamento, demonstrando que, quanto mais presente a visão do dinheiro como domínio e a ansiedade associada ao uso do dinheiro, mais propenso ao endividamento o indivíduo está. No entanto o Fator Orçamento apresenta relação inversa aos demais, isto é, quanto mais presente os aspectos de controle e equilíbrio no uso do dinheiro, menor será a Propensão ao Endividamento. Outro aspecto confirmado neste estudo foi o efeito do Materialismo na Propensão ao Endividamento, conforme proposto por Moura (2005), sendo que, quanto mais materialista a pessoa for mais propenso à dívida ela será. Ressalta-se, também a influência do fato do indivíduo já possuir dívidas, bem como ocorrência de estarem em atraso, contribuindo para a atitude ao endividamento, reforçando a teoria de Zerrenner (2007) de que dívidas atraem mais dívidas.

Por fim, constata-se que dos fatores comportamentais estudados nesta pesquisa, tais como religião, renda, idade, estado civil e outros, apenas ascendência demonstrou influência direta na propensão ao endividamento. O estudo levantou que a ascendência brasileira provoca um aumento 0,228 na Propensão ao Endividamento.

5 CONCLUSÃO

Este estudo busca analisar os fatores determinantes da propensão ao endividamento nas mulheres da Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense. Para isso, foram aplicados 2.500 questionários espalhados estatisticamente entre os 31 municípios que compõem esta Mesorregião. No que tange ao perfil da mulher pesquisada, ressalta-se que a idade média das entrevistadas é 37,22 anos, a maioria é casada, possui pelo menos 1 filho e 66,2% da amostra pesquisada possui residência própria. No que se refere à raça a maioria se considera da raça branca (81,8%) e de ascendência brasileira, a religião mais encontrada entre as entrevistadas foi à religião católica e 42,8% das mulheres já concluíram o Ensino Médio.

Com relação aos aspectos de renda, constatou-se que a maioria é empregada assalariada e possui renda individual entre R\$ 488,00 a R\$ 1.194,00, não recebe ajuda financeira e 60,2% assumiram possuir algum tipo de dívida, sendo que o crediário e o uso do cartão de crédito foram as mais referenciadas. Entre os gastos, a maioria afirma gastar menos do que ganha, mas assumiram que apenas algumas vezes ou raramente poupam o que pode representar certo sentido de negação à dívida.

Os dados foram analisados por meio de análise fatorial exploratória, testes estatísticos (Anova, Teste *t*) e a através das técnicas de Correlação e análise de regressão. Ao total foram encontrados 9 fatores, sendo que 7 fatores referem-se à Escala do Significado do Dinheiro extraída de Moreira (2000) (Status Social, Preocupação, Estabilidade, Prazer, Poder, Orçamento e Ilusão) um fator definido como materialismo e um fator para a propensão ao endividamento, conforme propôs Moura (2005).

Entre os fatores que mais se destacaram está o Fator Orçamento (7,731) com maior média, representando que a maioria das mulheres pesquisadas associa a importância de controlar seus gastos com dinheiro. As mulheres também demonstram que em média possuem níveis baixos de materialismo e propensão ao endividamento. Apesar de apresentarem níveis baixos de aptidão para a dívida e para o materialismo, o que pode ser explicado pelos próprios aspectos da colonização da mulher gaúcha e do próprio nível de instrução financeira dessas mulheres. Encontraram-se diferenças nas médias para a propensão ao endividamento quando analisadas as mulheres da região de Santa Maria e das demais cidades. Os resultados apresentam maior disposição para a dívida naquelas que se encontram no entorno de Santa Maria. Este resultado pode ser fruto do baixo nível de renda presente nestas pequenas cidades.

Os resultados também demonstram correlações positivas entre Fator Materialismo, Fator Poder, Fator Preocupação, Fator Status Social, Fator Prazer e Ilusão com a propensão ao

endividamento, corroborando com as teorias, que afirmam que um aumento de seus níveis provocam, também um aumento na tendência para a dívida. O mesmo não ocorre com o Fator Orçamento e a variável idade, que apresentam comportamento inverso, conforme é previsto pelas teorias de Furnham (1984) e Panchio (2006).

As análises de variância aplicadas para o fator Propensão ao Endividamento rejeitaram a hipótese nula, ou seja, a igualdade das médias. Apenas para estado civil e moradia aceitou-se a hipótese nula, ou seja, não há diferenças nas médias para a propensão ao endividamento quando analisado o estado civil e o tipo de moradia das entrevistadas. Os resultados do Testes F e Teste *t* demonstram que as maiores médias, no que tange a propensão ao endividamento, estavam presentes nas mulheres da religião evangélica (outra), de ascendência brasileira, da raça negra, com menores rendas individuais e familiares, com Ensino Fundamental completo, na ocupação de empregada doméstica, naquelas mulheres que recebem ajuda financeira do governo e que assumiram gastar mais do que ganham e nunca economizarem. Individualmente cada um desses resultados corrobora com os pressupostos esperados na pesquisa. E, em conjunto, demonstra que o endividamento atingiu mais fortemente as mulheres de baixa renda, maioria na sociedade brasileira, que diariamente enfrenta vulnerabilidades financeiras.

A regressão linear múltipla atingiu um percentual de explicação de 39,1 % da variável dependente, resultado obtido através de 7 variáveis independentes, Fator Materialismo, Fator Preocupação, Fator Orçamento, *Dummy* Possui Dívidas, Fator Poder, *Dummy* Possui Dívidas em Atraso e *Dummy* Ascendência. Destaca-se que o Fator Orçamento interferem na aptidão para dívida com sinal negativo, ou seja, à medida que este aumenta, a Propensão ao Endividamento diminui. Ressalta-se que este resultado vai ao encontro do que propõe Moreira (2000).

Constata-se ao final deste estudo que os resultados obtidos, na sua maioria, confirmam os pressupostos das teorias sobre endividamento e da influência das variáveis estudadas. Este estudo ajuda a corroborar com as teorias das Finanças Comportamentais, uma vez que demonstra quantitativamente que as decisões que envolvem endividamento não são plenamente racionais, pois diversas variáveis comportamentais, psicológicas e demográficas provaram interferir nesta decisão. Do ponto de vista da gestão financeira, este trabalho chama a atenção para a importância de fatores/variáveis demográficos, culturais e valores na propensão ao endividamento. O reconhecimento desses elementos pode ajudar na construção de modelos de concessão de crédito mais robustos e conseqüentemente auxiliar na redução dos níveis de inadimplência da população.

Uma sugestão para pesquisas futuras é a replicação deste estudo nos indivíduos do sexo masculino, a fim de confirmar, as diferenças entre os sexos no que tange a disposição para a dívida. Sugere-se também a ampliação da amostra para outras regiões, visando identificar influências de aspectos culturais. Entre as limitações do estudo está o não atendimento do pressuposto da regressão quanto à homocedasticidade do erro, o que pode superavaliar a significância dos coeficientes da regressão.

REFERÊNCIAS

ABELSON, R.P.; PRENTICE, D.A. Beliefs as possessions. **Journal for the Theory of Social Behaviour**. n. 16, 1987, p.223-250.

ALTONJI, J. G.; BLANK, R. M. Race and gender in the labor market. **Handbook of Labor Economics**, v. 3, 1999, p. 3143-3259.

ARDS, S. D.; MYERS, S. L. The color of money: bad credit, wealth and race. **American Behavioral Scientist**, 2001; 45, 223.

BELK, R. W. Leaping Luxuries and Transitional Consumers. In: BATRA, Rajeev. **Marketing Issues in Transitional Economies**. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1999. p. 38-54.

_____. Materialism: Trait Aspects of Living in the Material World. **Journal of Consumer Research**, Chicago, v. 12, n. 3, Dec 1985, p. 265-280.

BELK, R. W.; GER, G. ASKEGAARD, S.. The Fire of Desire: A Multisited Inquiry into Consumer Passion. **Journal of Consumer Research**, Chicago, v. 30, n. 3, Dec 2003, p. 326-351.

BELK, R.; WALLENDORF, M. The sacred meanings of money. **Journal of Economic Psychology**, v. 11, p. 35- 67, March 1990.

BERNASEK, A., BAJTELSMIT, V. Predictors of women's involvement in household financial decision-making. **Financial Counseling and Planning**, 13(2), 2002, p. 39-48.

BERNSTEIN, P. L. **Desafio aos deuses: a fascinante história do risco**. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

BLACKWHEEL, R. D. *et al.* **Comportamento do consumidor**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005. Trad da 9ª ed. Americana.

BLOCK-LIEB, S. e JANGER, E. J. **The Myth of the Rational Borrower: Rationality, Behavioralism and the Misguided "Reform of Bankruptcy Law"**. *Texas Law Review*, v. 84, n. 6. Mai/2006.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**. 34. ed. São Paulo: Saraiva, 1988

BRENA, D.A. *et al.* **Inventário da região da Quarta Colônia de Imigração Italiana do Rio Grande do Sul**. Santa Maria: Universidade Federal de Santa Maria/Centro de Pesquisas Florestais, 1998.

BRUNI L. A. **Estatística aplicada a gestão empresarial**, 2 ed, São Paulo: Atlas, 2008.

BRUSCHINI, C., ROSEMBERG, F. **Trabalhadoras do Brasil**. São Paulo: Brasiliense, 1982.

BRUSKY, B.; FORTUNA, J. P. Entendendo a demanda para as microfinanças no Brasil: um estudo qualitativo em duas cidades. **Programa de Desenvolvimento Institucional - PDI**. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

BUITONI, A. O direito na balança da estabilização econômica do cruzado ao real: **OAB/SP**, 2000.

BURROUGHS, J; RINDFLEISCH, A. Materialism and well-being: a conflicting values perspective. **Journal of Consumer Research**, v. 29, n. 3, Dec. 2002, p. 348- 371. Disponível em EBSCO HOST Research Databases: <http://search.epnet.com>. Acesso em Jul. 2009.

CANÇADO, P. A guerra pelo crédito. **Época Negócios**, 25 abr. 2005. Reportagem de Capa, p. 10-13.

CARVALHO, C. E. ABRAMOVAY, R. O difícil e custoso acesso ao sistema financeiro. In: SANTOS, Carlos Alberto (Org). **Sistema Financeiro e as micros e pequenas empresas: diagnóstico e perspectiva**. Brasília: SEBRAE, 2004, p. 17-45.

CASADO, M. M. **Os Princípios Fundamentais como Ponto de Partida para uma Primeira Análise do Sobreendividamento no Brasil**, RDC 33, 2001.

CAVALIERI, C. H.; FERNANDES, R. Diferenciais de salários por gênero e cor: uma comparação entre as regiões brasileiras **Revista de Economia Política**, v. 18, n. 1(69), , janeiro-março/1998, p. 158-175.

CERVO, A. L. BERVIAN, P. A. **Metodologia Científica**. 3 ed. São Paulo: McGraw – Hill, 1983.

CHIU, R.K.; LUK, V.; TANG, T.L.P. “Hong Kong and China: the cash mentality revisited. **Compensation and benefits review**. Vol. 33 Nº. 3, Maio/Junho, p. 62-72, 2001.

CHRISTENSON, G. A. *et al.* Compulsive Buying: Descriptive Characteristics and Psychiatric Comorbidity. **Journal of Clinical Psychiatry**, v.55, 1994, p.5-11.

CODO W. GAZZOTTI, A. A. Trabalho e afetividade. In: CODO W (coord.). **Educação: carinho e trabalho**. 3. ed. Petrópolis (RJ): Vozes, 1999, p. 48-59.

CONRRAR, L. J. PAULO, FILHO, F. J. **Análise Multivariada para os cursos de Administração, Ciências Contábeis e Economia**. São Paulo: Atlas, 2007.

CONSALTER, R. **O perfil do Superendividado no Rio Grande do Sul**. ADPERGS, 2005.

COTRIM G. **Fundamentos da Filosofia**: história e grandes temas. 15. ed. São Paulo: Saraiva, 2002, p. 336.

COWLEY, C. The New Oxford (Color) Thesaurus, Dictionary. **Oxford**: Ed. Oxford, 1996.

CROSON, R.; GNEEZY, U. Gender differences in preferences. **Working paper**, University of Pennsylvania, 2005.

CRUZ, L.F.B, KIMURA, H. KRAUTER, E. Finanças Comportamentais: investigação do comportamento decisório dos agentes brasileiros de acordo coma teoria do prospecto de

Tversky e Kahneman. In: **XXXVIII Assembléia do Conselho Latino-Americano das Escolas de Administração (CLADEA)**, 2003.

D'ASTOUS, A.; MALTAIS, J.; ROBERGE, C. Compulsive Buying Tendencies of Adolescent Consumers, **Advances in Consumer Research**, v.17, 1990, p.306-312.

DAVIES, E.; LEA, Stephen E. G. Student Attitudes to Student Debt. **Journal of Economic Psychology**, Amsterdam, v. 16, n. 4, Dec. 1995, p. 663-679.

DAWSON, S.; BAMOSSY, G. Isolating the effect of non-economic factors on the development of a consumer culture: a comparison of materialism in the Netherlands and the United States. **Advances in Consumer Research**, v. 17, 1990, p. 182-185. Disponível em Proquest Direct ABI/Inform: <http://proquest.umi.com/pqdweb.com>. Acesso em Out. 2009.

DEAUX, K.; FARRIS, E. "Attributing Causes for One's Own Performance: The Effects of Sex, Norms, and Outcome," **Journal of Research in Personality** 11, 1977, p. 59-72.

DITTMAR, H. Gender identity-related meanings of personal possessions. **British Journal of Social Psychology**. n. 28, 1996, p.159-170.

DOBBELSTEEN, S., & KOOREMAN, P. (1997). Financial management, bargaining and efficiency within the household: An empirical analysis. **De Economist**, 145(3), 1997, p. 345-366.

ESTES, R. HOSSEIN, J. "The Gender Gap on Wall Street: an Empirical Analysis of Confidence in Investment Decision making," **The Journal of Psychology** 122: 6, 1988, p. 577-590.

EVARD, Y.; BOFF, L. H. Materialism and Attitudes Toward Marketing. **Advances in Consumer Research**, Duluth, Minnesota, v. 25, n. 1, 1998, p. 196-202.

FAAG, R. W. HALLAHAN, T. MCKRNZIE, M. D. **An empirical investigations of investor risk tolerance**. Junho. 2003. disponível em:<http://mfs.rutgers.edu/conferences/10/mfundex/mfcl-20.html>. Acesso em 21 julho 2009.

FABER, R. J.; O'GUINN, C. T. Classifying Compulsive Consumers: Advances in the Development of a Diagnostic Tool, in **Advances in Consumer Research**, Provo, UT: Association for Consumer Research, v.16, 1989, p.738-744.

FALICOV, C. J. The cultural meanings of money: the case of latinos and anglo americans. **American Behavioral Scientist**. 2001; p. 45-313.

FERREIRA, A. B. de H. **Novo dicionário eletrônico Aurélio da língua**, 2006.

FERREIRA. R. **Como Planejar, Organizar e Controlar seu Dinheiro**. Thomson IOB. São Paulo: 2006.

FOURNIER, S. RICHINS, M. Some theoretical and popular notions concerning materialism. **Journal of Social Behavior and Personality**, 6: 1991, p. 403-414.

FURNHAM, A. "Many sides of the coin: the psychology of money usage". **Personality and Individual Difference**. n. 5, 1984, p. 501-9.

FURNHAM, A.; ARGYLE, M. **The psychology of money**. London: New York: Routledge, 1998.

GELLERMAN, S.W. Motivation and Productivity. New York: **American Management Association**, 1963.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1989.

GIUBERTI, A. C.; MENEZES-FILHO, N. Discriminação de rendimentos por gênero: uma comparação entre o Brasil e os Estados Unidos. **Econ. Apl.**, Ribeirão Preto, v. 9, n. 3, set. 2005. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S141380502005000300002&lng=pt&nrm=iso>. Acesso em: 15 fev. 2009. Doi: 10.1590/S1413-80502005000300002.

GRABLE, J. E.; JOO, S.A. Cross-disciplinary Examinations of financial risk tolerance. **Consumer Interests Annual**, v. 46, 2000.

GRABLE, J. E.; LYTTON, R. H. Investor risk tolerance: testing the efficacy of demographics as differentiating and classifying factors. **Financial Counseling and Planning**, v.9, 1998, p.61-73.

GROENLAND, E. A. G.; BLOEM, J. G.; KUYLEN, A. A. Prototypicality and structure of the saving concept for consumers. **Journal of Economic Psychology**, 85(3),1996, p. 351-369.

GUJARATI, D. **Econometria básica**. 4 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

HAIR, JR. J.F.; ANDERSON, R.E.; TATHAM, R.L. & BLACK, W. **Fundamentos de Métodos de Pesquisa em Administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HALEK, M. EISENHAUER, J. E. Demography of risk aversion. **The Journal of Risk and Insurance**, v. 68, n 1, 2001, p. 1- 24.

HENEMAN, R.L. Merit Pay. **Reading, MA**: Addison-Wesley, 1992.

HOUAISS, A. **Dicionário Houaiss da Língua Portuguesa**. São Paulo: Ed. Saraiva, 2004.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. IBGE - Brazilian Institute of Geography and Statistics. 2000. Censo Demográfico 2000— Características Gerais da População. IBGE: Rio de Janeiro.

_____. Censo demográfico: dados amostrais. Rio de Janeiro, IBGE, 2007.

_____. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas. Brasília. 2006. Disponível em: < <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/contagem2007/default.shtm> >. Acesso em: 16 outubro 2009.

_____. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas. Brasília. 2008. Disponível em:<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme_nova/default.shtm>. Acesso em: 2 novembro 2009.

IZRAELI, D. N. Money matters: spousal incomes and family/work relations among physician couples in Israel. **The Sociological Quarterly**, 35(1),1994, p. 69-84.

JAIN, A. K. JOY, A. Money matters: an exploratory study of the socio-cultural contexto consumption, saving and investment patterns. **Journal of Economic Psychology**, 18, 1997, p. 649-675.

JAPIASSÚ H; MARCONDES D. **Dicionário Básico de Filosofia**. Rio de Janeiro: Zahar, 1991. 320 p.

JIANAKOPILOS, N. A., BAJTELSMIT, V. L., & BERNASEK, A. How marriage matters to pension investment decisions. **Journal of Financial Services Professionals**, 57(2), 2003, p. 48-57.

KATONA, G. **Psychological Economics**. New York: Elsevier, 1975, p. 438.

KENG, K. A. *et al.* The influence of materialistic inclination on values, life satisfaction and aspirations: an empirical analysis. **Social Indicators Research**, Netherlands, v. 49, Mar./2000, p. 317-333. Disponível em EBSCO HOST Research Databases: <http://search.epnet.com>. Acesso em Jan. 2009.

KEYNES, J. M. **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. São Paulo: Atlas, 1990.

KIYOSAKI. R; LECHTER, S. L. **Pai Rico Pai Pobre**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2000.

KOTLER, P. KELLER, K. L. **Administração de Marketing**. 12 ed. São Paulo: Pearson, 2006.

LA BARBERA, P.; ZEYNEP, G. The role of materialism, religiosity, and demographics in subjective well-being. **Psychology & Marketing**, v. 14, n. 1, 1997, p. 71-97. Disponível em EBSCO HOST Research Databases: <http://search.epnet.com>. Acesso em Out. 2009.

LAMB JR. C. W. *et al.* **Princípios de Marketing**. São Paulo: Thomson Learning, 2004. Trad da 2ª ed. Americana.

LEA, S. E. G., WEBLEY, P., LEVINE, R. M. The economic psychology of consumer debt. **Journal of Economic Psychology**, 14, 1993, p. 85–119.

LEA, S. E. G., WEBLEY, P., WALTER, C . Psychological factors in consumer debt: money management, economic socialization, and credit use. **Journal of Economic Psychology**, 16, 1995, p. 681–701.

LIM, V. K. G. & TEO, T. S. H. Sex, money and financial hardship: **An empirical study of attitudes towards money among undergraduates in Singapore**. n. 18, 1996, p. 369-386.

LIVINGSTONE, S.; LUNT, P. Predicting personal debt and debt repayment: psychological, social and economic determinants. **Journal of Economic Psychology**, v. 13, 1992, p. 111-134.

LUNDEBERG, M. A; FOX P. W. ; JUDITH P. “Highly Confident but Wrong: Gender Differences and Similarities in Confidence Judgments,” **Journal of Educational Psychology**, 86, 1994, p. 114–121.

LUNT, P.K., LIVINGSTONE, S. M. Psychological, social and economic determinants of saving: Comparing recurrent and total savings. **Journal of Economic Psychology** 12, 1991, p. 621-641.

LYNN, R. Sex differences in competitiveness and the valuation of money in twenty countries. **The Journal of Social Psychology**. n. 133, p. 507-511, 1993.

LYONS, A. C.; YILMAZER, T. **Marriage and the allocation of assets in women's defined contribution plans** (Working paper). West Lafayette, IN, Purdue University. 2007.

MALHOTRA; NARESH K. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. Tradução Nivaldo Montingelli Jr. e Alfredo Alves de Farias, 3ed., Porto Alegre, Bookman, 2001, p. 720.

_____. **Pesquisa de Marketing: uma orientação aplicada**. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006, p. 720.

MARX, K. **Manuscritos econômico-filosóficos**. Lisboa: edições 70, 1989.

MASLOW, A. H. **Motivation and Personality**. New York: Harper & Row, 1954, p. 411.

MASON, J. W. Meaning of money: a financial planning and counseling perspective. **American behavioral Scientist**, 35 (6), 1992, p. 771-780.

MATEI M., MACHADO M. OLIVEIRA A. Comportamento do consumidor fatores que influenciam no processo de decisão de compra dos consumidores finais. **Maringá Management: Revista de Ciências Empresariais**, v. 3, n.2, jul./dez. 2006, p.27-37.

MCCLURE, R.F. The relationship between money attitudes and overall pathology. **Psychology, A Quarterly Journal of Human Behaviour**. n. 21,1984, p.4-6.

MEYER, D. E., WALDOW, V.R.; LOPES, M. J. M. (Org). **Marcas da diversidade: saberes e fazeres da enfermagem contemporânea**. Porto Alegre: Artes Médicas, 1998, p.182.

MILANEZ, D. **Finanças Comportamentais no Brasil**. 2003.

MILKOVICH, G.T. & NEWMAN, J.M. Compensation. 7th ed., **Irwin/McGraw-Hill, Boston, MA**, 2002.

MOREIRA, A. S. Valores e dinheiros: um estudo transcultural da relação entre prioridades de valores e significado do dinheiro para indivíduos. Tese de doutorado não-publicada, **Universidade de Brasília**, Brasília, 2000.

MOURA, A. G. **Impacto dos Diferentes Níveis de Materialismo na Atitude ao Endividamento e no Nível de Dívida para Financiamento do Consumo nas Famílias de Baixa Renda do Município de São Paulo**. 2005. 174 f. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getulio Vargas, São Paulo, 2005.

NEEDLEMAN, J. **Dinheiro e o Significado da Vida**. São Paulo, Cultrix, 2001.

NICHTER, Simeon, GOLDMARK, Lara, FIORI, Anita. **Entendendo as microfinanças no**

NOFSINGER, John R. **A Lógica do Mercado**. Fundamento: São Paulo, 2006.

OBSERVATÓRIO DO ENDIVIDAMENTO DOS CONSUMIDORES. **Endividamento e sobreendividamento das famílias**: Conceitos e estatísticas para sua avaliação. Centro de Estudos Sociais da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, Fev/20002.

OLIVATO, H.; SOUZA, P. K. B. Endividamento: um estudo preliminar dos fatores contribuintes. **Anais do 1º Simpósio de Educação e do 1º Encontro Científica de Educação da Unisalesiano**, Lins/ São Paulo: 2007.

PAHL, J. His money, her money: Recent research on financial organization in marriage. **Journal of Economic Psychology**, 16, 1995, p. 361–376.

PANCHIO, M. C. **The Influence of Materialism on Consumption Indebtedness in the Context of Low Income Consumers From the City of Sao Paulo**. Tese de doutorado. Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas: São Paulo, 2006.

PEREIRA, R. Bancos aumentam aposta no crédito. **O Estado de S. Paulo**, São Paulo, 16 mai. 2005. Caderno B: Economia & Negócios, p. B1.

PERRELLI, M. T. TONELI, M. J. F. Mulheres do Petróleo: sentidos atribuídos por homens e mulheres as tarefas tradicionalmente consideradas masculinas. **Anais do Congresso Brasileiro de Psicologia Organizacional e do Trabalho**. Florianopolis, 2008.

PERROT, M. **Mulheres públicas**. São Paulo: UNESP, 1998.

PESTANA, M.; GAGEIRO, J. (2003). **Análise de dados para ciências sociais – A complementaridade do SPSS**. Lisboa: Edições Sílabo

PORTAL VIDA ECONÔMICA. Endividamento sobe para 62% em junho. Pesquisa Fecomércio de São Paulo. **Portal Vida Econômica**, 2007. Disponível em: <<http://www.vidaeconomica.com.br/vernoticias.asp?ID=14>>. Acesso em: 07 nov. 2007.

PRINCE, M. Women, men, and money styles. **Journal of Economic Psychology** . vol. 14, 1993 p. 175-182.

REDDY, W. Money and Liberty in Modern Europe. **New York: Cambridge University Press**, 1987.

REIBSTEINS, J. BURGOYNE, C.B. EDMUNDS A. Money management systems in early marriage: factors influencing change and stability. **Journal of Economic Psychology**. 28, 2007 p. 214-228.

RICHINS, M. L. The Material Values Scale: Measurement Properties and Development of a Short Form. **Journal of Consumer Research, Chicago**, v. 31, n. 1, Jun. 2004, p. 209-219.

RICHINS, M. L.; DAWSON, S. A Consumer Values Orientation for Materialism and Its Measurement: Scale Development and Validation. **Journal of Consumer Research**, Chicago, v. 19, n. 3, Dec. 1992, p. 303-316.

RICHINS, M. L.; MCKEAGE, K. R.; NAJJAR, D. An Exploration of Materialism and Consumption-Related Affect. **Advances in Consumer Research**, Duluth, Minnesota, v. 19, n. 1, 1992, p. 229-236.

ROCA, R.S Dinheiro Vivo: money and religion in Brazil. **Critique of Anthropology**. 2007, p. 27-319.

RUDMIN, F.W. Gender differences in the semantics of ownership: Was Pythagoras right? In: Goldberg, M.E., Corn, G., Pollar R.W. (Eds.), **Advances in Consumer Research**. Ann Arbor, MI: **Association for Consumer Research**, 1994, p. 176-181.

RYNES, S.L.;GERHART, B. Compensation in Organizations: Current Research and Practice. **San Francisco, CA: Jossey-Bass**, 2000.

SERASA EXPERIAN. Inadimplência dos Consumidores avança 7,6% até novembro, revela Serasa Experian, 2007. Disponível em www.serasa.com.br/empresa/noticias/2008/index.htm. Acesso em: 16 de Fevereiro de 2009.

SCHWARTZ, S. H. Universals in the content and structure of human values: theoretical advances. In M. Zanna (ed), **Advances in experimental social psychology**, Orlando, F. L: Academic, v. 25, 1992, p 1-65.

SCHWARTZ, S. H. Valores humanos básicos:seu contexto e estrutura intercultural.Em A.Tamayo, J.Porto (Orgs.), **Valores e comportamento nas organizações**.Petrópolis:Vozes. 2005, (pp.21-55)

SIMON, H. A. **Administrative behavior**. Totawa, NJ: Littlefield, Adams, 2 ed, 1957.

SMITH, A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. New York, NY: **Modern Library**, 1937.

SOMAN, D. Effects of Payment Mechanism on Spending Behavior: The Role of Rehearsal and Immediacy of Payments. **Journal of Consumer Research**, University of Chicago Press, v. 27, Mar/2001, p. 460-474.

SPERO, K.W. Building a client's risk profile: using questionnaires to develop investment policy. **Association for Investment Management and Research**. 2000.

SUNDÉN, A. E., SURETTE, B. J. Gender differences in the allocation of assets in retirement savings plans. **American Economic Review**, 88(2), 1998, p. 207-211.

SUNG, J., HANNA, S. Factors related to risk tolerance. **Financial Counselling and Planning**. V.7 p.11-20, 1996.

TAMAYO, A. Hierarquia de valores transculturais e brasileiros. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, 1994, 10,269-285.

TANG, T.L.P. The meaning of money revisited. **Journal of Organizational Behavior**, Vol. 13,1995, p. 197-202.

TANG, T.L.P; GILBERT, P. R. Attitudes toward money as related to intrinsic and extrinsic job satisfaction, stress and work-related attitudes. **Personality and Individual Differences**, n.

19(6), 1995, p. 327-332.

TRINDADE, L. L.; RIBEIRO, C. A. MALLMANN, E.; VIEIRA, K. M. Gênero, religião e dinheiro: um estudo a partir das percepções dos alunos do curso de ciências contábeis. **Anais da XII Convenção de Contabilidade do Rio Grande do Sul. Bento Gonçalves, 2009.**

THALER, R. Toward a positive theory of consumer choice. **Journal of Economic Behaviour and Organization**, n. 1, 1980, p. 39-80.

THALER, R.; BARBERIS, N. A Survey of Behavioral Finance; Forthcoming in the **Handbook of the Economics of Finance**. 2002.

TOKUNAGA, H. The use and abuse of consumer credit: application of psychological theory and research. **Journal of Economic Psychology**, 14(2), 1993, p. 285–316.

TVERSKY, A. e KAHNEMAN, D. **Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. Science**, Set/1974.

UCCELLO, C. E. **Do spouses coordinate their investment decisions in order to share risks?** (Working paper 2000-09). Chestnut Hill, MA: Center for Retirement Research: Boston College, 2000.

VELDHOVEN, G. M.; GROENLAND, E.A. Exploring saving behaviour. A framework and a research agenda. Special Issue: The future of economic psychology. **Journal of Economic Psychology**, n 14(3), 1993, p. 507-522.

WALKER, C. M. Financial management, coping and debt in households under financial strain. **Journal of Economic Psychology**, v. 17, 1996, p. 789-807. Disponível em EBSCO HOST Research Databases: <http://search.epnet.com>. Acesso em Fev. 2009.

WALKER, C. M. GARMAN, E. T. The meanings of money: perspectives from human ecology. **American Behavioral Scientist**, 35 (6), 1992, p. 781-789.

WATSON, J. J. The relationship of materialism to spending tendencies, saving, and debt. **Journal of Economic Psychology**, v. 24, 2003. p. 723-739. Disponível em EBSCO HOST Research Databases: <http://search.epnet.com>. Acesso em Jan. 2009.

WEBLEY, P. NYHUS, E. K. Life-cycle and dispositional routes into problem debt. **British Journal of Psychology**, v. 92, 2001, p. 423-446. Disponível em EBSCO HOST Research Databases: <http://search.epnet.com>. Acesso em Fev. 2009.

WEBLEY, P., LEVINE, M., LEWIS, A. A study in economic psychology: Children's saving as a play economy. **Human Relations** 44, 1993, p. 127 -146.

WEBSTER, C. BEATTY, R. C. Nationality, Materialism, and Possession Importance. **Advances in Consumer Research**, Duluth, Minnesota, v. 24, n. 1, 1997, p. 204-210.

WERNIMONT, P.F. & FITZPATRICK, S. The meaning of money. **Journal of Applied Psychology**. vol. 56, 1972, p. 218-226.

WINNET, A.; LEWIS, A. Organizational behavior. **Annual Review of Psychology**, n 46, 1995, p. 59 -90.

WONNACOTT, T. H. e R. **Estatística Aplicada à Economia e à Administração**. Editora, 1981.

WOOD, WENDY. “Meta-Analytic Review of Sex Differences in Group Performance,” **Psychological Bulletin** 102, 1987, p. 53-71.

WOOLLEY, F. Control over money in marriage. In S. A. Grossbard-Shechtman (Ed.), **Marriage and the economy, Theory and evidence from advanced industrial societies**. New York, NY: Cambridge University Press, 2003, p. 105 – 128.

YAMAUCHI, K. T., & TEMPLER, D. I. The development of a money attitude scale. **Journal of Personality Assessment**, 1998, 46(5), 522-528.

YOSHINAGA, C. E. OLIVEIRA, R. F. SILVEIRA, A. D. M.; BARROS, L. A. C. **Finanças Comportamentais: uma introdução**. VII Seminários em Administração, SEMEAD, FEA/USP, São Paulo, 2004.

ZAGORSKY, J. L. Husbands’ and wives’ view of the family finances. **The Journal of Socio-Economics**, 32(2), 2003, p. 127-146.

ZALTMAN, G. WALLENDORF, M.. **Consumer behavior: basic findings and management implications**. New York, Wiley & Sons, 1979.

ZELIZER, V. A. The social meaning of money: “*Special monies*”. **American Journal of Sociology**. Vol. 95,1989, p. 342-377.

ZERRENNER, S. A. **Estudo Sobre as razões para a população de baixa renda**. 2007. 57 f. Dissertação (Mestre em Ciências Administrativas) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

ZINKHAN, G. M.; KIRAN W. K.. “Cultural and Gender Differences in Risk-Taking Behavior Among American and Spanish Decision Makers,” **The Journal of Social Psychology**, 131: 5, 1990, p. 741-742.

7 APÊNDICE

Apêndice A – Instrumento de coleta de dados

Cidade: _____ **Entrevistador:** _____ **Nº:** _____

Dados Pessoais

1. Idade: _____ anos.

2. Estado civil 2.1()Casada/Amigada 2.2()Solteira 2.3()Viúva 2.4()Desquitada/Separada

3. Possui filhos? 3.1()Não 3.2()Sim. Quantos filhos? _____.

4. Possui dependentes? 4.1()Não 4.2()Sim.

Quantos dependentes? _____.

5. Sua moradia é? 5.1()Própria 5.2()Alugada 5.3()Financiada 5.4()Outra.
Qual? _____.

6. Qual é a sua religião? 6.1()Católica 6.2()Evangélica Pentecostal 6.3()Espírita
6.4()Evangélica Outra 6.5()Protestante 6.6 ()Sem Religião 6.7()Outra.
Qual? _____.

7. Qual é o seu grau de escolaridade?

7.1()Ensino Fundamental Incompleto 7.2()Ensino Fundamental Completo

7.3()Ensino Médio 7.4()Ensino Superior

8. Com relação à raça, você se considera?

8.1()Branca 8.2()Negra 8.3()Parda 8.4()Amarela ou Oriental

8.5 ()Indígena 8.6()Outra. Qual? _____.

9. Qual é a sua ascendência?

9.1 ()Italiana 9.2()Alemã 9.3()Japonesa 9.4()Portuguesa

9.5()Brasileira 9.6()Não sei 9.7()Outra. Qual? _____.

10. Qual é a sua ocupação?

10. 1()Não trabalha fora 10.5()É aposentada

10.2()É funcionária pública 10.6()Empregada assalariada

10.3()É empregada doméstica 10.7()É empresária

10.4()Conta-própria ou autônoma 10.8()Trabalho no plantio 10.9 ()Outra função.

Qual? _____.

11. Renda bruta mensal da sua família (pode ser aproximada):

11.1()Até R\$ 487,00 11.4()De R\$ 3.480,00 a R\$ 6.564,00

11.2()De R\$ 488,00 a R\$ 1.194,00 11.5()Acima de R\$ 6.565,00

11.3()De R\$ 1.195,00 a R\$ 3.479,00

18. Com relação aos seus gastos? Você diria que:

18.1()Gasto mais do que ganho 18.2()Gasto igual ao que ganho

18.3()Gasto menos do que ganho

19. Com que frequência você consegue poupar?

19.1.()Sempre 19.2()Frequentemente 19.3()Raramente 19.4()Algumas vezes

19.5()Nunca

20. Como você gasta a sua renda?

Gastos	Exemplos	Percentual
Com a casa	Móveis, decoração, alimentação, outros	
Com os filhos	Escola, roupa, médico, lazer, outros	
Com o marido	Roupas, presentes, médico, outros	
Com os outros	Presentes, ajuda financeira, doações	
Consigo	Lazer, médico, roupas e acessórios	
TOTAL		100%

21. Qual das afirmações seguintes é a mais próxima da quantidade de risco que você está disposta a assumir quando economiza ou faz investimentos?

21.1()Assumo um risco financeiro substancial, esperando ganhar um retorno substancial.

21.2()Assumo um risco financeiro acima da média, esperando ganhar um retorno substancial.

21.3()Assumo um risco financeiro médio, esperando ganhar um retorno médio.

21.4()Não desejo assumir risco financeiro.

22. Em geral, de que modo seu melhor amigo (a) a descreveria como uma tomadora de risco?

22.1 ()Uma jogadora.

22.2()Alguém desejosa de assumir riscos após uma pesquisa adequada.

22.3()Uma cautelosa.

22.4()Uma pessoa avessa a risco.

ATRIBUA UMA NOTA DE 0 A 10 PARA AS QUESTÕES ABAIXO, SEGUNDO SEU GRAU DE CONCORDÂNCIA. SENDO QUE 0 REPRESENTA QUE VOCÊ NÃO CONCORDA COM A AFIRMAÇÃO E 10 CONCORDA TOTALEMNTE.

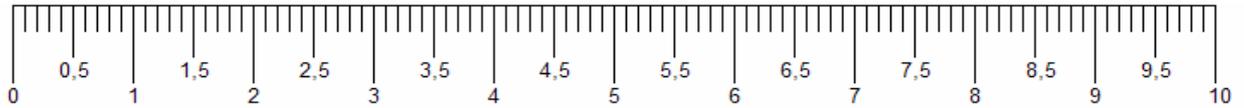
01. Dinheiro atrai pessoas interessantes.	
02. Dinheiro possibilita ascensão social.	
03. Dinheiro significa status social.	
04. Dinheiro traz reconhecimento social.	
05. É preciso ter dinheiro para ter prestígio.	
06. Quem tem dinheiro é valorizado socialmente.	
07. Quem tem dinheiro está livre de humilhações.	
08. Quem tem dinheiro pode ter bons relacionamentos.	
09. A fama procura os ricos.	
10. Admiro quem consegue ganhar dinheiro.	
11. As pessoas tentam agradar quem tem dinheiro.	
12. Quem tem dinheiro é o primeiro a ser atendido em qualquer lugar.	
13. Dinheiro é sempre bem-vindo.	
14. Dinheiro pode ser ganho honestamente.	
15. É importante saber fazer investimentos.	
16. Eu tenho responsabilidade para lidar com dinheiro.	
17. O dinheiro é uma prioridade na minha vida.	
18. Coisa alguma nesta vida deve ser de graça.	
19. Com dinheiro eu poderia ganhar mais dinheiro.	
20. Dinheiro deve ser empregado em coisas lucrativas.	
21. Acho justo pensar primeiro em mim na hora de gastar o meu dinheiro.	
22. As pessoas devem aproveitar oportunidades para ganhar dinheiro.	
23. Qualquer coisa pode dar dinheiro se a pessoa souber trabalhar.	
24. Ficarei realizado quando atingir a situação que determinei para mim.	
25. Dinheiro ajuda a ter harmonia familiar.	
26. Dinheiro é uma garantia contra imprevistos.	
27. Dinheiro permite ter condição de vida saudável.	
28. Dinheiro proporciona estabilidade emocional.	
29. Eu vivo dentro dos limites do meu orçamento.	
30. Evito correr riscos de ter prejuízo financeiro.	
31. Faço cálculos antes de comprar coisas caras.	
32. Famílias precisam ter segurança financeira.	
33. Fico tranquilo se tiver reserva de dinheiro.	
34. Prefiro o pouco garantido ao muito duvidoso.	
35. Só retiro dinheiro da conta poupança em caso de emergência.	
36. Sou capaz de economizar dinheiro regularmente.	
37. Dinheiro é uma coisa complicada para mim.	

38. Dinheiro lembra dívidas.	
39. Dinheiro provoca angústia.	
40. Dinheiro provoca descontrole emocional.	
41. Eu costumo ter prejuízos com dinheiro.	
42. O dinheiro é um inimigo do ser humano.	
43. Prefiro ter alguém para cuidar do meu dinheiro por mim.	
44. Tenho medo de gastar mais do que posso.	
45. Tudo que se relaciona com dinheiro envolve riscos.	
46. Dinheiro provoca ilusões.	
47. Pessoas que pensam muito em dinheiro ficam doentes.	
48. Tenho aversão à idéia de me sujar por causa de dinheiro.	
49. Dinheiro ajuda a ser feliz.	
50. Dinheiro ajuda a cultivar relações amorosas.	
51. Quando compro coisas novas, esqueço meus problemas.	
52. O dinheiro ajuda as pessoas a gostarem mais de si mesmas.	
53. Dinheiro possibilita bem-estar.	
54. Dinheiro significa poder viajar.	
55. Dinheiro significa uma vida confortável.	
56. Eu uso o meu dinheiro para ficar contente.	
57. Quem tem dinheiro tem tempo para o lazer.	
58. Dinheiro existe para as pessoas se divertirem.	
59. O dinheiro permite sair da rotina.	
60. Dinheiro significa prazer.	
61. Não é certo gastar mais do que ganho.	
62. Eu admiro pessoas que possuem casas, carros e roupas caras.	
63. É melhor primeiro juntar dinheiro e só depois gastar.	
64. Eu gosto de gastar dinheiro com coisas caras.	
65. Eu sei exatamente quanto devo em lojas, cartão de crédito ou banco.	
66. Minha vida seria muito melhor se eu tivesse muitas coisas que não tenho.	
67. Acho normal as pessoas ficarem endividadas para pagar suas coisas.	
68. Comprar coisas me dá muito prazer.	
69. Prefiro comprar parcelado do que esperar ter dinheiro para comprar à vista.	
70. Eu ficaria muito mais feliz se pudesse comprar mais coisas.	
71. É importante saber controlar os gastos da minha casa.	
72. Eu gosto de possuir coisas que impressionam as pessoas.	
73. Prefiro pagar parcelado mesmo que no total seja mais caro.	
74. Eu gosto de muito luxo em minha vida.	
75. As pessoas ficariam desapontadas comigo se soubessem que tenho dívida.	
76. Fico incomodada quando não posso comprar tudo que quero.	
77. Não tem problema ter dívida se eu sei que posso pagar.	
78. Gastar muito dinheiro está entre as coisas mais importantes da vida.	

79. Minha religião é uma das coisas mais importantes na minha vida.	
80. Sou seguidor das idéias defendidas por minha religião.	
81. Eu sigo as tradições dos meus antepassados ao me vestir, comer	
82. Minhas tradições influenciam nas minhas decisões de consumo	

Apêndice B – Cartão de Resposta

ATRIBUA UMA NOTA DE 0 A 10 PARA AS QUESTÕES ABAIXO, SEGUNDO SEU GRAU DE CONCORDÂNCIA. SENDO QUE 0 REPRESENTA QUE VOCÊ NÃO CONCORDA COM A AFIRMAÇÃO E 10 CONCORDA TOTALEMNTE.

**NÃO CONCORDO****CONCORDO TOTALMENTE**

Apêndice C – Estatística descritiva das questões 1 a 82 do tipo régua.

Questão	Média	Mediana	Desvio Padrão	Assimetria	Curtose	Mínimo	Maximo
01. Dinheiro atrai pessoas interessantes.	5,3474	5,5	3,4163	-0,303	-1,188	0	10
02. Dinheiro possibilita ascensão social.	7,0898	8	2,8785	-1,08	0,343	0	10
03. Dinheiro significa status social.	6,97	8	3,0159	-1,012	0,072	0	10
04. Dinheiro traz reconhecimento social.	6,3817	7	3,3009	-0,73	-0,674	0	10
05. É preciso ter dinheiro para ter prestígio.	4,3412	5	3,4632	0,066	-1,37	0	10
06. Quem tem dinheiro é valorizado socialmente.	6,9267	8	3,0078	-0,946	-0,056	0	10
07. Quem tem dinheiro está livre de humilhações.	4,0219	4,5	3,4806	0,203	-1,371	0	10
08. Quem tem dinheiro pode ter bons relacionamentos.	5,0727	5	3,428	-0,196	-1,267	0	10
09. A fama procura os ricos.	5,7743	6,5	3,4393	-0,47	-1,082	0	10
10. Admiro quem consegue ganhar dinheiro.	7,2152	8	2,9643	-1,068	0,248	0	10
11. As pessoas tentam agradar quem tem dinheiro.	7,533	8	2,675	-1,256	0,953	0	10
12. Quem tem dinheiro é o primeiro a ser atendido em qualquer lugar.	6,4353	7	3,3289	-0,674	-0,783	0	10
13. Dinheiro é sempre bem-vindo.	8,9384	10	1,9451	-2,575	7,175	0	10
14. Dinheiro pode ser ganho honestamente.	9,395	10	1,56	-3,816	16,322	0	10
15. É importante saber fazer investimentos.	9,0509	10	1,7504	-2,667	8,21	0	10
16. Eu tenho responsabilidade para lidar com dinheiro.	8,3776	9	2,29	-1,874	3,399	0	10
17. O dinheiro é uma prioridade na minha vida.	5,3712	6	3,0583	-0,444	-0,81	0	10
18. Coisa alguma nesta vida deve ser de graça.	4,1437	5	3,4465	0,194	-1,289	0	10
19. Com dinheiro eu poderia ganhar mais dinheiro.	7,235	8	2,8723	-1,087	0,388	0	10
20. Dinheiro deve ser empregado em coisas lucrativas.	7,2231	8	2,6975	-1,043	0,517	0	10
21. Acho justo pensar primeiro em mim na hora de gastar o meu dinheiro.	6,194	7	3,3328	-0,544	-0,903	0	10
22. As pessoas devem aproveitar oportunidades para ganhar dinheiro.	8,1813	9	2,3381	-1,589	2,306	0	10
23. Qualquer coisa pode dar dinheiro se a pessoa souber trabalhar.	8,5032	9,5	2,1345	-1,866	3,565	0	10
24. Ficarei realizado quando atingir a situação que determinei para mim.	8,6076	10	2,2095	-2,15	4,736	0	10
25. Dinheiro ajuda a ter harmonia familiar.	6,6024	7	3,0385	-0,847	-0,211	0	10
26. Dinheiro é uma garantia contra imprevistos.	7,9507	9	2,5638	-1,573	2,045	0	10
27. Dinheiro permite ter condição de vida saudável.	7,407	8	2,8197	-1,223	0,742	0	10

28. Dinheiro proporciona estabilidade emocional.	5,6759	6	3,2667	-0,471	-0,905	0	10
29. Eu vivo dentro dos limites do meu orçamento.	7,925	9	2,7704	-1,437	1,202	0	10
30. Evito correr riscos de ter prejuízo financeiro.	8,2731	9	2,503	-1,795	2,685	0	10
31. Faço cálculos antes de comprar coisas caras.	8,513	10	2,4242	-2,065	3,786	0	10
32. Famílias precisam ter segurança financeira.	9,0392	10	1,7952	-2,859	9,455	0	10
33. Fico tranquilo se tiver reserva de dinheiro.	8,9918	10	1,803	-2,582	7,653	0	10
34. Prefiro o pouco garantido ao muito duvidoso.	8,5824	10	2,2402	-2,132	4,545	0	10
35. Só retiro dinheiro da conta poupança em caso de emergência.	6,9964	8	3,3876	-0,998	-0,319	0	10
36. Sou capaz de economizar dinheiro regularmente.	6,2128	7	3,4134	-0,582	-0,918	0	10
37. Dinheiro é uma coisa complicada para mim.	4,3167	5	3,4507	0,083	-1,332	0	10
38. Dinheiro lembra dívidas.	3,9952	4	3,5692	0,272	-1,339	0	10
39. Dinheiro provoca angústia.	3,7836	3	3,4688	0,335	-1,269	0	10
40. Dinheiro provoca descontrole emocional.	4,1799	5	3,4743	0,181	-1,316	0	10
41. Eu costumo ter prejuízos com dinheiro.	2,8271	2	3,1588	0,792	-0,648	0	10
42. O dinheiro é um inimigo do ser humano.	3,5048	3	3,406	0,447	-1,154	0	10
43. Prefiro ter alguém para cuidar do meu dinheiro por mim.	2,2198	0	3,216	1,23	0,11	0	10
44. Tenho medo de gastar mais do que posso.	6,0305	7	3,683	-0,52	-1,189	0	10
45. Tudo que se relaciona com dinheiro envolve riscos.	6,0117	6,5	3,2644	-0,522	-0,84	0	10
46. Dinheiro provoca ilusões.	6,5694	7	3,2082	-0,791	-0,468	0	10
47. Pessoas que pensam muito em dinheiro ficam doentes.	7,3065	8	3,0162	-1,145	0,337	0	10
48. Tenho aversão à idéia de me sujar por causa de dinheiro.	7,492	9	3,4498	-1,244	0,101	0	10
49. Dinheiro ajuda a ser feliz.	6,9216	8	2,9723	-0,967	0,062	0	10
50. Dinheiro ajuda a cultivar relações amorosas.	4,7279	5	3,4126	-0,084	-1,275	0	10
51. Quando compro coisas novas esqueço meus problemas.	4,8774	5	3,5754	-0,067	-1,369	0	10
52. O dinheiro ajuda as pessoas a gostarem mais de si mesmas.	5,9975	7	3,2996	-0,5	-0,938	0	10
53. Dinheiro possibilita bem-estar.	7,8041	8,5	2,4995	-1,385	1,554	0	10
54. Dinheiro significa poder viajar.	8,2347	9	2,3882	-1,716	2,659	0	10
55. Dinheiro significa uma vida confortável.	8,4989	9,5	2,1598	-1,944	3,932	0	10
56. Eu uso o meu dinheiro para ficar contente.	6,5433	7	3,1174	-0,752	-0,433	0	10
57. Quem tem dinheiro tem tempo para o lazer.	6,045	7	3,1785	-0,527	-0,779	0	10

58. Dinheiro existe para as pessoas se divertirem.	6,2441	7	2,9833	-0,613	-0,483	0	10
59. O dinheiro permite sair da rotina.	7,4494	8	2,586	-1,151	0,892	0	10
60. Dinheiro significa prazer.	6,4313	7	3,061	-0,673	-0,474	0	10
61. Não é certo gastar mais do que ganho.	8,692	10	2,4993	-2,247	4,257	0	10
62. Eu admiro pessoas que possuem casas, carros e roupas caras.	5,4437	6	3,4837	-0,3	-1,215	0	10
63. É melhor primeiro juntar dinheiro e só depois gastar.	7,7347	9	2,8485	-1,298	0,787	0	10
64. Eu gosto de gastar dinheiro com coisas caras.	4,2118	4	3,4897	0,238	-1,248	0	10
65. Eu sei exatamente quanto devo em lojas, cartão de crédito ou banco.	7,74	10	3,4247	-1,388	0,429	0	10
66. Minha vida seria muito melhor se eu tivesse muitas coisas que não tenho.	5,1116	5	3,4704	-0,163	-1,271	0	10
67. Acho normal as pessoas ficarem endividadas para pagar suas coisas.	3,3852	3	3,3742	0,523	-1,101	0	10
68. Comprar coisas me dá muito prazer.	5,7799	6	3,3076	-0,378	-1,014	0	10
69. Prefiro comprar parcelado do que esperar ter dinheiro para comprar à vista.	4,9026	5	3,5684	-0,113	-1,36	0	10
70. Eu ficaria muito mais feliz se pudesse comprar mais coisas.	5,8566	6	3,4508	-0,419	-1,085	0	10
71. É importante saber controlar os gastos da minha casa.	8,3896	10	2,8241	-1,978	2,815	0	10
72. Eu gosto de possuir coisas que impressionam as pessoas.	3,2031	2	3,3659	0,635	-0,945	0	10
73. Prefiro pagar parcelado mesmo que no total seja mais caro.	3,3886	2,5	3,4536	0,556	-1,055	0	10
74. Eu gosto de muito luxo em minha vida.	3,0819	2	3,2728	0,663	-0,865	0	10
75. As pessoas ficariam desapontadas comigo se soubessem que tenho dívida.	3,696	3	3,6358	0,45	-1,25	0	10
76. Fico incomodada quando não posso comprar tudo que quero.	4,0589	4	3,406	0,284	-1,203	0	10
77. Não tem problema ter dívida se eu sei que posso pagar.	6,0243	7	3,5902	-0,499	-1,133	0	10
78. Gastar muito dinheiro está entre as coisas mais importantes da vida.	2,7351	1,8	3,1457	0,839	-0,545	0	10
79. Minha religião é uma das coisas mais importantes na minha vida.	4,9156	5	3,5094	-0,083	-1,313	0	10
80. Sou seguidor das idéias defendidas por minha religião.	4,6245	5	3,3827	-0,007	-1,261	0	10
81. Eu sigo as tradições dos meus antepassados ao me vestir, comer	3,7597	4	3,2901	0,258	-1,262	0	10
82. Minhas tradições influenciam nas minhas decisões de consumo	4,3078	5	3,4269	0,073	-1,343	0	10