

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

**MODELAGEM DE EQUAÇÕES ESTRUTURAIS
APLICADA À PROPENSÃO AO ENDIVIDAMENTO:
UMA ANÁLISE DE FATORES COMPORTAMENTAIS**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

Silvia Amélia Mendonça Flores

**Santa Maria, RS, Brasil
2012**

**MODELAGEM DE EQUAÇÕES ESTRUTURAIS APLICADA À
PROPENSÃO AO ENDIVIDAMENTO: UMA ANÁLISE DE
FATORES COMPORTAMENTAIS**

Silvia Amélia Mendonça Flores

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
2012

Ficha catalográfica elaborada através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Central da UFSM, com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

Mendonça Flores, Silvia Amélia
Modelagem de Equações Estruturais Aplicada à Propensão
ao Endividamento: Uma Análise de Fatores Comportamentais
/ Silvia Amélia Mendonça Flores.-2012.
192 p.; 30cm

Orientador: Kelmara Mendes Vieira
Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa
Maria, Centro de Ciências Sociais e Humanas, Programa de
Pós-Graduação em Administração, RS, 2012

1. Finanças Comportamentais 2. Propensão ao
Endividamento 3. Educação Financeira 4. Percepção e
Comportamento de Risco 5. Materialismo I. Mendes Vieira,
Kelmara II. Título.

© 2010

Todos os direitos reservados a Silvia Amélia Mendonça Flores. A reprodução de partes ou do todo deste trabalho só poderá ser feita mediante a citação da fonte.

Endereço: Rua General Canabarro, n. 1028, Bairro Centro, Rosário do Sul, RS. CEP: 97590-000
Fone: (055) 8407-6011; E-mail: sisimflores@yahoo.com.br

**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

**MODELAGEM DE EQUAÇÕES ESTRUTURAIS APLICADA À
PROPENSÃO AO ENDIVIDAMENTO: UMA ANÁLISE DE FATORES
COMPORTAMENTAIS**

Elaborado por
Silvia Amélia Mendonça Flores

Como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Administração

Comissão Examinadora

Kelmara Mendes Vieira, Dra.
(Presidente/Orientador)

Daniel Arruda Coronel, Dr.(UFSM)
(Primeiro Examinador)

Claudia Maria Perrone, Dra.(UFSM)
(Segundo Examinador)

Santa Maria, 10 de dezembro de 2012

*À minha família, que sempre esteve ao meu lado, especialmente a minha Vózinha, que faz
muita falta...*

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiro à Deus, que me proporcionou mais uma conquista.

Aos meus pais, que me apoiaram em todos os momentos, com muito amor e carinho, sabendo compreender os momentos de ausência. É por vocês que eu enfrento todos os obstáculos!

Ao meu irmão, que foi companheiro desde o princípio, contribuindo para a coleta e tabulação dos dados.

À minha vózinha, que partiu antes do término deste trabalho, mas deixou a lição de que se deve lutar sempre.

À minha orientadora, Prof^ª Dr^ª Kelmara Mendes Vieira, que confiou no meu trabalho, me ajudando nos momentos de dificuldade e mostrando o caminho a seguir. Muito obrigada por contribuir muito para minha formação acadêmica.

À Universidade Federal de Santa Maria e todos os professores que de alguma forma contribuíram para a conclusão desta pesquisa.

À banca examinadora, por aceitar o convite e fornecer sugestões para a melhoria do trabalho.

Agradeço a todas as pessoas que contribuíram na coleta de dados como os colegas de pesquisa Jéssica, Joice, Ana Luíza, Franciele e Vinícius; as amigas Paula e Raíssa; os colegas do Programa de Pós Graduação e amigos: Marcelo, Camila Fialho, Paula Tronco, Fabiano, Leander, Denise, Laurieny, Luiz, Roni, Mauren e Laura. Com vocês foi muito mais fácil!

Aos colegas e amigos da linha de finanças, Cristiano, Larissa e Taciane. Obrigada pelo companheirismo, amizade e confiança. Foi muito bom dividir as preocupações com vocês!

Aos amigos de Rosário, em especial a minha querida Mariluze, que se dispôs a colaborar na coleta de dados e sempre me desejou o melhor.

À família Alvorada, Mário e Carine e as amigas de Livramento, Deise, Fernanda, Letícia e Pablíane, que apesar da distância, sempre torceram por mim.

As escolas que participaram do estudo e as pessoas que aceitaram responder o questionário. Sem vocês o estudo não seria possível.

Por fim, agradeço a todas as pessoas que de alguma forma contribuíram para o trabalho, para o meu crescimento profissional e pessoal.

Com certeza essa conquista é coletiva!

RESUMO

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

MODELAGEM DE EQUAÇÕES ESTRUTURAIS APLICADA À PROPENSÃO AO ENDIVIDAMENTO: UMA ANÁLISE DE FATORES COMPORTAMENTAIS

Autora: Silvia Amélia Mendonça Flores

Orientador: Prof^a Dr^a Kelmara Mendes Vieira

Data e Local da defesa: Santa Maria, 10 de dezembro de 2012

O presente estudo buscou propor e validar um modelo de propensão ao endividamento, a partir de fatores comportamentais. Para isso, realizou-se uma pesquisa *survey* com 1.046 habitantes da cidade de Santa Maria (RS). Como instrumento de coleta de dados adotou-se um questionário estruturado, composto por noventa questões, que abordaram variáveis demográficas e culturais e sete fatores comportamentais (educação financeira, percepção de risco, comportamento de risco, emoções, materialismo, endividamento e valores do dinheiro). A análise foi feita pela modelagem de equações estruturais, sendo que a influência das variáveis demográficas e culturais foi mensurada pelos testes de hipóteses paramétricos. Os resultados demonstraram que das dez hipóteses iniciais, oito foram confirmadas. O modelo final apresenta quatro fatores diretamente relacionados ao endividamento: valores do dinheiro, materialismo, percepção e comportamento de risco. Devido a problemas de ajuste, o construto de educação financeira foi excluído do modelo final, não interferindo na propensão ao endividamento. A estatística descritiva dos fatores demonstrou baixo nível de endividamento e materialismo dos habitantes de Santa Maria (RS). Além disso, encontrou-se uma percepção de risco mais alta, tendo conseqüentemente um comportamento de risco mais conservador. Os testes de hipóteses apontaram diferença significativa no nível de endividamento conforme idade, gênero, estado civil, escolaridade, religião, princípios religiosos, ocupação, renda familiar, cartão de crédito, dependência do crédito e gastos. Quanto a renda, ressalta-se que as pessoas com maiores faixas de renda receberam a maior média, ou seja, maior tendência ao endividamento.

Palavras-chave: Propensão ao Endividamento, Educação Financeira, Percepção e Comportamento de Risco, Emoções, Materialismo, Valores do Dinheiro

ABSTRACT

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

STRUCTURAL EQUATIONS MODELING APPLIED TO THE DEBT PROPENSITY: AN ANALYSIS OF BEHAVIORAL FACTORS

Autora: Silvia Amélia Mendonça Flores

Orientador: Prof^ª Dr^ª Kelmara Mendes Vieira

Data e Local da defesa: Santa Maria, 10 de dezembro de 2012

This study sought to develop and validate a model of propensity to indebtedness from behavioral factors. For this, we carried out a search survey with 1046 residents of the town of Santa Maria (RS). As an instrument of data collection adopted a structured questionnaire, consisting with ninety questions, that addressed demographic and cultural variables and seven behavioral factors (financial education, risk perception, risk behavior, emotions, materialism, debt and money values). The analysis was performed by structural equation modeling, and the influences of cultural and demographic variables were measured by parametric hypothesis tests. The results demonstrated that the initial assumption of ten, eight were confirmed. The final model presents four factors directly related to indebtedness: amounts of money, materialism, perception and risk behavior. Due to problems of adjustment, the construct of financial education was excluded from the final model, not interfering with the propensity to indebtedness. The descriptive statistics of the factors showed low level of debt and materialism of the inhabitants of Santa Maria (RS). Furthermore, we found a higher risk perception, and consequently a more conservative risk behavior. Hypothesis tests showed a significant difference in the level of debt as age, gender, marital status, education, religion, religious principles, occupation, family income, credit card, reliance on credit and spending. As for income, it is emphasized that people with higher income groups received most media, or, in other words, more prone to debt.

Keywords: Propensity to Indebtedness, Financial Education, Perception and Risk Behavior, Emotions, Materialism, Money Values.

LISTA DE TABELAS

Tabela 01 – Distribuição da amostra por estratos.....	76
Tabela 02 – Perfil dos respondentes através das variáveis: gênero, estado civil, dependentes, filhos, moradia, raça, escolaridade e ocupação.....	78
Tabela 03 – Perfil dos respondentes através das variáveis: religião e princípios religiosos.....	80
Tabela 04 – Perfil dos gastos através das variáveis: renda mensal familiar, cartão de crédito, dependência do crédito, gastos e controle das contas.....	81
Tabela 05 – Estatística descritiva da escala de educação financeira.....	83
Tabela 06 – Estatística descritiva da escala de percepção de risco.....	86
Tabela 07 – Estatística descritiva da escala de comportamento de risco.....	87
Tabela 08 – Estatística descritiva da escala de emoções.....	88
Tabela 09 – Estatística descritiva da escala de materialismo.....	89
Tabela 10 – Estatística descritiva da escala de endividamento.....	90
Tabela 11 – Estatística descritiva da escala de valores do dinheiro.....	91
Tabela 12 – Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto EDUCAÇÃO FINANCEIRA – modelo inicial.....	95
Tabela 13 – Índices de ajuste do construto EDUCAÇÃO FINANCEIRA – modelo inicial.....	95
Tabela 14 – Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto EDUCAÇÃO FINANCEIRA – modelo final.....	97
Tabela 15 – Índices de ajuste do construto EDUCAÇÃO FINANCEIRA – modelo final.....	98
Tabela 16 – Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto PERCEPÇÃO DE RISCO – modelo inicial.....	99
Tabela 17 – Índices de ajuste do construto PERCEPÇÃO DE RISCO – modelo inicial.....	100
Tabela 18 – Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto PERCEPÇÃO DE RISCO – modelo final.....	101
Tabela 19 – Índices de ajuste do construto PERCEPÇÃO DE RISCO – modelo final.....	101
Tabela 20 – Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto COMPORTAMENTO DE RISCO – modelo inicial.....	102
Tabela 21 – Índices de ajuste do construto COMPORTAMENTO DE RISCO – modelo inicial.....	103
Tabela 22 – Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto COMPORTAMENTO DE RISCO – modelo final.....	104
Tabela 23 – Índices de ajuste do construto COMPORTAMENTO DE RISCO – modelo final.....	104
Tabela 24 – Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto EMOÇÕES – modelo inicial.....	106
Tabela 25 – Índices de ajuste do construto EMOÇÕES – modelo inicial.....	106
Tabela 26 – Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto EMOÇÕES – modelo final.....	109
Tabela 27 – Índices de ajuste do construto EMOÇÕES – modelo final.....	109
Tabela 28 – Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto MATERIALISMO – modelo inicial.....	110
Tabela 29 – Índices de ajuste do construto MATERIALISMO – modelo inicial.....	111
Tabela 30 – Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto MATERIALISMO – modelo final.....	112
Tabela 31 – Índices de ajuste do construto MATERIALISMO – modelo final.....	112
Tabela 32 – Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto ENDIVIDAMENTO – modelo inicial.....	114
Tabela 33 – Índices de ajuste do construto ENDIVIDAMENTO – modelo inicial.....	114
Tabela 34 – Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto	

ENDIVIDAMENTO – modelo final.....	115
Tabela 35 – Índices de ajuste do construto ENDIVIDAMENTO – modelo final.....	116
Tabela 36 – Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto VALORES DO DINHEIRO – modelo inicial.....	117
Tabela 37 – Índices de ajuste do construto VALORES DO DINHEIRO – modelo inicial.....	118
Tabela 38 – Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto VALORES DO DINHEIRO – modelo final.....	119
Tabela 39 – Índices de ajuste do construto VALORES DO DINHEIRO – modelo final.....	119
Tabela 40 – Confiabilidade das escalas utilizadas para os fatores: EDUCAÇÃO FINANCEIRA, PERCEPÇÃO DE RISCO, COMPORTAMENTO DE RISCO, EMOÇÕES, MATERIALISMO, ENDIVIDAMENTO E VALORES DO DINHEIRO.....	120
Tabela 41 – Estatística descritiva dos fatores criados pelo estudo.....	121
Tabela 42 – Testes de hipóteses do fator EDUCAÇÃO FINANCEIRA.....	123
Tabela 43 – Testes de hipóteses do fator PERCEPÇÃO DE RISCO.....	126
Tabela 44 – Testes de hipóteses do fator COMPORTAMENTO DE RISCO.....	128
Tabela 45 – Testes de hipóteses do fator EMOÇÕES.....	130
Tabela 46 – Testes de hipóteses do fator MATERIALISMO.....	132
Tabela 47 – Testes de hipóteses do fator ENDIVIDAMENTO.....	134
Tabela 48 – Testes de hipóteses do fator VALORES DO DINHEIRO.....	136
Tabela 49 – Coeficientes padronizados e significância das relações do modelo inicial proposto.....	140
Tabela 50 – Índices de ajuste iniciais do modelo proposto.....	140
Tabela 51 – Coeficientes padronizados e significância estatística das relações do modelo final proposto.....	143
Tabela 52 – Índices de ajuste finais do modelo proposto.....	143

LISTA DE EQUAÇÕES

Equação 1 – Cálculo da amostra.....	62
Equação 2 – Cálculo da amostra para populações finitas.....	62
Equação 3 – Índice <i>Goodness-of-Fit Index</i> (GFI).....	73
Equação 4 – Índice <i>Comparative Fit Index</i> (CFI).....	73
Equação 5 – Índice <i>Normed Fit Index</i> (NFI).....	74
Equação 6 – Índice <i>Non-Normed fit index</i> (NNFI).....	74

LISTA DE FIGURAS

Figura 01 – Finanças comportamentais.....	24
Figura 02 – Função de valor hipotética.....	26
Figura 03 – Indicador de endividamento.....	29
Figura 04 – Movimentação do significado de cultura.....	
Figura 05 – Relações entre as possíveis causas de sobre-endividamento e as medidas para prevenção e gerenciamento.....	31 41
Figura 06 – Modelo conceitual da alfabetização financeira.....	43
Figura 07 – Saldo de operações contratadas com pessoas físicas.....	46
Figura 08 – Aspectos que influenciam na propensão ao endividamento.....	48
Figura 09 – Modelo teórico e as respectivas hipóteses.....	55
Figura 10 – Localização do Município de Santa Maria.....	61
Figura 11 – Estratificação da amostra por distritos e bairros.....	63
Figura 12 – Síntese da construção do instrumento de coleta de dados.....	69
Figura 13 – Fases da pesquisa e respectivos métodos e técnicas utilizadas.....	70
Figura 14 – Diagrama do construto EDUCAÇÃO FINANCEIRA – modelo inicial.....	94
Figura 15 – Diagrama do construto EDUCAÇÃO FINANCEIRA – modelo final.....	97
Figura 16 – Diagrama do construto PERCEPÇÃO DE RISCO – modelo inicial.....	99
Figura 17 – Diagrama do construto PERCEPÇÃO DE RISCO – modelo final.....	100
Figura 18 – Diagrama do construto COMPORTAMENTO DE RISCO – modelo inicial.....	102
Figura 19 – Diagrama do construto COMPORTAMENTO DE RISCO – modelo final.....	103
Figura 20 – Diagrama do construto EMOÇÕES – modelo inicial.....	105
Figura 21 – Diagrama do construto EMOÇÕES – modelo final.....	108
Figura 22 – Diagrama do construto MATERIALISMO – modelo inicial.....	110
Figura 23 – Diagrama do construto MATERIALISMO – modelo final.....	112
Figura 24 – Diagrama do construto ENDIVIDAMENTO – modelo inicial.....	113
Figura 25 – Diagrama do construto ENDIVIDAMENTO – modelo final.....	115
Figura 26 – Diagrama do construto VALORES DO DINHEIRO – modelo inicial.....	117
Figura 27 – Diagrama do construto VALORES DO DINHEIRO – modelo final.....	119
Figura 28 – Resultados iniciais do modelo proposto.....	139
Figura 29 – Resultados finais do modelo proposto.....	142
Figura 30 – Resumo das hipóteses do estudo e seus resultados.....	145

LISTA DE APÊNDICES

Apêndice A – Termo de Confidencialidade.....	165
Apêndice B – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido.....	166
Apêndice C – Instrumento de coleta de dados.....	168
Apêndice D – Percentual válido na escala de Educação Financeira.....	173
Apêndice E – Percentual válido na escala de Percepção de Risco.....	175
Apêndice F – Percentual válido na escala de Comportamento de Risco.....	176
Apêndice G – Percentual válido na escala de Emoções.....	177
Apêndice H – Percentual válido na escala de Materialismo.....	178
Apêndice I – Percentual válido na escala de Endividamento.....	179
Apêndice J – Percentual válido na escala de Valores do Dinheiro.....	180
Apêndice K – Média dos grupos com diferença no nível de Educação Financeira conforme as variáveis de perfil: idade, estado civil, dependentes, moradia, escolaridade e ocupação.....	181
Apêndice L – Média dos grupos com diferença no nível de Educação Financeira conforme as variáveis culturais e relacionadas ao crédito: religião, princípios religiosos, renda, cartão de crédito, dependência do crédito e gastos.....	182
Apêndice M – Média dos grupos com diferença no nível de Percepção de Risco.....	183
Apêndice N – Média dos grupos com diferença no nível de Comportamento de Risco.....	184
Apêndice O – Média dos grupos com diferença no nível de Emoções conforme as variáveis demográficas e culturais: idade, gênero, estado civil, dependentes, filhos, escolaridade, religião, princípios religiosos e raça.....	186
Apêndice P – Média dos grupos com diferença no nível de Emoções conforme as variáveis: ocupação, renda, cartão de crédito e dependência do crédito.....	187
Apêndice Q – Média dos grupos com diferença no nível de Materialismo.....	188
Apêndice R – Média dos grupos com diferença no nível de Endividamento conforme idade, gênero, estado civil, escolaridade, religião e princípios religiosos.....	189
Apêndice S – Média dos grupos com diferença no nível de endividamento conforme ocupação, renda cartão de crédito, dependência do crédito e gastos.....	190
Apêndice T – Média dos grupos com diferença no nível de Valores do Dinheiro.....	191

LISTA DE SIGLAS

AFC – Análise Fatorial Confirmatória
ANOVA – Análise de Variância
BCB – Banco Central do Brasil
BDI – Beck *Depression Inventory* – Inventário de Depressão de Beck
BHPS – *British Household Panel Survey*
CAAEE – Certificado de Apresentação para Apreciação Ética
CCSH – Centro de Ciências Sociais e Humanas
CEP – Comitê de Ética em Pesquisa com Seres Humanos
CFI – *Comparative Fit Index*
CNC – Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo
ESD – Escala de Significado do Dinheiro
GAP – Gabinete de projetos
GFI – *Goodness-of Fit Index*
GL – Graus de Liberdade
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IEGV – Instituto de Economia Gastão Vidigal
INSS – Instituto Nacional de Seguridade Social
INFE – *International Network on Financial Education*
LISREL – *Linear Structural Relations*
MEE – Modelagem de Equações Estruturais
NFI – *Normed Fit Index*
NNFI – *Non-normed Fit Index*
OECD – Organização Para Cooperação e Desenvolvimento Econômico
PACFL – Presidentes do Conselho Consultivo sobre Alfabetização Financeira
PEIC – Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor
PIB – Produto Interno Bruto
RMR – *Root Mean Square Residual*
RMSA – *Root Mean Square Error of Approximation*
SEM – *Structural Equation Modeling*
SIE – Sistema de Informação para Ensino
SISNEP – Sistema Nacional de Ética em Pesquisa
SOEP – *Socio-Economic Panel*
SPC – Sociedade Brasileira de Proteção ao Crédito
TLI – *Tucker-Lewis Index*
UFV – Universidade Federal de Viçosa

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	15
1.1 Problemática.....	17
1.2 Justificativa.....	19
1.3 Objetivos.....	21
1.3.1 Objetivo geral.....	21
1.3.2 Objetivos específicos.....	21
1.4 Estrutura do trabalho.....	21
2. REVISÃO DE LITERATURA.....	23
2.1 Finanças comportamentais.....	23
2.2 Endividamento.....	27
2.3 Determinantes na propensão ao endividamento.....	30
2.3.1 Aspectos demográficos e culturais.....	30
2.3.1.1 Cultura.....	31
2.3.2 Fatores comportamentais.....	33
2.3.2.1 Valores do dinheiro.....	33
2.3.2.2 Percepção e comportamento de risco.....	35
2.3.2.3 Materialismo.....	37
2.3.2.4 Educação financeira.....	39
2.3.2.5 Concessão de crédito.....	45
2.3.2.6 Emoções.....	47
3. DESENVOLVIMENTO DO MODELO TEÓRICO.....	50
3.1 Modelo teórico.....	50
3.2 Influência dos aspectos demográficos e culturais no modelo de mensuração.....	55
4. ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	60
4.1 Delineamento do estudo.....	60
4.2 Cenário da pesquisa.....	60
4.3 População e amostra.....	62
4.4 Aspectos éticos.....	64
4.5 Estratégia de pesquisa e instrumento de coleta de dados.....	65
4.6 Etapas do desenvolvimento.....	71
5. RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	77
5.1 Perfil da amostra.....	77
5.2 Validação individual dos construtos.....	94
5.2.1 Validação do construto de Educação Financeira.....	94
5.2.2 Validação do construto de Percepção de Risco.....	99
5.2.3 Validação do construto de Comportamento de Risco.....	103
5.2.4 Validação do construto de Emoções.....	106
5.2.5 Validação do construto de Materialismo.....	111
5.2.6 Validação do construto de Endividamento.....	115
5.2.7 Validação do construto de Valores do Dinheiro.....	119
5.3 Confiabilidade das escalas quantitativas e formação dos fatores.....	122
5.4 Influência dos aspectos demográficos e culturais nos fatores.....	124
5.5 Análise do modelo integrado.....	140
6. CONCLUSÕES.....	147
REFERÊNCIAS.....	151
APÊNDICES.....	165

1 INTRODUÇÃO

O mercado financeiro vem sofrendo transformações ao longo dos anos. A facilidade para obtenção de crédito é crescente nas economias mundiais. No Brasil, por exemplo, o crescimento econômico e a estabilidade inflacionária influenciam a reflexão de como lidar com o dinheiro. A realidade brasileira na década de 1980 obrigava a população a consumir toda a sua renda, a fim de não perder a capacidade de compra, devido às altas taxas de inflação, que desvalorizaram intensamente a moeda. Porém, os hábitos de compra mudaram e percebe-se que nos últimos anos os brasileiros vivenciam um considerável crescimento da oferta de crédito, um expressivo aumento nos prazos de pagamento gerando conseqüentemente, a expansão do consumo (CLAUDINO; NUNES; SILVA, 2009).

Neste sentido, tem-se o surgimento do “consumidor excessivo”. Conforme Dynan e Kohn (2007), em um mundo sem restrições de financiamento, as famílias tem liberdade em escolher o consumo desejado, com base na vida útil esperada dos recursos, taxas de juros e nos seus gostos e necessidades pessoais.

No mercado brasileiro, a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) realiza desde o ano de 2010 uma pesquisa mensal que avalia o endividamento e inadimplência do consumidor. Segundo os dados divulgados, em abril de 2011 o percentual de famílias endividadas teve um decréscimo, comparado ao mês de março de 2011. No entanto, este endividamento familiar ainda encontra-se em patamares superiores aos do ano passado. É importante destacar que a principal causa da dívida familiar, segundo esta pesquisa, é o uso de cartão de crédito, que alcançou 69,8% do total da dívida em abril de 2011. Dynan e Kohn (2007) destacam que o uso do cartão de crédito ao invés de dinheiro, pode aumentar a dívida das famílias, devido ao compromisso estabelecido, na maioria das vezes, de longo prazo.

Uma das conseqüências negativas do endividamento é a probabilidade de inadimplência do consumidor. A Sociedade Brasileira de Proteção ao Crédito (SPC) e o Instituto de Economia Gastão Vidigal (IEGV) realizam anualmente uma pesquisa de inadimplência. Nesta pesquisa os consumidores são questionados sobre diversos aspectos, tais como as causas desta inadimplência, o uso dos empréstimos e a pretensão de compra. Em relação às causas da inadimplência, verifica-se na pesquisa do ano de 2010, que o desemprego foi a principal delas, atingindo 48% dos consumidores. Outro aspecto destacado pelos

consumidores consiste no descontrole do gasto, com 11%. Conseqüentemente, o principal uso dos empréstimos relatado pelos consumidores foi para quitar as dívidas, correspondendo a 42%. Apesar dos consumidores mostrarem-se endividados, a pretensão de compra foi otimista. Os consumidores buscam adquirir como prioridade, automóveis e eletrodomésticos, sendo que os dois itens correspondem a 40% das pretensões para o presente ano. Os gastos com alimentação aparecem em quarto lugar.

Além disso, o indicador de inadimplência mensurado mensalmente pela Sociedade Brasileira de Proteção ao Crédito (2012) demonstra que o consumidor está atrasando cada vez mais suas dívidas junto às financeiras, cartão de crédito e empresas não financeiras. Em janeiro de 2012 este indicador correspondia a 194,3 sendo que em junho alcançou o patamar de 263,5.

Tendo em vista os resultados da pesquisa, pode-se notar que apesar do risco de endividamento, o consumidor revela propensão ao consumismo, pois pretende adquirir bens de alto valor agregado, como é o caso dos automóveis. Percebe-se que a expansão do crédito tem favorecido o consumo, principalmente da classe C. Cerca de 46% da população brasileira pertence a esta classe, que atualmente gasta oito por cento a mais do que ganha por mês e alcança um endividamento de 20%. Conforme a pesquisa “Observador 2008” a classe C tem diversas aspirações de consumo, como a compra de eletrodomésticos, celulares, computadores, entre outros (NICACIO SILVA, 2008).

Segundo Keese (2010) o endividamento é influenciado por expectativas pessoais e pelo ambiente sócio-econômico, ou seja: aspectos subjetivos e aspectos objetivos. Outra classificação traz o conceito de endividamento macroeconômico e endividamento microeconômico. O endividamento macroeconômico está relacionado com variáveis mais amplas, que conseguem captar as mudanças do ambiente, como taxa de juros e inflação. No endividamento macroeconômico, busca-se compreender principalmente o endividamento de determinado país ou economia. Já, o endividamento microeconômico está ligado a fatores pessoais do indivíduo, sem considerar as características do ambiente. Este tipo de endividamento é utilizado para avaliar principalmente a origem do endividamento pessoal, considerando aspectos como a percepção do dinheiro, do risco, a idade, o gênero, escolaridade, etc.

Na busca pela compreensão do endividamento pessoal ou familiar, o Observatório de Endividamento dos Consumidores da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra (2002) segue uma linha de pensamento e aponta possíveis causas de nível social e psicológico para o endividamento excessivo (sobre-endividamento), como a marginalização e exclusão

social, os problemas psicológicos, o alcoolismo, a dissolução das famílias, as perturbações da saúde física e mental, etc. Alguns autores destacam a influência do endividamento na saúde familiar. De acordo com os estudos de Keese e Schmitz (2010) além dos problemas financeiros causados pelo endividamento, como a insolvência familiar, podem ocorrer problemas de saúde, como o estresse mental e a angústia. Jacoby (2002) aponta que o endividamento pode limitar a capacidade do indivíduo em buscar assistência médica, devido aos custos incorridos. Com isso, sua saúde será cada vez mais prejudicada.

Neste sentido, Ferreira (2006) acrescenta que os indivíduos endividados tem pouca ou nenhuma habilidade em lidar com dinheiro, não conseguem realizar planejamento financeiro ou possuem razões sociais ou psicológicas que os levam ao endividamento. Com isso, trabalham para adquirir condições de quitar suas dívidas, buscando novamente o equilíbrio. Alguns conseguem reverter a situação, enquanto que outros necessitam de ajuda, como orientações prévias a respeito de decisões financeiras ou até mesmo auxílio financeiro para liquidar as dívidas. Nos Estados Unidos, alguns Estados oferecem um padrão de vida mínimo para a população, contribuindo com famílias que estão sobre-endividadas. Por exemplo, quando as pessoas são incapazes de pagar o aluguel, o Estado oferece alojamentos alternativos. Desta forma, a própria sociedade do consumo torna-se responsável e ao mesmo tempo é influenciada pelo endividamento do consumidor (REIFNER et al., 2010).

1.1 Problemática

Conforme o Relatório do *Department for Business Enterprise & Regulatory Reform*, que analisa o superendividamento anual no Reino Unido (*TACKLING OVER-INDEBTEDNESS*), apesar de não haver uma definição universalmente aceita de superendividamento, sabe-se, porém que o mesmo é formado por fatores objetivos e subjetivos. Os fatores subjetivos estão mais ligados com a percepção do indivíduo em relação à dívida, enquanto que os fatores objetivos estão relacionados com mudanças no ambiente externo. O relatório ainda destaca a importância de mensurar este superendividamento e a preocupação crescente dos países com este assunto. O superendividamento é um assunto relevante, pois pode resultar em um desequilíbrio financeiro, gerando exclusão financeira, que em casos mais fortes, pode levar a exclusão social. Em Portugal, por exemplo, em menos de vinte anos, passou-se de uma taxa de endividamento (medida em percentagem do rendimento

disponível) de pouco mais de 18%, em 1990, para uma taxa de 130%, em 2007, uma das mais elevadas de toda a União Européia (FRADE et al., 2008).

Anderloni e Vandone (2010) dizem que os países desenvolvidos estão interessados em compreender o fenômeno do superendividamento, avaliando a sua extensão, natureza e influência no bem estar da sociedade. Os autores relatam que este interesse está envolvido com a exclusão financeira, que acontece quando o indivíduo fica isolado dos ambientes financeiros, sem conseguir acesso ao crédito, ou até mesmo a posse de uma conta bancária. Em altos níveis de exclusão financeira, pode ocorrer a exclusão social, onde o indivíduo sente-se inferior aos demais, pois não tem mais acesso a movimentações financeiras e acaba sendo impedido de realizar operações básicas, como por exemplo, receber seu salário através de depósito na sua conta bancária. Com isso, as pessoas devem receber orientações em relação ao seu orçamento, tornando-se mais conscientes e menos vulneráveis a dívida e consequentemente a exclusão financeira e social (GARLING et al., 2009).

Em relação à orientação financeira, os estudos tem abordado a questão da alfabetização. Lusardi e Tufano (2009) realizaram uma pesquisa nos Estados Unidos em relação à alfabetização da dívida (que também é denominada de alfabetização financeira por alguns autores), as experiências financeiras e o superendividamento. Os dados foram coletados a partir de uma entrevista por telefone com 1.000 americanos. Os resultados demonstraram baixos níveis de alfabetização da dívida. Só um terço dos entrevistados conseguiu aplicar conceitos financeiros para entender decisões financeiras cotidianas como o funcionamento dos cartões de crédito. A baixa alfabetização foi ainda mais significativa entre as mulheres, os indivíduos divorciados, viúvos ou separados e nos entrevistados que possuem rendas mais baixas. Sendo assim, estas pessoas estão sujeitas a negociar em modos de alto custo, incorrendo em taxas de empréstimo mais altas. Concluindo a pesquisa, os autores ressaltam que os resultados sugerem que as habilidades financeiras são um motivo de preocupação e não somente nos Estados Unidos. Confirmando estes resultados, o relatório de alfabetização financeira realizado pela Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OECD, (2002) também documenta baixos níveis de alfabetização em vários países.

Considerando-se o contexto de análise, que está baseado na propensão ao endividamento pessoal, também se discute a problemática do materialismo. Moura (2005) diz que o materialismo corresponde a uma orientação ao consumo e aponta dois aspectos, um positivo e um negativo. O aspecto positivo refere-se a motivação do indivíduo, aumentando a sua disposição no trabalho, o seu padrão de vida e a saúde financeira das nações. Por outro

lado, o aspecto negativo diz respeito ao enfraquecimento da espiritualidade e das relações pessoais, a poluição do meio ambiente e o endividamento em altos níveis.

Além da problematização direcionada ao materialismo, diversos autores relacionam a percepção do dinheiro com a propensão ao endividamento. Moura (2005) destaca que os estudos sobre a gestão do dinheiro tiveram início na Economia e Psicologia, mas tem se tornado tema importante na Administração e outras ciências sociais. Com isso, no Brasil, desenvolveu-se uma escala para medir o significado do dinheiro. A Escala de Significado do Dinheiro (ESD) foi desenvolvida por Moreira e Tamayo (1999), por meio do procedimento que incluiu levantamento de dados preliminares sobre a perspectiva do senso comum, organizando estes dados através de uma categorização por grupos de juízes independentes e análise teórica baseada em esquema referencial compreensivo das ciências sociais. Sua validação contou com uma amostra extensa de sujeitos de todas as regiões geográficas com características demográficas variadas (MOREIRA, 2000).

Portanto, a questão da propensão ao endividamento ultrapassa o universo econômico e social e tem se fundamentado em diversas variáveis, que precisam ser investigadas, observando a sua influência no endividamento. Desta forma, o presente estudo buscou avaliar os aspectos comportamentais, respondendo **quais os fatores que influenciam a propensão ao endividamento pessoal?**

1.2 Justificativa

Segundo Dittmar (1996), o consumo está fortemente associado com a existência pública e privada dos indivíduos, como o senso de identidade, bem-estar, relacionamentos e na negociação com os demais, que em parte, realiza-se através de dinheiro e de bens materiais. Para Fournier e Richins (1991), a sociedade vive um momento de materialismo compulsivo, o que contribui significativamente para o endividamento social e individual. Barros (2010) diz que para se entender este consumismo, variáveis utilizadas no marketing para identificar o consumo podem ser estudadas no endividamento do indivíduo, como é o caso da esperança ou da expectativa de compra. Segundo a autora, com o auxílio destas variáveis pode-se conhecer um pouco mais sobre os motivos que levam o indivíduo a ter propensão de endividar-se.

Outro enfoque observado dentro do tema da propensão do endividamento é a questão do crédito. A importância do crédito para os consumidores e para economia está cada vez mais visível. O consumidor excessivo precisa ser compreendido pelas empresas, pois suas decisões afetam significativamente o ciclo operacional e financeiro. Conforme Garling et al. (2009) as dificuldades econômicas levam as famílias a utilizar uma hierarquia de decisões em relação ao consumo. Os indivíduos tendem a se adaptar as crises e recessões, optando por uma compra mais barata, uma compra menor, uma compra mais duradoura e outras escolhas mais conscientes. Os autores destacam que esta adaptação pode implicar em mudanças no estilo de vida das famílias, sendo os jovens mais flexíveis do que as pessoas mais velhas. Mas, por outro lado, a experiência das pessoas mais velhas pode contribuir nos momentos de recessão e fazer com que os mesmos enfrentem de maneira mais otimista a situação do que os jovens. Neste entendimento, diversas correntes como as finanças comportamentais e a psicologia econômica estão investigando quais os fatores que podem influenciar as atitudes de compra, venda, consumo e endividamento do consumidor.

Conforme a ¹Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC), elaborada pela CNC, a maior facilidade de crédito tem criado efeitos positivos na alavancagem da demanda doméstica, fazendo com que classes sociais mais baixas tenham acesso a maiores níveis de consumo. Guttmann e Plihon (2008) evidenciam que o capitalismo contemporâneo é conduzido pelas finanças, onde os investidores financeiros dependem do financiamento via endividamento, acelerando cada vez mais a inovação financeira. A inovação financeira pode diminuir as restrições de financiamento, dando a mais famílias o acesso ao crédito, conhecido como “democratização do crédito”, ou até mesmo reduzir o custos dos empréstimos, para quem já possui acesso.

Diante deste cenário, é importante estar atento ao comportamento deste novo tipo de consumidor, que se torna cada vez mais exigente, materialista e tendente ao risco, comprometendo a sua renda através das dívidas contraídas. Assim, este trabalho buscou desenvolver um modelo para identificar a influência dos fatores comportamentais na propensão ao endividamento. Conforme Livingstone e Lunt (1992), apesar de diversos fatores terem sido propostos para a explicação do endividamento, não houve até hoje a consolidação

¹ A Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC) é uma pesquisa nacional apurada mensalmente pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) a partir de janeiro de 2010. Os dados são coletados em todas capitais dos estados e no Distrito Federal junto a 17.800 consumidores.

de um modelo que integrasse fatores econômicos, sociais, comportamentais e psicológicos em um único estudo para a explicação da dívida pessoal.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo geral

O objetivo geral deste estudo consiste em propor e validar um modelo de propensão ao endividamento.

1.3.2 Objetivos específicos

- a) Identificar e validar os fatores que influenciam a propensão ao endividamento;
- b) Analisar a influência direta e indireta dos fatores na propensão ao endividamento;
- c) Analisar a influência dos aspectos demográficos e culturais sobre os construtos do modelo de mensuração.

1.4 Estrutura do trabalho

O estudo está estruturado em seis capítulos. Neste primeiro capítulo aborda-se uma introdução sobre o tema, apresentando o crescimento da oferta de crédito, aceleração do consumo e o risco de endividamento. Após demonstrar um pouco do cenário a ser estudado, apresenta-se a problemática e a justificativa para o estudo.

A segunda seção refere-se à revisão de literatura, ou seja, as teorias e os estudos que embasam a pesquisa. Esta seção é dividida em três assuntos principais: finanças comportamentais, endividamento e determinantes na propensão ao endividamento. O terceiro capítulo compreende o desenvolvimento do modelo teórico. Este capítulo é dividido em duas

partes, sendo que na primeira tem-se o modelo propriamente dito e na segunda a influência dos aspectos demográficos e culturais no modelo de mensuração.

Na sequência, são apresentados os aspectos metodológicos, definindo-se as etapas do desenvolvimento do estudo, população e amostra, instrumento de coleta de dados, entre outros. Por fim, o capítulo cinco exemplifica a análise dos resultados e o capítulo seis, as conclusões encontradas.

2 REVISÃO DE LITERATURA

Aborda-se neste capítulo a revisão de literatura utilizada para embasar o estudo. Resgata-se a evolução das finanças comportamentais, definindo-se alguns conceitos importantes para a área como a Teoria do Prospecto. Após, aborda-se a questão do endividamento. Por fim, são destacados os determinantes na propensão ao endividamento.

2.1 Finanças comportamentais

A psicologia cognitiva moderna demonstrou que muitas de nossas decisões cotidianas são automáticas, ou seja, não pensamos antes de decidir. Além disso, nossas emoções tem influência em nossas decisões (MACEDO JR; KOLINSKY; DE MORAIS, 2011). Desde então, os aspectos comportamentais das decisões financeiras começam a ser o foco dos estudos da psicologia, surgindo assim novos questionamentos (NOFSINGER, 2006).

Destaca-se o estudo de Maurice Allais (1953) que questiona a Teoria da Utilidade Esperada, através de seu paradoxo, mostrando que os indivíduos preferem garantir os ganhos certos, principalmente quando se trata de grandes valores monetários. Nessa linha, também tem-se o estudo de Herbert Simon (1955), importante professor de psicologia na *Carnegie-Mellon University* e Nobel em Economia, que aponta que os agentes econômicos procuram soluções para seus problemas com uma racionalidade limitada e propensa a erros (JUNIOR; FAMÁ, 2002). Conforme Barros (2010) esta formulação contrasta com os princípios de otimização utilizados principalmente pela área econômica e financeira. Estes princípios de otimização sugerem que todas as soluções possíveis são mapeadas pelos agentes.

A partir da Teoria da Racionalidade Limitada desenvolvida por Simon diversos estudos mostraram aspectos que interferem na decisão do ser humano, como as emoções, por exemplo. Com isso, surge um novo campo de estudos: as finanças comportamentais, que se desenvolveram a partir da década de 70. Segundo Macedo, Kolinsky e De Moraes (2011, p. 268) as “finanças comportamentais fundem conceitos de economia, finanças e psicologia cognitiva na tentativa de construir um modelo mais detalhado do comportamento humano nos mercados financeiros”. A fundamentação das finanças comportamentais baseia-se

principalmente nas pesquisas realizadas pelos psicólogos israelenses Amos Tversky e Daniel Kahneman (1979). Tversky e Kahneman desenvolveram a Teoria do Prospecto, também chamada de Teoria da Perspectiva (*Prospecty Theory*), a qual, em suma, aponta que o indivíduo é avesso ao risco para ganhos, mas propenso ao risco para perdas. Além disso, os autores notaram que os humanos, em alguns momentos, não consideram todas as possibilidades de escolha, simplificando o processo de decisão. Utilizam atalhos mentais ou regras heurísticas que podem levar a erros sistemáticos, contrariando assim a estrutura das finanças modernas. Devido aos questionamentos quanto à racionalidade dos tomadores de decisão, os estudos em finanças precisam entender e prever a sistemática de decisão no mercado financeiro, considerando aspectos internos, externos e psicológicos para o desenvolvimento de uma teoria.

A partir da Figura 1 pode-se ter uma visão a respeito da evolução dos estudos na área de finanças.

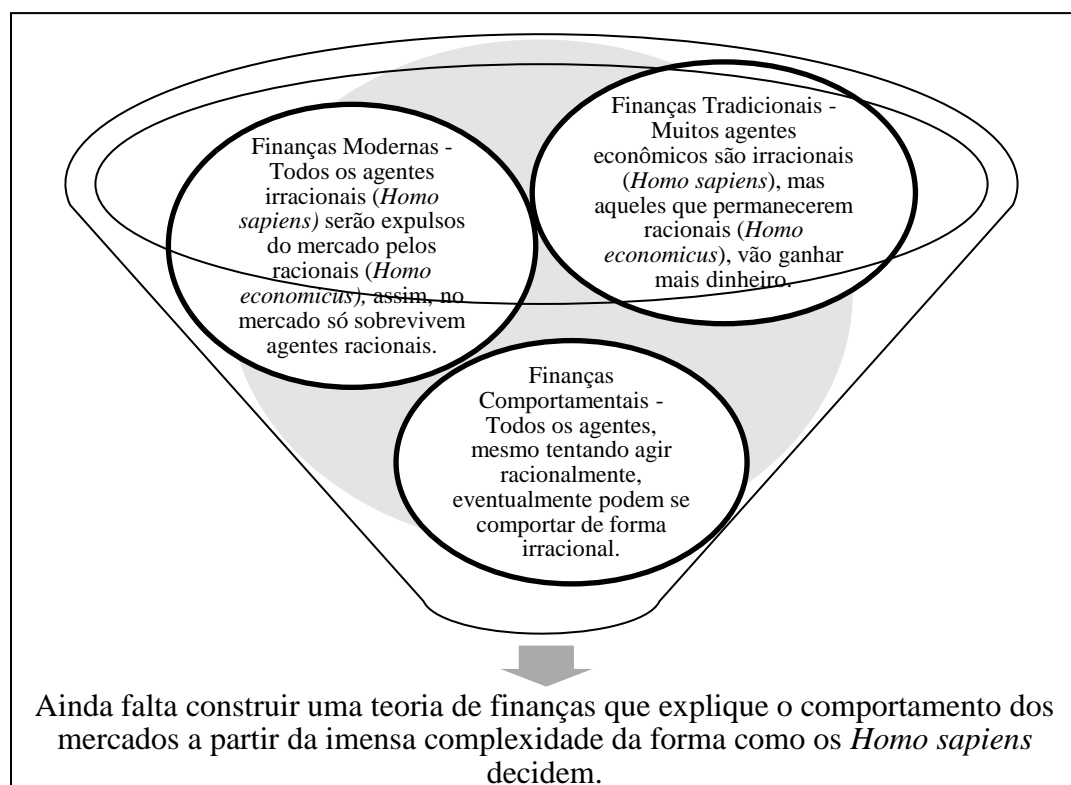


Figura 01 – Finanças comportamentais.

Fonte: Adaptado de Macedo Jr, Kolinsky e De Morais (2011, p. 267).

Aprofundando os estudos das finanças comportamentais, Tversky e Kahneman realizaram um experimento clássico para a Teoria do Prospecto. Desenvolveram como problema uma epidemia, que poderia matar 600 pessoas. Com base neste problema as pessoas deveriam decidir entre os possíveis planos de combate. Os participantes do experimento

foram divididos em grupos. No primeiro grupo, tinham dois planos como opção, o plano A e o plano B. No plano A, 200 pessoas seriam salvas. No plano B, um terço de probabilidade de que todos fossem salvos e dois terços de que ninguém fosse. Neste caso, 72% dos pesquisados optaram pelo plano A. O outro grupo recebeu dois planos para análise, o plano C e o plano D. No plano C, 400 pessoas iriam morrer e no D teria um terço de probabilidade de que ninguém morreria e dois terços de que todos morreriam. Neste grupo, 78% das pessoas escolheram o plano D. Observa-se que as alternativas A e C, B e D são iguais. Porém, foram apresentadas de forma contrária. Com essa inversão das informações, os grupos decidiram de forma distinta. Nota-se, que quando o ser humano precisa tomar decisões que envolvem situações de incerteza, tende a recorrer a mecanismos mentais de simplificação que geram decisões viesadas e distantes dos parâmetros de racionalidade (LANDVOIGT, 2007).

Com base nestes experimentos, os autores puderam conhecer diversos efeitos no comportamento humano: o efeito certeza, o efeito reflexão e o efeito isolamento. No efeito certeza a decisão do indivíduo é baseada em seu bem estar sendo que nos ganhos busca-se a certeza em detrimento da incerteza e na possibilidade de perda ocorre o contrário. Busca-se a incerteza a fim de evitar a perda certa. No efeito reflexão os indivíduos são avessos ao risco quando estão diante de duas possibilidades de ganho com a mesma utilidade esperada. Ou seja, o indivíduo prefere não assumir nenhum risco, pois mesmo tendo a possibilidade de ganho, tem receio das perdas que podem ocorrer em cada uma delas. Quando a situação se apresenta com perdas potenciais, o indivíduo tende a ser mais tendente ao risco, pois reflete sobre a incerteza e sabendo da possibilidade de perder, enfrenta a situação a fim de garantir o melhor ganho possível. No efeito isolamento os indivíduos tendem a simplificar suas decisões, diante de mais de uma opção. Ao fazer isso menosprezam as informações em comum e se detém naquelas que diferenciam as possibilidades. Em suma, os indivíduos decompõem de diversas formas as escolhas, que podem ocasionar erros (MACEDO JR; KOLINSKY; DE MORAIS, 2011).

Com as conclusões de seus estudos, Tversky e Kahneman desenvolveram uma função hipotética de valor, que representa a Teoria do Prospecto. Em suma, avaliando o formato da curva, nota-se que o ser humano em geral sente mais a dor da perda do que o prazer proporcionado pelo ganho. Isto pode ser observado a seguir, na Figura 2.

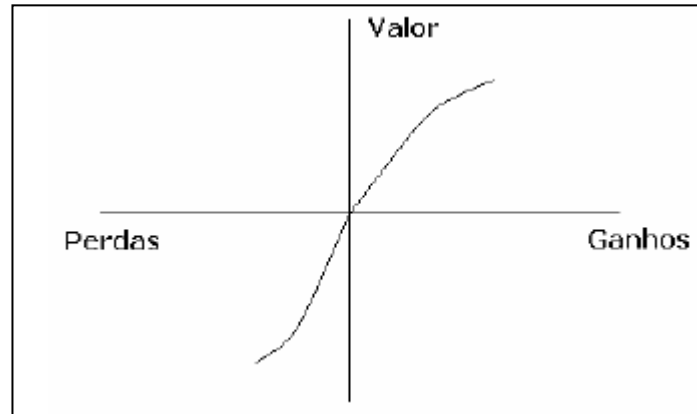


Figura 02 - Função de valor hipotética.

Fonte: Kahneman e Tversky, (1979).

O formato em “S” da curva de valor faz com que seja côncava para ganhos, de forma que cada unidade extra que seja ganha adiciona um menor nível de valor (utilidade) do que a anterior. Nas perdas, a função é convexa, fazendo com que cada unidade perdida ocasione uma mudança menor no valor (utilidade) que a precedente. A curva é mais íngreme do lado de perdas, reafirmando a hipótese de que somos mais sensíveis a perdas do que a ganhos.

A Teoria do Prospecto foi testada por diversos estudos, como o de Cruz, Kimura e Krauter (2003), que confirmaram os três efeitos já mencionados anteriormente: o efeito certeza, efeito reflexão e o efeito isolamento. Mais uma vez, o efeito certeza revelou que os indivíduos tem maior probabilidade de atribuir maior peso às possibilidades que apresentam mais chances de acontecer. Já, o efeito reflexão diz que os agentes são tendentes e não plenamente racionais ao tomar decisões de riscos em situações de perdas, a fim de fugir das “perdas certas”. Em situações de ganho, mostram-se mais conservadores, a fim de obter o “ganho certo”. O terceiro efeito identificado, o efeito isolamento, demonstra que os agentes desconsideram grande parte das características de cada opção de escolha, centralizando sua atenção e análise sobre os componentes que distinguem as opções.

Além das descobertas da Teoria do Prospecto, as finanças comportamentais foram fundamentadas através dos vieses comportamentais. Dentre eles podemos destacar a ancoragem, o excesso de confiança, o otimismo e a aversão à perda. A ancoragem mostra que as pessoas constroem suas expectativas baseadas em um ponto inicial de referência, conhecido como âncora. Geralmente este ponto é escolhido aleatoriamente e por isso pode ocasionar desvios na tomada de decisão. O excesso de confiança aponta que os indivíduos podem não levar em consideração todos os riscos envolvidos na decisão. Eles acreditam que suas estimativas são melhores do que realmente são. Na questão do otimismo, tem-se que as

peças acreditam que podem sempre alcançar os seus objetivos. Já, a aversão à perda é representada na função de valor desenvolvida por Kahneman e Tversky (1979). Segundo os autores, a perda representa um valor aproximado de duas vezes o do ganho, ou seja, os indivíduos tendem a serem mais conservadores nas questões de perda (NOGUEIRA, 2009).

Com base nos estudos realizados até o momento na linha de finanças comportamentais, percebeu-se que o homem não é totalmente racional. Ele possui uma normalidade que implica em optar frequentemente por decisões irracionais, recebendo influências emocionais, que fazem com que ele entenda um mesmo problema de formas diferentes, dependendo da maneira como é analisado (HALFELD; TORRES, 2001).

Por tudo isto, a literatura econômica e psicológica tem utilizado uma variedade de medidas e definições para a caracterização de aspectos importantes nas finanças comportamentais, como é o caso da cognição e da educação financeira. Disney e Gathergood (2011) apontam que este é um campo de rápido crescimento na literatura e que a relação das medidas de cognição e tomada de decisão econômica resultam em uma série de perguntas, pois as medidas cognitivas e os traços de personalidade estão ligados à tomada de decisão financeira.

2.2 Endividamento

Ao longo dos anos o consumidor vem consolidando o seu comportamento de compra e o estímulo ao consumo em massa está cada vez mais presente em seu dia-a-dia. De acordo com Slomp (2008) este aumento de crédito e incentivo ao consumo tem resultado em alto nível de endividamento. A autora complementa definindo que o endividamento corresponde a um problema de ordem social, da chamada “sociedade do consumo”.

Para Ferreira (2006), endividamento tem origem no verbo endividar-se que indica assumir ou contrair dívidas. Dependendo do nível de endividamento, os indivíduos podem comprometer uma parcela significativa de sua renda. Quando o indivíduo sente-se impossibilitado de quitar os seus compromissos financeiros, tem-se uma situação distinta, chamada de sobre-endividamento. Este termo definido por Zerrenner (2007) divide o sobre-endividamento em dois tipos: 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.

Conforme Frade et al.(2008) o problema do sobre-endividamento também é referenciado como insolvência e falência e possui suas raízes na história humana. A insolvência acontece quando as dívidas são contraídas e não honradas. Porém, os autores afirmam que este problema, atualmente, está se acentuando pela expansão dos bens e serviços e no crédito destinado aos consumidores. Percebe-se que o crédito deixou de ser privilégio das classes mais favorecidas, passando a atingir todos os grupos de consumidores. De acordo com o Serviço Federal de Estatística da Alemanha, *Federal Statistical Office* (2008) apud Keese e Schmitz (2010), o endividamento familiar está aumentando notavelmente. De 1998 a 2008 a dívida do consumidor de classe média na Alemanha, passou de 1.300 para 1.700 euros, para cada membro da família. Dynan e Kohn (2007) dizem que a proporção de domicílios com algum débito aumentou de 70% em 1983 para 77% em 2004.

Dentro desta perspectiva, Gathergood (2011) realizou uma pesquisa com as famílias do Reino Unido, a fim de verificar o seu autocontrole financeiro, a alfabetização financeira e consumo e o seu sobre-endividamento. O autor justifica sua pesquisa devido ao crescimento da dívida no Reino Unido. A dívida do consumidor tem crescido consistentemente desde os anos 1990. O débito em relação a renda familiar passou de 5,3% em 1995 para 19,6 no primeiro trimestre de 2011. Com estes dados, o Reino Unido torna-se o segundo país com o maior número de dívidas hipotecárias, sendo os Estados Unidos o primeiro colocado neste ranking. Para realizar a pesquisa o autor desenvolveu um questionário baseado no que foi desenvolvido no estudo de Lusardi e Tufano (2009). Em relação aos resultados encontrados, percebe-se que o sobre-endividamento é mais comum nas famílias mais jovens e com menor escolaridade, as quais exercem taxas de juros mais elevadas, que ocasionam a inadimplência e impedem que o indivíduo cumpra com suas responsabilidades financeiras.

Levando em consideração essa ascensão dos indivíduos ou domicílios com algum tipo de débito, Gathergood destacou que seu estudo torna-se relevante devido à análise dos aspectos que influenciam este aumento das dívidas. Segundo Davies e Lea (1995), a investigação sobre os aspectos que impulsionam o endividamento, obteve destaque a partir do estudo de Katona (1975). Para este autor, 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). A importância do estudo de Katona está em discutir a origem dos problemas de crédito, avaliando não somente os fatores econômicos, mas também os fatores psicológicos e comportamentais. Seguindo esta perspectiva, Vitt (2004) ressalta que as decisões financeiras do consumidor envolvem uma

série de valores psicológicos, físicos e sociais, muitas vezes enraizados em sentimentos e emoções.

Neste entendimento, os estudos que avaliam a propensão ao endividamento estão se desenvolvendo no meio acadêmico e em áreas distintas, pois como já verificado anteriormente, diversos fatores podem incentivar o comportamento de compra e o possível endividamento. Brusky e Magalhães (2007) realizaram um estudo para avaliar o endividamento dos metalúrgicos em São Paulo. A pesquisa dos autores é parte de uma iniciativa do Programa de Financiamento Social, o qual busca determinar a participação das organizações de trabalhadores na prevenção ou mitigação do sobre-endividamento. Foram definidas quatro categorias em relação a dívida. A partir das categorias, construiu-se as condições específicas. A Figura 3 ilustra as categorias e as condições estabelecidas pelos autores.

Categoria	Condições	
	Relação renda/dívida	Pagamentos em atraso
Nenhuma dívida	Nenhuma dívida	Não
Levemente endividados	Nenhuma dívida > 0 e <= 25% > 25% e < 50%	Sim
		Sim ou Não
		Não
Em risco	> 25% e < 50% > 50% e < 75%	Sim
		Não
Superendividamento	> 50% > 75%	Sim
		Sim ou Não

Figura 03 - Indicador de endividamento.

Fonte: Brusky e Magalhães (2007, p. 17).

Os resultados encontrados pelos autores através do indicador de endividamento mostram que cinco por cento dos entrevistados estão sobre-endividados, tendo mais de 75% de sua renda comprometida pelas dívidas. Cerca de doze por cento estão em risco de alcançar um endividamento excessivo, sendo de 50% a 75% o seu orçamento comprometido, mas sem pagamentos em atraso. A maioria dos entrevistados (52%) são pouco endividados, tendo alguma dívida, mas com menos de 50% de seu orçamento comprometido. Esses indivíduos são considerados capazes de liquidar seus compromissos financeiros. Por fim, 31% dos respondentes afirmam não ter nenhuma dívida.

2.3 Determinantes da propensão ao endividamento

Neste item foram abordados alguns aspectos que determinam a propensão ao endividamento. Os aspectos são apresentados através de variáveis demográficas e culturais, representadas pela idade, gênero, escolaridade, cultura, entre outros. Além disso, abordou-se os fatores comportamentais, que compreendem aspectos mais amplos e de mensuração mais complexa.

2.3.1 Aspectos demográficos e culturais

Uma dimensão bastante relevante para a compreensão do comportamento dos indivíduos são os aspectos demográficos. Frade et al. (2008) afirmam que o perfil de endividamento está estritamente relacionado com a fase do ciclo de vida que encontram-se os indivíduos, sendo importante relacionar aspectos como idade, estado civil, entre outros. Zaltman e Wallendorf (1979) apud Trindade (2009) destacam que nas decisões de marketing e no comportamento do consumidor, as variáveis demográficas são utilizadas intensamente. Entre as variáveis demográficas, os autores elucidam: idade, sexo, escolaridade, localização da residência (urbana, suburbana e rural), a raça e a origem nacional, o estado civil e a ocupação.

Na relação entre aspectos demográficos e endividamento, destaca-se o estudo de Ponchio (2006) que identificou a relação entre gênero, idade e escolaridade. Em seu estudo foi evidenciado que as 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 escolaridade do indivíduo maior é sua tendência de assumir carnês.

Também se destaca dentro desta perspectiva o estudo de Keese (2010) que observou os aspectos objetivos e subjetivos que impulsionam o endividamento. O autor analisou o quanto a dívida representa para a família, elencando aspectos demográficos como idade, gênero, escolaridade e situação da residência, variável que o autor dividiu entre os proprietários de imóvel e locatários. Alguns dos resultados para locatários e proprietários de imóveis foram semelhantes enquanto que outros não, como a renda e composição familiar. Em relação aos resultados que relacionavam a idade dos respondentes, percebe-se que os mais jovens (menos de 30 anos) tendem a perceber o peso da dívida significativamente mais baixo, enquanto que os chefes de família com idade superior aos 45 anos são mais propensos a

encargos maiores. Para os efeitos da escolaridade, os autores encontraram que a variável é fracamente significativa quando relacionada aos traços de personalidade, saúde e satisfação de vida.

2.3.1.1 Cultura

Pode-se dizer que a cultura é o principal determinante do comportamento e dos desejos de uma pessoa. Segundo McCracken (2007) a cultura pode ser vista sob dois ângulos: como uma “lente” e como uma “planta baixa”. Como lente a cultura é o modo pelo qual o indivíduo enxerga os fenômenos. Já, como planta baixa determina como o mundo é visto. O autor ainda ressalta que a movimentação do significado cultural compreende um movimento através do mundo culturalmente constituído, dos bens de consumo e do consumidor individual. Essa relação pode ser ilustrada pela Figura 4.

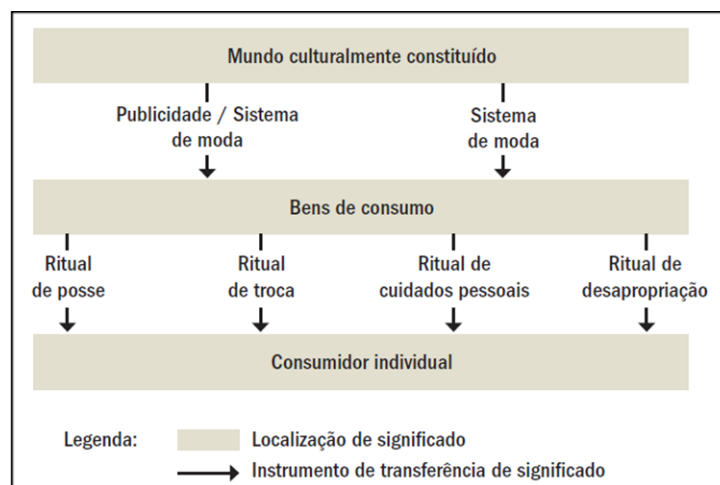


Figura 04 - Movimentação do significado de cultura.
 Fonte: McCracken (2007, p. 100).

Com base na Figura 4 nota-se as relações estabelecidas anteriormente pelo autor, que destaca a importância da publicidade e do sistema de moda na transmissão da cultura. Pode-se dizer que nosso mundo culturalmente constituído é transferido para os bens de consumo, que através de quatro rituais atingem o consumidor final. Conforme a concepção de McCracken (2007, p. 100) “em suma, essa perspectiva pode ajudar a demonstrar parte da complexidade

do comportamento de consumo de hoje e a revelar em maiores detalhes o que, exatamente, significa ser uma sociedade de consumo”.

Prosseguindo no entendimento da cultura, verificamos que existem categorias culturais, sendo que as principais se referem a tempo, espaço, natureza e pessoa. Resumidamente, cada cultura é formada de subculturas que identificam e socializam de maneira mais específica cada um de seus membros. Neste sentido, podemos citar as nacionalidades, os grupos raciais, as religiões e as regiões geográficas (MATEI; MACHADO; OLIVEIRA, 2006; KOTLER; KELLER, 2006).

Em âmbito brasileiro, nota-se os estudos de Roca (2006) que trazem a relação de dinheiro e religião, que durante décadas, foi vista pelos cientistas sociais como coisas incompatíveis. O autor mostra que dinheiro sempre esteve presente na religião. Esta afirmação foi feita com base nos indivíduos da igreja Neo Pentecostal brasileira na qual foi identificado que o dinheiro, além de ser utilizado como forma divina, também é um meio de promoção política e contribui para gerar mais recursos financeiros. Moschis e Ong (2011) ressaltam que a religião tem sido utilizada como uma variável explicativa nas diferenças de consumo, sendo alvo de estudos de pesquisadores no mundo inteiro.

Quanto as diferenças de nacionalidade (que interferem significativamente na cultura) é importante ressaltar o estudo de Guttman e Plihon (2008) no qual os autores questionam a razão das famílias americanas assumirem níveis significativamente mais altos de endividamento em relação a França, Alemanha ou Japão. Neste entendimento, os autores compreendem que a mentalidade de enriquecimento rápido fortemente arraigada, timidamente contida pela religião organizada e/ou pelas tradições anticapitalistas encontradas são as principais explicações para estas diferenças. Os autores ainda complementam dizendo que as preferências ideológicas em prol de uma estrutura reduzida de governo também levaram os norte-americanos a confiarem em determinadas necessidades, que no resto do mundo são providas como bens públicos pelos próprios governos, à regulação do mercado e, por isso, eles acabaram pagando muito por coisas como educação, saúde, transporte, entre outros.

2.3.2 Fatores comportamentais

Nesta seção serão avaliados alguns fatores comportamentais que determinam a propensão ao endividamento. Conforme Hair et al. (2005) os fatores compreendem aspectos

mais amplos, que combinam variáveis e exigem uma mensuração mais cautelosa. No presente trabalho foram considerados seis fatores para compreender a propensão ao endividamento, sendo eles: os valores do dinheiro, a percepção e comportamento de risco, o materialismo e a educação financeira e as emoções.

2.3.2.1 Valores do dinheiro

A busca pelo dinheiro pode ser entendida como uma invenção cultural, não sendo como muitos consideram uma necessidade natural. É também uma atividade recente na história da humanidade, que surgiu a cerca de 3.000 anos para facilitar a troca de bens. Segundo Moreira (2000) o dinheiro pode ser entendido como uma unidade de valor que pode ser utilizada para equivaler a objetos, ao trabalho, a capacidade humana, etc. Com o crescimento da economia, o dinheiro começou a adquirir virtudes dos objetos e das atividades essenciais à sobrevivência. Para muitos o dinheiro é “vital”. Neste sentido, teóricos ou cientistas sociais apontam que os homens alienaram-se ao dinheiro, ou seja, são dependentes do dinheiro ao ponto de manterem uma busca constante. O homem nunca está satisfeito com a quantia de dinheiro que possui, sua busca aumenta cada vez mais (MACEDO JR; KOLINSKY; DE MORAIS, 2011).

Neste cenário, percebe-se que o dinheiro passou a ser indispensável para as pessoas, interferindo nas suas representações mentais e no seu comportamento. O dinheiro pode trazer a sensação de prazer, status, autonomia, entre outros, sendo que quem não tem acesso a uma quantia capaz de levar a estes sentimentos, sente-se rejeitado, excluído da sociedade. Diversos estudos são desenvolvidos no sentido de verificar como os homens e as mulheres percebem o dinheiro. Prince (1993) ressalta que para as mulheres o dinheiro não é apenas um símbolo de prestígio, mas um passaporte para a segurança pessoal e a tranquilidade. Já, para os homens as percepções estão mais ligadas a posse e aquisição de dinheiro em si.

Considerando as diversas percepções existentes em torno do dinheiro, Moreira (2000) desenvolveu um estudo sobre os valores e significado do dinheiro, tendo como base a Teoria dos Valores de Schwartz. Realizou um estudo no Brasil e outro estudo transcultural, aplicando a pesquisa para estudantes na Inglaterra, com rigor metodológico, envolvendo desde a coleta de dados até a criação de uma escala, a ESD – Escala de Significado do Dinheiro. A autora também realizou um esquema fatorial hipotetizado, onde foi possível

identificar duas grandes dimensões para o significado do dinheiro: uma dimensão positiva e outra negativa. Em cada dimensão foram elencadas cinco categorias. Para a dimensão positiva tem-se o desenvolvimento sociocultural, o prestígio, o utilitarismo, a estabilidade e o prazer. Na dimensão negativa destaca-se a desigualdade social, a dominação, o desapego, o conflito e a preocupação (MOREIRA, 2000).

A partir destas duas dimensões, Moreira (2000) aplicou testes para determinar os componentes principais da escala. Os resultados destes testes indicaram nove componentes, que são apresentados a seguir:

- 1) Poder: considera-se o dinheiro como fonte de autoridade, prestígio e reconhecimento social, gerando conseqüentemente uma situação privilegiada a quem o possui.
- 2) Conflito: concepção negativa do dinheiro, afirmando que o mesmo provoca desconfiança, conflitos, desavenças, mortes, entre outros.
- 3) Prazer: concepção positiva do dinheiro, atribuindo conseqüências como: prazer, felicidade e bem estar.
- 4) Progresso: significado positivo atribuído ao dinheiro em relação ao contexto social mais amplo, como promotor de progresso para as sociedades e a humanidade.
- 5) Cultura: disposição pessoal de investir dinheiro no desenvolvimento das ciências, artes, cultura e tecnologia.
- 6) Desapego: afirmação de crenças e comportamentos que envolvem uma oposição entre dinheiro e espiritualidade ressaltando a necessidade de dar mais importância aos valores de solidariedade e generosidade que aos bens materiais.
- 7) Sofrimento: aspecto negativo atribuído ao dinheiro em relação ao nível da subjetividade, envolvendo fortes emoções carregadas de sofrimento e aspectos de desequilíbrio emocional, como: angústia, depressão, frustração e impotência.
- 8) Desigualdade: afirmação da crença de que o dinheiro cria uma forte demarcação no espaço social, dificultando o acesso a lugares e pessoas a quem não o possui.
- 9) Estabilidade: significado positivo atribuído ao dinheiro como fonte de estabilidade e segurança.

Os resultados da análise dos componentes principais apontaram o fator “poder” sendo o mais representativo, com um Alfa de Cronbach de 0,88. Confirma-se desta forma que o dinheiro é considerado um meio de autoridade, prestígio e reconhecimento social.

2.3.2.2 Percepção e comportamento de risco

A palavra risco deriva do italiano antigo *risicare*, que significa “arriscar”. Segundo Bernstein (1997) o risco distingue os milhares de anos de história, pois o seu domínio pode ser considerado uma idéia revolucionária, capaz de guiar decisões em um ambiente volátil e transpor a fronteira das incertezas.

Desta forma, vários autores tentam conceituar o risco, não sendo esta uma tarefa fácil devido a multiplicidade e variedade de sentidos que lhe são atribuídos. Na maioria das vezes o risco é considerado um aspecto negativo, mas também pode ser entendido como um cálculo, um capital, uma *commodity*, entre outros. Para Ellis (2000) quando estamos diante de alguma situação e não sabemos o que vai acontecer, enfrentamos um risco. Kritzman (2000) defende que o surgimento do risco acontece através de dados incompletos e conhecimentos imperfeitos, gerando graus de incerteza. Já, alguns autores, conceituam o risco a partir de elementos financeiros, como os fluxos de caixa e o retorno do investimento. Assim, Marchetti (1995, p. 26) define “risco como variabilidade do retorno, ou instabilidade dos possíveis retornos de um investimento”. Neste sentido, Padoveze e Bertolucci (2008) relatam que alguns autores optam por conceituar o risco como algo com resultados especificamente negativos, não havendo nenhum tipo de oportunidade.

Tendo em vista os objetivos da pesquisa, é importante avaliar as atitudes perante o risco, a fim de identificar se os indivíduos são mais tendentes, avessos ou indiferentes ao risco quando estão diante de decisões de compra, que podem gerar futuramente, um quadro de endividamento. Finucane et al. (2000) apontam que tradicionalmente, para explicar as diferenças de percepção de risco, considera-se a racionalidade e educação do indivíduo, aspectos que devem ser investigados pelas pesquisas nessa área.

Reifner et al. (2007) destacam que os trabalhadores autônomos estão mais expostos aos riscos econômicos do que os trabalhadores assalariados. Na maioria dos países da Europa, os pequenos empresários normalmente são responsáveis pelas dívidas de seus negócios. Com isso percebe-se um nível maior de risco de endividamento, pois além das dívidas pessoais, precisam controlar as dívidas da empresa.

Tabak, Craveiro e Cajueiro (2010) realizaram um estudo para avaliar a eficiência bancária e a inadimplência. Para isso, em determinado momento, analisaram a percepção de risco dos gerentes. O estudo assumiu que os gerentes dos bancos mostram-se avessos ao risco, gerando conseqüências negativas para a organização. Como conseqüências os autores destacam o aumento dos gastos operacionais destinados à avaliação e monitoramento de

empréstimos, reduzindo a eficiência. O receio de enfrentar crises financeiras ou assimetria de informação estaria entre as causas desta relação de eficiência bancária e inadimplência.

Em um estudo específico sobre os fatores objetivos e subjetivos que influenciam no endividamento familiar na Alemanha, Keese (2010) procurou avaliar os traços de personalidade, através da percepção do risco. Para isso o autor realizou uma *survey* com os chefes de família e o risco foi medido a partir de uma escala de onze pontos (sendo o zero correspondente à aversão ao risco e o ponto dez correspondente a totalmente preparado para enfrentar riscos). Curiosamente, o estudo concluiu que a atitude de risco não influencia significativamente nas questões subjetivas do endividamento, mas mostra-se representativa nas estruturas de covariância. Desta forma, outros estudos deveriam testar esta questão, pois diversos autores apontam que a questão do risco influencia a tomada de decisão, como é o caso de Garling et al. (2009) os quais destacam que a percepção de risco é um componente indispensável para a tomada de decisão financeira e outros comportamentos de risco. Zuckerman e Kuhlman (2000) também concluíram que alguns psicólogos freudianos sugerem a relação entre tomada de risco e neuroticismo, um traço de personalidade.

Buscando compreender a influência das emoções no comportamento de risco, Moorer e Chater (2011) realizaram dois estudos. O primeiro estudo foi um experimento em laboratório, com uma amostra de 38 indivíduos avaliada nos dois aspectos que formam o estudo: o estado afetivo e o comportamento de risco. Para definir o estado afetivo os autores utilizaram uma escala que mede o nível de felicidade, conhecida como BDI ou Inventário de Depressão de Beck (criado por Beck e Steer em 1987). Para analisar o comportamento de risco foram efetuadas quatro tarefas com dezesseis perguntas de escolha binária. Ao analisar os resultados da escala de estado afetivo, os participantes foram classificados em dois grupos: felizes e tristes. Os resultados gerais deste primeiro estudo demonstram que o estado afetivo possui relação significativa com o comportamento de risco, sendo que as pessoas mais felizes assumiram decisões que incluíam um maior nível de risco financeiro.

No segundo estudo dos mesmos autores, buscou-se evidenciar este comportamento através de dados reais. Os autores coletaram informações de um banco de dados conhecido como BHPS. O BHPS é um estudo com diversos propósitos, realizado em 250 diferentes regiões da Grã-Bretanha, com uma amostra de cerca de 10.300 indivíduos, ao longo de 10 anos. Com isso, as variáveis relacionadas ao comportamento de risco e estado afetivo foram testadas, através da Modelagem de Equações Estruturais. Os resultados deste segundo estudo novamente demonstraram que as pessoas com maior nível de felicidade tendem a investir mais no mercado financeiro, assumindo um comportamento de risco mais tendente que as

pessoas mais tristes. Neste sentido, nota-se que o risco está relacionado com diversos fatores, (inclusive com as emoções humanas) sendo um aspecto muito importante, principalmente quando se trata de decisões financeiras, que envolvem geralmente níveis consideráveis de risco.

2.3.2.3 Materialismo

No último século notou-se um aumento considerável do consumo, transformando o comportamento do consumidor, que tem se apresentado cada vez mais compulsivo, com altos níveis de materialismo. Koran et al. (2006) realizaram uma pesquisa com pessoas adultas nos Estados Unidos para verificar se as pessoas compravam itens desnecessários e demonstravam um comportamento compulsivo, voltado para a aquisição de grande quantidade de bens materiais. Os autores analisaram 2.513 indivíduos e os resultados demonstraram que o consumo compulsivo está presente nos Estados Unidos, atingindo mais de um em cada vinte adultos. Os indivíduos com depressão, distúrbios e transtornos de ansiedade foram os mais atingidos.

Para compreender o conceito de materialismo, Richins e Dawson (1999, p. 32) afirmam que o mesmo está relacionado com o ato de consumir, sendo definido como a “importância atribuída a posse e à aquisição de bens materiais no alcance de objetivos de vida ou estados desejados”. Santos e Fernandes (2011) dizem que as pessoas associam o materialismo a busca excessiva por status, sendo que pesquisas tem relacionado o materialismo a traços psicológicos, orientações pessoais de valores morais e de ética. Os autores comentam que a maioria dos estudos sobre materialismo apontam o mesmo como um fator negativo, associado a constante busca pela posse. No entanto, após Csikszentmihalyi e Rochberg-Halton (1981) desenvolverem uma nova concepção, o materialismo foi definido sob duas óticas: uma instrumental, considerado como materialismo “bom” e uma terminal, conhecida como materialismo “ruim”. Santos e Fernandes (2011, p. 176) resumem esta classificação observando que “quando a razão do consumo é a posse em si e a intenção de despertar inveja e obter status, o materialismo é maléfico. Contudo, quando a motivação é ancorada em valores mais coletivamente orientados, o materialismo não causa danos e não é visto negativamente”.

Considerando este contexto, percebe-se que o materialismo tem sido caracterizado de diversas maneiras, sendo que suas consequências podem ser divididas a partir de quatro categorias: individual positiva, social positiva, individual negativa e social negativa.

As consequências individuais positivas se referem ao comportamento de consumo do indivíduo, que através do materialismo pode desenvolver sua identidade pessoal, buscando alcançar suas metas, como aquisição de roupas, casas, carros, entre outros. Na categoria social positiva, o materialismo é visto como um atributo positivo que beneficia a sociedade no longo prazo, promovendo ainda mais crescimento, através do progresso material, ou seja, do consumo realizado na sociedade capitalista. Analisando a dimensão individual negativa, percebe-se que as principais consequências do materialismo se referem ao bem-estar, funcionamento psicológico e satisfação com a vida. Já, nas consequências sociais negativas, ressalta-se as consequências ambientais do materialismo, que estão relacionadas mais especificamente ao consumismo excessivo (KILBOURNE; LaFORGE, 2010).

Nos estudos de materialismo de Fournier e Richins (1991) os autores mostraram que a sociedade vive em um momento de materialismo compulsivo, envolvendo noções de possuir ou conseguir o melhor para si, que segundo os autores seriam como metas. No Brasil, os estudos sobre materialismo se basearam nas propostas de Richins e Dawson. Neste sentido, é importante destacar o estudo de Ponchio (2006) que avaliou a influência do materialismo no endividamento dos consumidores de baixa renda da cidade de São Paulo, constatando que, além de variáveis financeiras, variáveis comportamentais explicam tal comportamento. Após este estudo, Ponchio e Aranha (2008) desenvolveram outro estudo com um foco bem parecido, utilizando dados mais atualizados de famílias que possuem algum plano de parcelamento (descrito no estudo como uso de carnês). Neste estudo, os autores exploraram novamente a influência do materialismo nas dívidas do consumidor de baixa renda na cidade de São Paulo. O método utilizado correspondeu a uma regressão logística que confirmou o materialismo como uma variável comportamental que é útil para prever a probabilidade dos indivíduos se endividarem.

2.3.2.4 Educação financeira

Anderloni e Vandone (2010) apontam que o superendividamento pode ser controlado por medidas preventivas e medidas curativas. As medidas preventivas teriam o objetivo de

evitar a dívida, ou seja, seriam medidas “*ex ante*”. Já, as medidas curativas têm como objetivo amenizar os problemas causados pelo superendividamento, sendo medidas “*ex post*”. Dentro das medidas preventivas, os autores ressaltam a educação financeira.

Conforme Matta (2007, p. 59) entende-se como educação financeira pessoal “o conjunto de informações que auxilie as pessoas a lidarem com a sua renda, com a gestão do dinheiro, com gastos e empréstimos monetários, poupança e investimento a curto e longo prazo”. Segundo definição da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD, 2010) a educação financeira pode ser entendida como:

Processo pelo qual as pessoas melhoram a sua compreensão sobre os conceitos e produtos financeiros, e através de informações, instruções e aconselhamentos desenvolvem habilidade e confiança, tornando-se mais conscientes dos riscos e oportunidades financeiras, realizando escolhas mais acertadas (OECD, 2010).

Com a grande oferta de produtos financeiros, as pessoas devem ser capazes de compreender as características de cada opção, calcular e conhecer os seus custos e gerenciar sua capacidade de endividamento. É nesse sentido que surge a educação financeira, que compreende um investimento com ganhos tanto para clientes quanto para fornecedores de serviços financeiros. Em suma, a grande importância da educação financeira consiste no apoio que a mesma proporciona, pois de um modo geral, as pessoas tem suas vidas afetadas pelas decisões financeiras que realizam (AMADEU, 2009).

Assim, a educação financeira busca melhorar a capacidade dos indivíduos para entender os problemas financeiros. Conforme Sevim, Temizel e Sayilir (2012) a atenção à alfabetização financeira tem crescido nos últimos anos devido a complexidade dos serviços financeiros, que exigem que os indivíduos estejam preparados para lidar com suas finanças pessoais. Segundo Vitt (2004) o maior conhecimento em finanças pessoais molda o curso de vida das pessoas, melhorando o acesso a saúde, crédito, investimento, acumulação e proteção de ativos.

É nesse sentido que os governantes estão cada vez mais preocupados com a alfabetização financeira dos seus indivíduos, principalmente depois que as crises econômicas tem se instalado em diversos países. A falta de educação financeira pode ser um agravante desta situação. Com isso, a OECD criou uma Rede Internacional de Educação Financeira (International Network on Financial Education - INFE) a fim de compartilhar experiências e conhecimentos sobre educação financeira ao longo dos países. A instituição desenvolveu um questionário que aborda questões de comportamento, conhecimento e atitudes sobre finanças

pessoais. O instrumento está sendo testado em doze países, tendo como objetivo conhecer questões robustas sobre a educação financeira (OECD, 2010).

Considerando o conceito da educação financeira e sua importância para o bem-estar financeiro, é possível compreender as diferenças entre o que se precisa, o que se quer e o que se dispõe, evitando gastos indesejados. Na União Europeia, a educação financeira é vista como um fator chave na tomada de decisão financeira, pois proporciona investimentos sábios e incentiva a poupança. Este é um aspecto muito importante, pois o analfabetismo financeiro faz com que as pessoas se exponham mais ao endividamento, destinando mais da metade de sua renda ao pagamento de juros às instituições financiadoras de crédito. Com isso, as pessoas não conseguem consumir os produtos que supririam suas necessidades e deixam de poupar para situações inesperadas, como desemprego e em casos de problemas de saúde (MATTA, 2007; ANDERLONI E VANDONE, 2010).

A fim de desenvolver as questões práticas da educação financeira, Vandone (2009) apud Anderloni e Vandone (2010) apresenta um quadro com as relações entre as possíveis causas de sobre-endividamento e as medidas para sua gestão e prevenção, ilustrado na Figura 5.

DETERMINANTE	MEDIDAS PREVENTIVAS			
Excesso de dívidas (sobre-endividamento “ativo”)	Empréstimos responsáveis		Prestatividade responsável	
	<i>Instrumento</i>	<i>Objetivo</i>	<i>Instrumento</i>	<i>Objetivo</i>
Incapacidade de entender a informação	Educação financeira	Melhorar a capacidade dos indivíduos em compreender a informação disponível, de modo a avaliar a sustentabilidade das decisões de empréstimos.	Agências de crédito	O uso de informações positivas fornecidas por agências de crédito permite que os emprestadores tenham um quadro mais completo das dívidas totais do indivíduo. Esta informação pode levar a rejeição de um pedido por créditos e o indivíduo não é capaz de compreender corretamente as informações disponíveis e, portanto, não está em posição de avaliar a sustentabilidade da dívida solicitada.
	Aconselhamento da dívida	Fornecer conselhos aos indivíduos sobre a gestão das finanças domésticas e as decisões em relação ao consumo, poupança e empréstimo.	Taxa de juros	Com tetos no lugar, os intermediários financeiros não emprestam aos clientes de alto risco, porque se o fizessem, a taxa aplicada seria superior ao montante máximo estabelecido por lei.
Transparência limitada de informação	Transparência e integridade das informações	Dar aos indivíduos as ferramentas essenciais de informação para uma decisão de empréstimo responsável.	Transparência e integridade das informações	Requisitos de divulgação obrigatória implicam a prestação por parte dos intermediários financeiros de informações completas e corretas.
Escolhas de consumo não-rationais	Educação financeira	Criar uma maior consciência por parte dos indivíduos das consequências financeiras de suas decisões de gastos.	Agências de crédito	Também neste caso, as informações positivas fornecidas por agências de crédito permitem que os intermediários tenham uma imagem mais informada sobre a exposição da dívida global de um indivíduo, evitando o endividamento excessivo, devido a uma incapacidade de avaliar as consequências de gastos, poupança e opções de endividamento.
	Aconselhamento de dívida	Melhorar a capacidade dos indivíduos para avaliar as consequências do consumo e hábitos de vida, elevando os níveis de conhecimento sobre a gestão das finanças domésticas.	Taxa de juros	Com tetos no lugar, os intermediários financeiros não emprestam aos clientes de alto risco, porque se o fizessem, a taxa aplicada seria superior ao montante máximo estabelecido por lei.
	Penalidades por atraso de pagamento	Para usar as informações claras e transparentes sobre as sanções que serão incorridas por atraso de pagamento, de modo a reduzir a influência de fatores psicológicos, tais como desconto hiperbólico e heurístico da disponibilidade, que tendem a induzir os indivíduos a subestimar as consequências de suas ações.		
Padrão estratégico	Agências de crédito	Impedir as pessoas de inadimplência estratégica, tornando-as conscientes das consequências negativas que tal comportamento terá no futuro para aplicações de crédito.	Agências de crédito	As informações negativas fornecidas por agências de crédito permitem que os intermediários tenham uma imagem mais informada sobre o comportamento do indivíduo de reembolso, reduzindo assim o risco de concessão de crédito para os mutuários inadimplentes.
	Penalidades por atraso de pagamento	Impedir as pessoas de inadimplência estratégica, tornando-as conscientes das penalidades durante os procedimentos de liquidação da dívida.		

Continuação

Eventos inesperados (sobre-endividamento "passivo")				
Eventos inesperados, como perda de emprego, divórcio ou separação, mudanças negativas nas taxas de juros, custo de vida e impostos.	Educação financeira	Melhorar as capacidades dos indivíduos na compreensão e utilização de instrumentos concebidos para reduzir o impacto de eventos inesperados.	Gerenciamento de atraso	Soluções de gerenciamento flexíveis e rápidas aplicadas na fase de alerta de endividamento, aumentando a probabilidade de que um empréstimo retorne a um estado controlável ao invés de gerar insolvência.
	Aconselhamento de dívida	Ajudar os indivíduos a escolher os instrumentos adequados para enfrentar os efeitos de eventos inesperados pelo planejamento e gerenciamento de finanças domésticas de forma mais eficaz.		

Figura 05 - Relações entre as possíveis causas de sobre-endividamento e as medidas para prevenção e gerenciamento.

Fonte: Vandone (2009, p. 7 e 8), apud Anderloni e Vandone (2010).

Considerando a evolução dos conceitos e medidas que buscam avaliar o conhecimento dos indivíduos em finanças pessoais, alguns autores distinguem a educação financeira da alfabetização financeira. Os Presidentes do Conselho Consultivo sobre Alfabetização Financeira (PACFL) apud Hung, Parker e Yoong (2009, p. 5), definem os dois aspectos da seguinte forma:

- a) Alfabetização financeira: capacidade de usar o conhecimento e as habilidades para gerir de forma eficaz os recursos, proporcionando um bem-estar financeiro.
- b) Educação financeira: processo pelo qual as pessoas melhoram sua compreensão em relação a produtos financeiros, serviços, conceitos, para que possam fazer escolhas mais informadas, evitar armadilhas e saber onde obter ajuda, melhorando a longo prazo o seu bem-estar financeiro.

Com base na definição de alfabetização financeira, os Presidentes do Conselho Consultivo sobre Alfabetização Financeira (PACFL) desenvolveram um modelo conceitual de alfabetização financeira ilustrado na Figura 6.

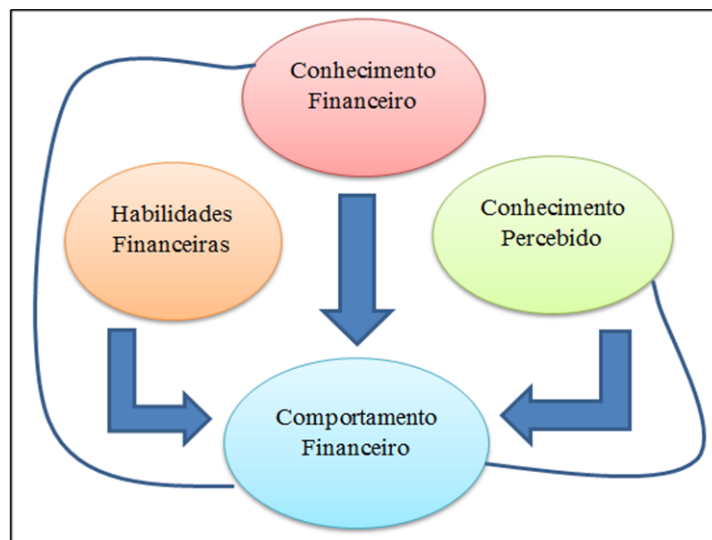


Figura 06 – Modelo Conceitual da Alfabetização Financeira
 Fonte: Adaptado de PACFL, apud Hung, Parker e Yoong (2009).

Observando a Figura 6 nota-se que a alfabetização financeira pode ser ilustrada por quatro conceitos principais: conhecimento financeiro, habilidade financeira, conhecimento percebido e comportamento financeiro. De maneira geral, o comportamento financeiro de um

indivíduo (que vai resultar em alfabetização financeira) é definido a partir das habilidades financeiras e do conhecimento percebido. Estes, por sua vez, dependem do conhecimento financeiro, que compreende as noções necessárias para a tomada de decisão financeira mais acertada. É neste sentido que se encaixa a educação financeira, contribuindo para que as pessoas desenvolvam o conhecimento financeiro e através dos demais aspectos atinjam um grau satisfatório de alfabetização financeira. Ao alcançar o comportamento financeiro, o mesmo vai contribuir para o conhecimento percebido e o conhecimento financeiro, funcionando como um ciclo de melhoria contínua (representado pelas curvas da Figura 6).

É importante destacar que apesar do desenvolvimento de diversos modelos em relação a educação e alfabetização financeira, o debate continua. De acordo com Hung, Parker e Yoong (2009) a extensão do problema consiste em identificar o que estes aspectos realmente representam e como mensurá-los de forma eficaz. Além disso, os autores ressaltam que existem diversas variações na forma como os pesquisadores definem e mensuram a alfabetização financeira em si, dificultando as pesquisas que tentam criar um modelo. No caso do presente estudo optou-se por utilizar a educação financeira que é o tema mais estudado no Brasil.

Os estudos na realidade brasileira têm buscado relacionar a educação financeira e o endividamento. Claudino, Nunes e Silva (2009) que tiveram como unidade de análise, os funcionários públicos da Universidade Federal de Viçosa (UFV) utilizaram um questionário estruturado que avaliou o nível de endividamento e de educação financeira, através de escalas desenvolvidas por Brusky e Magalhães (2006). Para avaliar o nível de educação financeira, estabeleceu-se uma pontuação percentual de 0 a 100% (0 a 60% = conhecimento insuficiente; 61 a 75% = conhecimento moderado; 76 a 100% = conhecimento satisfatório). A primeira parte do questionário correspondeu às questões avaliativas sobre liquidez das aplicações, juros e despesas financeiras, uso do cartão de crédito, encargos financeiros em relação ao prazo da dívida, elaboração da lista de compra, elaboração do planejamento financeiro, utilização do cheque especial e conhecimento das taxas cobradas nos produtos financeiros de bancos.

Os resultados da pesquisa indicaram que o nível de educação financeira dos servidores é insuficiente e que as principais deficiências dos servidores nesta área correspondem a: conhecimento da liquidez das aplicações, elaboração de lista de compras, planejamento financeiro e taxa do cheque especial. Tendo em vista o endividamento, os servidores, em sua maioria, encontraram-se pouco endividados, havendo baixa frequência em níveis mais sérios de endividamento. Concluiu-se que o maior conhecimento de educação financeira influencia na condição de menores níveis de endividamento.

2.3.2.5 Concessão de crédito

Etimologicamente, a palavra crédito tem origem no latim “*creditus*”, que significa confiança. Conforme Centa (2005) dar crédito é ceder uma parcela do patrimônio a um terceiro, a fim de que esta parcela seja devolvida em determinada data, sob adequada remuneração. Mas, o autor ressalta que o crédito vai além da cessão de patrimônio, representando uma relação de confiança entre as partes, vindo a confirmar a etimologia da palavra. Historicamente, o crédito surgiu no século VI a.C, sendo que na Babilônia, Egito e Fenícia o empréstimo em dinheiro já acontecia frequentemente. Na Idade Média, com a expansão do comércio, ocorre também o aumento do crédito. Já, no período pós Revolução Industrial, o crédito começa a ser visualizado como o propulsor da economia, oportunizando a inclusão social, através do acesso aos mercados (MALUCELLI, 2008).

Atualmente, o crescimento das taxas de endividamento das famílias, verificado principalmente nos países europeus e nos Estados Unidos, tem aumentado o crédito dos consumidores, ou seja, o crédito passou a ser um elemento indispensável para a participação do indivíduo na sociedade. Deixou de ser um privilégio dos mais favorecidos para tornar-se uma fonte de financiamento das despesas de diversos estratos econômicos, principalmente a classe C (FRADE ET AL., 2008). E, além disso, o crédito passou a ser considerado um propulsor da inclusão financeira e consequente inclusão social.

No Brasil, o mercado de consumo de crédito tem se intensificado, através das diversas formas de financiamento para a pessoa física: cheque especial, cartão de crédito, crédito pessoal e crédito consignado. O crédito consignado é uma das formas que mais cresce, devido ao seu menor nível de risco. A partir de 2003, após vigorar a Lei n. 10.820 que autorizou a consignação em folha para trabalhadores, aposentados e pensionistas do Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS) o consumo de crédito consignado intensificou-se. Nestas operações existem três partes distintas: o consumidor de crédito, a folha de pagamento e a instituição bancária. As partes devem cumprir os deveres estabelecidos a fim de desenvolver uma relação de confiança e proporcionar benefícios duradouros (FURLAN, 2009).

Dentro do cenário do crédito consignado, o Banco Central do Brasil (BCB) realiza um boletim demonstrando a evolução deste tipo de crédito no país. O estoque de crédito do sistema financeiro obteve grande evolução, devido principalmente ao dinamismo das

operações de crédito, que em março de 2004 representavam 0,6% do PIB, passando para 3,8% em janeiro de 2011. Os saldos das operações de crédito consignado e das demais modalidades podem ser visualizados através da Figura 7, a seguir.

Período	Crédito Pessoal	Crédito Consignado	Aquisição de Bens	<i>Leasing</i>	Cartão de Crédito	Cheque Especial
2004	30,8	9,7	36,0	1,7	6,7	9,4
2005	44,8	18,6	46,2	4,7	8,7	10,6
2006	65,0	33,1	62,2	8,9	11,9	12,2
2007	81,4	49,6	75,3	14,6	14,1	13,3
2008	103,2	65,9	95,5	31,1	17,7	14,1
2009	134,2	80,0	92,7	57,3	23,0	17,1
2010	167,1	109,8	105,0	63,1	26,8	16,6
2011	208,7	139,7	152,9	46,2	30,4	18,2

Nota: Valores em bilhões de R\$, referentes ao saldo em janeiro do correspondente ano.

Figura 07 – Saldos de operações contratadas com pessoas físicas.

Fonte: Boletim Regional do Banco Central do Brasil (BCB).

Conforme as informações destacadas pelo BCB, os saldos das operações de crédito consignado totalizaram R\$ 139,7 bilhões, enquanto que as demais modalidades totalizaram R\$ 414,1 bilhões. Ressalta-se que o crescimento do crédito consignado ocorreu de maneira ampla, abrangendo as cinco regiões geográficas do país (Centro-Oeste, Nordeste, Norte, Sudeste e Sul), sendo as elevações mais acentuadas no Sul e no Nordeste.

Em relação ao cartão de crédito, destaca-se no Brasil o estudo de Mendes-Da-Silva, Nakamura e De Moraes (2012) que realizaram um estudo com jovens universitários da cidade de São Paulo (maior centro financeiro do Brasil) a fim de verificar três objetivos principais: (a) identificar e caracterizar os alunos que estavam com maiores níveis de risco de má gestão e mau uso dos cartões de crédito, (b) identificar algumas das consequências ocultas de má gestão financeira para os estudantes; e (c) fornecer algumas dicas sobre recursos educacionais e serviços que podem ser desenvolvidos para ajudar os alunos a gerenciar melhor sua dívida de cartão de crédito e finanças pessoais. Para o desenvolvimento desta pesquisa, em 2011 foram coletados 769 questionários válidos de estudantes universitários em São Paulo.

Os autores ressaltam que em termos de acesso ao crédito, atualmente tem-se uma mudança no estilo de vida das pessoas, que estão obtendo status de conveniência, social e potencial de compra. No entanto, o uso inadequado do crédito e mais especificamente do cartão de crédito pode levar a problemas sérios de gestão financeira, que no caso da amostra estudada (jovens) pode prejudicar o rendimento acadêmico e comprometer sua saúde. Os

resultados desta pesquisa apontam que um maior conhecimento em finanças pessoais contribui para uma gestão eficiente do cartão de crédito, pois faz com que os jovens conheçam as taxas que são cobradas, diminuindo o comportamento de risco com o cartão.

A partir de toda esta evolução econômica, é importante ressaltar que para garantir um desenvolvimento sustentável da concessão de crédito, a mesma deve estar alicerçada na função social. Com isso, percebe-se que o crédito consignado foi criado para democratizar o mercado de crédito, permitindo que a população até então excluída aumente a sua capacidade de compra. No entanto, a capacidade de compra deve ser controlada, devido ao risco de superendividamento dos consumidores (MALUCELLI, 2008).

2.3.2.6 Emoções

As recentes crises financeiras tem aumentado a discussão da racionalidade em mercados financeiros e o comportamento do investidor. Conforme as pesquisas na área de finanças comportamentais o indivíduo possui racionalidade limitada, agindo sob certas circunstâncias, com base nas emoções.

Roazzi et al. (2011) apontam que definir a palavra “emoções” é uma tarefa difícil. Segundo os autores trata-se de um conceito complexo e multifacetado, que depende da forma de expressão, dos diferentes contextos socio-culturais, do momento histórico e da significação que cada sujeito atribui as suas emoções. Considerando este contexto, Damásio (2004) apud Roazzi et al. (2011) classifica as emoções em três categorias: emoções de fundo, emoções primárias e emoções sociais. As emoções de fundo podem ter longa duração e influenciar o modo como as emoções primárias são expressas. Como exemplo, podemos citar a apatia. Já, as emoções primárias são aquelas que temos facilidade para identificar, como a raiva, medo, entre outras. Por fim, a última classificação definida por Damásio compreende as emoções sociais ou secundárias. Essas emoções são influenciadas pela sociedade e cultura, como por exemplo, o ciúmes, vergonha, orgulho, entre outras.

Após conhecer os principais tipos de emoções que podemos vivenciar devemos conhecer a importância deste conceito amplo, verificando sua contribuição para tomada de decisão, mais especificamente, em decisões financeiras. Damásio (1994) apud Wang, Li e Jiang (2012) argumenta que as emoções e os sentimentos são cruciais para o processo de raciocínio. Gifford (2002) complementa dizendo que os sentimentos, juntamente com as

emoções funcionam como guias internos, facilitando nossa comunicação. O autor ressalta que os sentimentos não são intangíveis e nem evasivos, são tão cognitivos como as percepções. Como exemplo de sentimentos, podemos destacar a paixão. Em suma, as emoções são basicamente desencadeadas pelo ambiente que vivemos e podem ser positivas e/ou negativas. A partir das emoções podem surgir sentimentos, que poderão se estender por um período de tempo mais longo e desencadear reações fisiológicas.

Após verificar nesta seção do estudo, alguns determinantes da propensão ao endividamento, como variáveis demográficas e culturais e fatores comportamentais, apresenta-se um quadro resumo, adaptado de Barros (2010), considerando vários aspectos elucidados pela literatura e os respectivos autores. A Figura 8 ilustra estes aspectos.

Aspectos/Variáveis	Referência
Acesso aos mercados de crédito	Godwin (1998); Hayhoe, Leach e Turner (1999); Slomp (2008).
Idade	Zhu e Meeks (1994); Davies e Lea (1995); Hayhoe et al. (1999); Drentea e Lavrakas (2000); Keese (2010).
Atitude em relação ao endividamento	Livingstone e Lunt (1992); Zhu e Meeks (1994); Davies e Lea (1995); Lea, Webley e Walker (1995); Godwin (1998); Hayhoe et al. (1999), Hayhoe et al. (2000), Chien e DeVaney (2001); Webley e Nyhus (2001); H. Kim e DeVaney (2001); Moura (2005).
Alterações na situação econômica	Godwin (1998); Keese (2010).
Prazer do consumidor	Livingstone e Lunt (1992).
Estratégias de enfrentamento	Livingstone e Lunt (1992).
Taxa de juros do cartão de crédito	H. Kim e DeVaney (2001).
Limite de crédito	H. Kim e DeVaney (2001).
Inflação corrente	Dunkelberg (1989).
Desejo de gastar	Katona (1975).
Escolaridade	Zhu e Meeks (1994); H. Kim e DeVaney (2001); Keese (2010).
Posição no trabalho	Zhu e Meeks (1994).
Recursos futuros esperados	Davies e Lea (1995); Godwin (1998); Norvilitis, Szablicki e Wilson (2003).
Despesas de planejamento	Hayhoe et al. (1999); H. Kim e DeVaney (2001).
Gênero	Davies e Lea (1995); Hayhoe et al. (1999); Hayhoe et al. (2000); Keese (2010).
Composição familiar (tamanho)	Godwin (1998); Keese (2010).
Conhecimento de finanças pessoais	Desart e Kuylen (1986); Hayhoe et al. (1999).
Consumo no ciclo de vida	Godwin (1998).
Locus de controle	Desart e Kuylen (1986); Lunt e Livingstone (1991); Livingstone e Lunt (1992); Tokunaga (1993); Davies e Lea (1995); Webley e Nyhus

Continua

Continuação

	(2001).
Estado civil	Godwin (1998).
Materialismo	Fournier e Richins (1991); Tokunaga (1993); Walker (1996); Richins (2004); Ponchio e Aranha (2007).
Competências de gerenciamento do dinheiro	Desart e Kuylen (1986); Tokunaga (1993); Lea et al. (1995); Ferreira (2006).
Gestão dos serviços de crédito	Lea et al. (1995).
Número de cartões de crédito usados	Davies e Lea (1995); H. Kim e DeVaney (2001); Dynan e Kohn (2007).
Endividamento prévio	Zhu e Meeks (1994).
Obsessão	Hayhoe et al. (1999).
Religião	Davies e Lea (1995); Roca (2006).
Atitude em relação ao dinheiro	Hayhoe et al. (1999); Moreira e Tamayo (1999); Moreira (2000).
Atitude em relação ao risco	Tokunaga (1993); Junior e Famá (2002); Keese (2010).
Busca por felicidade	Fustaino (2009).
Auto-confiança	Zerrenner (2007).
Auto-eficácia	Tokunaga (1993).
Auto-estima	Lunt e Livingstone (1991).
Sensação de busca	Tokunaga (1993).
Classe social	Livingstone e Lunt (1992).
Orientação temporal (futuro ou presente)	W. K. Bryant (1990); Walden (1992); Lea et al. (1995); Godwin (1998); Webley e Nyhus (2001).
Uso de dinheiro como recompensa	Hayhoe et al. (1999); Fustaino (2009).
Desejo de pertencer a um grupo social	Parente, Limeira e Barki (2008).
Alfabetização financeira	Lusardi e Tufano (2009); Anderloni e Vandone (2010); Disney e Gathergood (2011), Gathergood (2011).
Inovação financeira	Guttmann e Plihon (2008).
Situação da residência (proprietário ou locatário)	Keese (2010).
Consumo compulsivo	Koran et al. (2006).
Renda	Katona (1975); Livingstone e Lunt (1992); Godwin (1998); H. Kim e DeVaney (2001); Webley e Nyhus (2001); Keese (2010).
Expectativas inflacionárias	W. K. Bryant (1990); Godwin (1998).

Figura 08 - Aspectos que influenciam na propensão ao endividamento.

Fonte: Elaborado pelo autor.

3 DESENVOLVIMENTO DO MODELO TEÓRICO

Esta seção está estruturada em duas partes. A primeira parte trata da construção do modelo propriamente dito. Na segunda parte da seção apresenta-se a influência dos aspectos demográficos e culturais no modelo de mensuração.

A primeira etapa é realizada apresentando-se os construtos e as hipóteses de pesquisa que somadas levarão ao modelo teórico proposto. Nesta fase, aspectos comportamentais são analisados a partir da ótica dos construtos. Neste sentido, Hoppen et al. (1997) dizem que os construtos são abstrações da teoria, ou seja, não observáveis diretamente. Os autores complementam que os construtos podem representar um modelo, juntamente (ou não) com variáveis observáveis.

Com base nisso, o estudo aborda seis construtos: materialismo, educação financeira, valores do dinheiro, emoções, percepção de risco e comportamento de risco. Estes construtos serão relacionados a propensão ao endividamento, que também é formada por mais de uma dimensão, como verificou-se na revisão de literatura.

3.1 Modelo teórico

O primeiro construto inserido no modelo foi o Materialismo. Levando em consideração este construto, destaca-se os estudos de Belk (1985) e Richins e Dawson (1992) que desenvolveram escalas para medir o nível de materialismo dos indivíduos. As suas escalas foram adaptadas e utilizadas no Brasil, ressaltando-se o estudo de Ponchio (2006) que avaliou o nível de materialismo na população de baixa renda de São Paulo. No estudo do autor foram testadas cerca de sete proposições de acordo com as teorias. Conforme ressaltado por Watson (1998), Ponchio encontrou que os indivíduos mais materialistas estão mais propensos a contratar créditos para consumo, obtendo atitudes mais positivas frente ao endividamento, ou seja, quanto maior o nível de materialismo, mais propenso ao endividamento o indivíduo será. Com base nisso, o presente estudo buscou encontrar esta relação demonstrada pelos autores, na qual o materialismo impacta na propensão ao endividamento, através de uma relação positiva, ou seja, quanto maior o nível de

materialismo, maior a propensão ao endividamento. Assim, tem-se a seguinte hipótese de estudo:

HIPÓTESE 1: O MATERIALISMO impacta positivamente na PROPENSÃO AO ENDIVIDAMENTO.

O próximo construto abordado no estudo é a Educação Financeira. Segundo as pesquisas desenvolvidas originalmente por Chen e Volpe (1998) e adaptadas por Matta (2007), a Educação Financeira pode ser medida através de vinte questões, distribuídas em quatro dimensões: gestão financeira, utilização de crédito, investimento e poupança e consumo planejado. Os autores realizaram uma pesquisa com jovens estudantes dos Estados Unidos e perceberam que os mesmos não estão bem informados sobre as suas finanças pessoais, o que prejudica a tomada de decisão financeira. Os autores ressaltam que esta é uma dificuldade do sistema de ensino, que não está preparando os jovens para o mercado financeiro. Com isso, a probabilidade de assumirem dívidas em excesso aumenta, pois a educação financeira está relacionada com o endividamento.

Segundo Disney e Gathergood (2011) os indivíduos com níveis menores de alfabetização financeira tendem a subestimar o custo do crédito, estando mais propensos ao endividamento. Os testes realizados no estudo dos autores confirmam esta questão, ou seja, as famílias menos alfabetizadas financeiramente assumem um maior nível de dívidas e podem atingir o sobre-endividamento. Com base nestes aspectos tem-se a relação: quanto maior o nível de Educação Financeira, menor a propensão ao endividamento e vice-versa. A seguir, tem-se a hipótese de estudo:

HIPÓTESE 2: A EDUCAÇÃO FINANCEIRA impacta inversamente na PROPENSÃO AO ENDIVIDAMENTO.

O terceiro construto inserido correspondeu ao valor do dinheiro. De acordo com Macedo Jr, Kolinsky e De Moraes (2011) as pessoas diferem de acordo com o grau de motivação pelo dinheiro, ou seja, pelo esforço e satisfação que o dinheiro ocasiona em cada um. No entanto, os autores complementam que ninguém é indiferente ao dinheiro e ninguém recusaria ter dinheiro. Os autores ainda apontam que as escolas da moderna psicologia da personalidade concluíram que somos aquilo que os outros veem em nós ou nos atribuem. “Se os outros não nos admirassem e invejassem pelo nosso dinheiro, a nossa febril procura do dinheiro esmoreceria e pareceria ridícula, grotesca” (MACEDO JR; KOLINSKY; DE

MORAIS, 2011, p. 208). Com isso, o dinheiro tem modificado as relações interpessoais dos indivíduos, que buscam obter um status social através de questões financeiras. Esta busca pelo reconhecimento social interfere no nível de materialismo, ou seja, as pessoas tendem a utilizar cada vez mais dinheiro para adquirir bens materiais (nem sempre necessários) que satisfaçam os seus desejos e demonstrem uma posição melhor na sociedade. Por isso, para buscar encontrar esta relação abordada pelos autores, elaborou-se a seguinte hipótese:

HIPÓTESE 3: O VALOR DO DINHEIRO impacta no MATERIALISMO.

Prosseguindo na análise, o próximo construto considerou a percepção de risco. Caetano, Palacios e Patrinos (2011) tiveram como objetivo mensurar a aversão ao débito nos estudantes que contraem empréstimos para financiar sua educação. Os autores apontam como resultado que os indivíduos mais avessos ao risco, irão ser menos propensos a tomar empréstimos, ou seja, terão menores níveis de propensão ao endividamento. Com base nisso, o estudo buscou encontrar a relação descrita pelos autores, onde quanto maior a percepção de risco, menor será o nível de endividamento. Além disso, quanto mais conservador o comportamento perante o risco, menor será o nível de endividamento, novamente. Assim, as hipóteses consistem em:

HIPÓTESE 4: A PERCEPÇÃO DE RISCO impacta na PROPENSÃO AO ENDIVIDAMENTO.

HIPÓTESE 5: O COMPORTAMENTO DE RISCO impacta na PROPENSÃO AO ENDIVIDAMENTO.

Anteriormente, o estudo analisou a relação do construto de valor do dinheiro e materialismo. Novamente, buscamos analisar o valor do dinheiro, observando sua influência no endividamento e nas emoções. O dinheiro pode ser percebido de diversas maneiras pelas pessoas, tanto de forma positiva como de forma negativa. Os indivíduos podem apresentar um comportamento mais poupador ou não, que é desenvolvido com base no valor que atribuem ao dinheiro. Com isso, tenderão a gastar mais ou não e conseqüentemente se endividar mais ou não.

Stone e Maury (2006) investigaram aspectos pessoais que influenciam no débito e notaram que fatores como obsessão, inadequação e retenção do dinheiro são importantes para prever a condição de endividado. Com base nisso, elaborou-se a próxima hipótese do trabalho, buscando investigar a seguinte relação:

HIPÓTESE 6: O VALOR DO DINHEIRO impacta na PROPENSÃO AO ENDIVIDAMENTO.

A percepção em relação ao dinheiro também pode influenciar nas emoções dos indivíduos. Geralmente, as pessoas que poupam maior quantidade de dinheiro, tendem a valorizá-lo mais e por isso, tenderão a emoções negativas, caso sofram graves problemas financeiros e escassez de dinheiro. Por outro lado, existem pessoas que preferem gastar mais dinheiro e desfrutar de emoções positivas como o prazer e satisfação com a compra.

Csikszentmihalyi (1999) aponta que a visão popular diz que o prazer e os confortos materiais proporcionados pelo dinheiro devem ser aproveitados sempre que possível, pois vão melhorar a qualidade de vida das pessoas e proporcionar felicidade. Moreira (2002) ressalta esta questão demonstrando que os valores do dinheiro podem ser diferenciados através de nove dimensões, tanto positivas como negativas. Segundo a autora, o dinheiro pode proporcionar prazer, ou seja, emoções positivas atribuídas ao dinheiro como: felicidade, bem-estar, harmonia, esperança. Por outro lado, emoções negativas também podem ser vivenciadas, considerando o fator de sofrimento, que envolve fortes emoções carregadas de tristeza e desequilíbrio emocional, tais como angústia, depressão, entre outros.

Segundo Vohs, Mead e Goode (2008), a ideia do dinheiro na mente das pessoas pode ocasionar mudanças motivacionais, emocionais e comportamentais. Os autores ressaltam que estudos tem debatido a questão da posse de dinheiro, apontando que ter mais dinheiro está associado a emoções positivas. Neste cenário envolvendo valores do dinheiro e emoções, buscou-se verificar a próxima hipótese do trabalho:

HIPÓTESE 7: O VALOR DO DINHEIRO impacta nas EMOÇÕES dos indivíduos.

Ao considerar o construto de emoções, notou-se que podem ser mencionadas duas hipóteses relacionadas ao risco. No estudo dividiu-se o risco em duas dimensões, uma de percepção e outra de comportamento. Na dimensão de percepção de risco e sua relação com as emoções, destacam-se os estudos de Källmen (2000) e Bouyer et al. (2001). Källmen (2000) analisou a hipótese de que a percepção de risco está relacionada a diferenças de personalidade, através do locus de controle, auto-eficácia e ansiedade. Este último aspecto (ansiedade) envolve as emoções provocadas pelo ambiente. O autor destaca que as pessoas com níveis mais baixos de emoções e ansiedade conseguem perceber o risco mais eficientemente que aquelas com altos níveis de ansiedade. Bouyer et al. (2001) também

analisam a influência da ansiedade e do nervosismo na percepção de risco, e além disso incluem variáveis demográficas e a “visão de mundo” de cada um.

Quanto a relação existente entre emoções e comportamento de risco, verificamos que Zuckerman e Kuhlman (2000) sugerem que comportamentos de alto risco (como direção perigosa) podem ser ocasionados pela necessidade de expressar emoções. Os autores ressaltam que as pessoas possuem uma busca impulsiva por sensações, que envolvem emoções positivas e negativas. Com isso, tendem a desenvolver (ou não) comportamentos mais arriscados, a fim de vivenciar as sensações desejadas. Com base nestes estudos, elaborou-se duas hipóteses que envolvem as emoções e o risco:

HIPÓTESE 8: As EMOÇÕES impactam na PERCEPÇÃO DE RISCO.

HIPÓTESE 9: As EMOÇÕES impactam no COMPORTAMENTO DE RISCO.

A última hipótese do modelo teórico buscou mensurar a relação entre propensão ao endividamento e emoções. Nota-se que o consumo afeta emocionalmente e fisicamente as pessoas, podendo ocasionar emoções positivas, como a alegria e satisfação, ou emoções negativas, como tristeza (QUELCH; JOCZ, 2007). Além disso, diversos problemas de saúde tem sido associados ao endividamento. Indivíduos sobreendividados são mais propensos a vivenciar experiências físicas e problemas de saúde, sintomas de depressão, pensamentos suicidas e sentimentos de impotência (PERSSON, 2007). Considerando estas perspectivas, analisou-se a seguinte hipótese:

HIPÓTESE 10: A PROPENSÃO AO ENDIVIDAMENTO impacta nas EMOÇÕES.

A união dos construtos e hipóteses descritas levou a construção do modelo teórico, que está ilustrado na Figura 9.

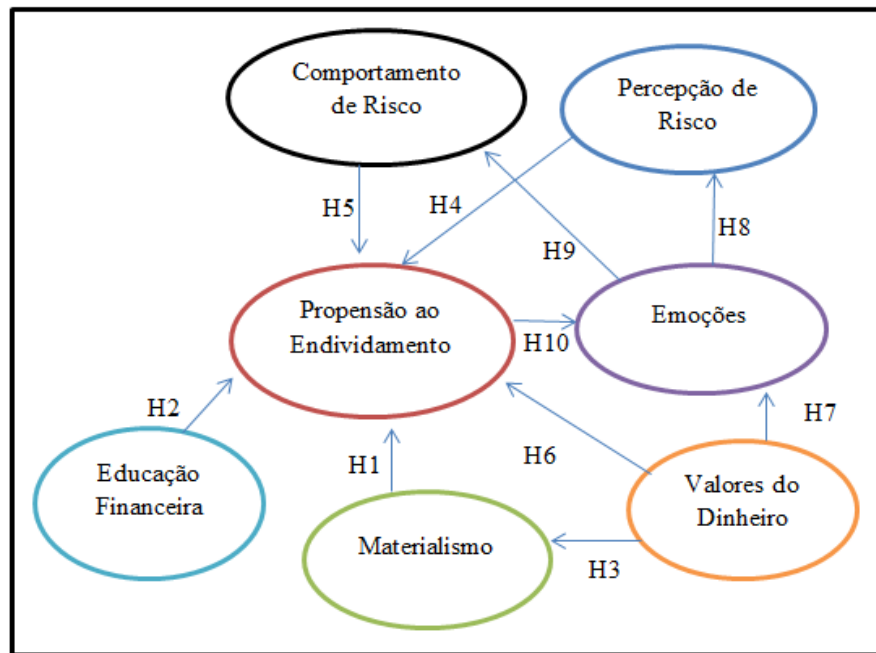


Figura 09 – Modelo teórico e as respectivas hipóteses
 Fonte: Elaborado pelo autor

3.2 Influência dos aspectos demográficos e culturais no modelo de mensuração

Neste estudo, os aspectos demográficos são representados por sete variáveis: idade, raça, gênero, estado civil, escolaridade, situação da residência e composição familiar. E para complementar a análise, também foram consideradas as variáveis correspondentes a cultura. Considerando a influência destas variáveis na propensão ao endividamento, percebe-se que pode existir uma relação positiva ou uma relação negativa. Na relação positiva ocorre o aumento ou decréscimo de ambos os fatores, ou seja, no mesmo sentido. Por outro lado, na relação negativa os comportamentos são contrários, sendo que quando há o aumento em um dos fatores, ocorre conseqüentemente a diminuição no outro fator e assim vice-versa.

Tendo em vista o estudo de Ponchio (2006) que abordou aspectos demográficos e o endividamento, constatou-se que a idade e a escolaridade possuem uma relação negativa com o endividamento. Os indivíduos mais velhos tendem a possuir menores níveis de endividamento, e aqueles com maiores níveis de escolaridade também tendem a assumir menores dívidas. Zuckerman e Kuhlman (2000), anteriormente ao estudo de Ponchio, já demonstravam a hipótese levantada em relação à idade, na qual os homens mais jovens apresentam níveis maiores de impulsividade, que segundo pesquisas, está relacionado com o

nível de testosterona. Com isso, tendem a arriscar mais e adquirir um maior nível de endividamento do que os homens mais velhos. O autor relaciona este resultado com a formação do exército, que seleciona homens mais jovens para exercerem o papel de soldados, não sendo esta escolha somente pela força física, mas por sua disposição para arriscar suas vidas em combate.

Com base nos estudos de Zuckerman e Kuhlman (2000) e Ponchio (2006) o presente estudo teve como objetivo encontrar os mesmos tipos de relações, ou seja:

HIPÓTESE 11: Indivíduos mais velhos tendem a possuir um menor nível de PROPENSÃO AO ENDIVIDAMENTO.

HIPÓTESE 12: Indivíduos com maiores níveis de escolaridade tendem a uma menor PROPENSÃO AO ENDIVIDAMENTO.

Quanto a variável demográfica correspondente ao gênero, percebe-se que a mesma está mais interligada com as questões de risco. Neste sentido, o estudo considerou a análise de risco a partir de dois construtos: a percepção de risco e comportamento frente ao risco. A percepção de risco está relacionada com a forma como as pessoas pensam nos riscos, através de suas experiências e interações sociais. Por outro lado, o comportamento frente ao risco corresponde a uma atitude mais ativa, ou seja, ações e atividades humanas que podem levar a consequências adversas e ocasionar prejuízos, que neste caso, correspondem a perdas financeiras.

Zuckerman e Kuhlman (2000) realizaram um estudo com estudantes universitários, avaliando se os mesmos são tomadores de risco ou não, através do comportamento apresentado. Perceberam que ao analisar o gênero existe diferença na tomada de riscos, sendo os homens mais impulsivos que as mulheres. Keese (2010) verificou que as mulheres tendem a perceber melhor o risco financeiro que os homens, sendo mais alertas e menos audaciosas em assuntos financeiros. Com isso, elaborou-se a seguinte hipótese:

HIPÓTESE 13: As mulheres tendem a níveis mais altos de PERCEPÇÃO DE RISCO que os homens.

Considerando os estudos de Zuckerman e Kuhlman (2000) e Keese (2010) o impacto esperado pelo estudo consiste em níveis mais elevados de percepção de risco nas mulheres, ou

seja, o gênero feminino tende a uma percepção mais avessa ao risco. Sendo assim, os homens são considerados mais propensos ao risco.

Sobre as variáveis de composição familiar e situação da residência, considerou-se novamente o estudo de Keese (2010). Ao testar os aspectos subjetivos percebem que as famílias com maior número de crianças obtiveram maiores níveis de dívidas do que aquelas que possuem mais adultos. Ao verificar a situação da residência, o autor separou todas as análises entre proprietários de imóveis e locatários. Os resultados em algumas situações foram semelhantes. No entanto foram encontradas diferenças, principalmente no que tange a situação da dívida. O autor aponta que as famílias que possuem casa própria conseguem lidar melhor com as dívidas, pois não possuem uma obrigação fixa, como o aluguel. Com base nisso, elaborou-se as próximas hipóteses do estudo.

HIPÓTESE 14: Existe diferença na PROPENSÃO AO ENDIVIDAMENTO conforme a COMPOSIÇÃO FAMILIAR.

HIPÓTESE 15: Existe diferença na PROPENSÃO AO ENDIVIDAMENTO conforme a SITUAÇÃO DA RESIDÊNCIA.

Neste sentido, o impacto esperado pelo estudo na composição familiar vai de acordo com o encontrado por Keese (2010) onde as famílias com maior nível de filhos e dependentes, principalmente crianças, obtém maiores níveis de endividamento. Na situação da residência também esperou-se encontrar maior nível de endividamento nos locatários, que precisam cumprir mensalmente com o aluguel.

Analisando o estado civil dos indivíduos, Nogueira (2009) diz que o mesmo é um aspecto relevante na percepção de risco financeiro. O autor ressalta que a literatura ainda não definiu exatamente esta relação, apresentando um impasse. De um lado, os indivíduos casados podem obter maiores níveis de percepção de risco devido ao compromisso que possuem com sua família, evitando assumir dívidas. Com isso, os indivíduos solteiros poderiam arriscar mais. Por outro lado, devido a segurança que a família oferece ao indivíduo, ele poderá tornar-se mais tendente ao risco, podendo endividar-se mais. Sendo assim, sabe-se que o estado civil pode influenciar a percepção de risco, sendo o desafio descobrir como se mostra esta influência. Frade et al. (2008) realizaram uma pesquisa com os sobre-endividados em Portugal. Questionaram se os mesmos voltariam a utilizar maiores níveis de crédito. Analisando este questionamento com base no estado civil, verificaram que os indivíduos solteiros foram os mais cautelosos, ou seja, 67,6% disseram que não voltariam a assumir altos

níveis de crédito, devido ao tamanho do risco assumido anteriormente. Portanto, considerando as contradições apresentadas até o momento pela literatura, analisou-se o estado civil e seu impacto na percepção de risco, porém não se pode definir de que forma. Para testar esta relação, o estudo definiu mais uma hipótese:

HIPÓTESE 16: Existe diferença na PERCEPÇÃO DE RISCO conforme o ESTADO CIVIL.

Dentro deste cenário, tem-se que o acesso ao crédito pode ser mensurado pelo número de cartões de créditos utilizados, pelos empréstimos pessoais, entre outros fatores. Como já destacado anteriormente na literatura, o aumento do crédito tem-se intensificado, tanto no Brasil como nos demais países. A população está expandindo o seu poder de compra, sendo que a principal consequência destas ações consiste no crescimento do endividamento. Segundo De Oliveira (2011) que realizou uma pesquisa para investigar o perfil de endividamento do consumidor de São Luis do Maranhão, em maio de 2011, grande parte da população, ou seja, 83,6% das pessoas estavam endividadas devido ao descontrole financeiro, sendo o cartão de crédito o principal recurso para efetuar as compras. De acordo com Frade et al. (2008) o sobre-endividamento não depende necessariamente do crédito, mas possui uma forte ligação, onde à medida que os consumidores vão aumentando a dependência em relação ao crédito, podem aumentar a sua dependência em relação ao endividamento. Por tudo isto, tem-se a seguinte hipótese:

HIPÓTESE 17: O USO DO CARTÃO DE CRÉDITO impacta na PROPENSÃO AO ENDIVIDAMENTO.

Ao considerar os aspectos relacionados ao trabalho, utilizou-se a variável ocupação, ou seja, se os indivíduos estão empregados ou não. Segundo estudo de Keese (2010) a ocupação tem influência significativa na percepção de dívidas ou percepção de risco financeiro, sendo que os indivíduos desempregados têm expectativas mais pessimistas quanto ao futuro e arriscam menos. Portanto, espera-se confirmar a hipótese de estudo, na qual existe diferença de percepção de risco conforme a ocupação, sendo os indivíduos desempregados os mais cautelosos, ou seja, com maiores níveis de percepção de risco. Assim, tem-se que:

HIPÓTESE 18: Existe diferença de PERCEPÇÃO DE RISCO de acordo com a OCUPAÇÃO.

O próximo aspecto a ser investigado corresponde a renda. Desde os primeiros estudos na linha de finanças comportamentais a renda foi considerada um aspecto relevante na propensão ao endividamento. Segundo Katona (1975) existem três motivos principais para o indivíduo endividar-se, entre eles está a baixa renda. Nesse cenário, nota-se o estudo de Zerrenner (2007) que avaliou o endividamento dos consumidores de baixa renda de São Paulo, considerando indivíduos com rendas de até três salários mínimos. Os resultados demonstraram altos níveis de endividamento da população. Percebe-se uma relação contrária, que é esperada pelo presente estudo, onde quanto menor é a renda do indivíduo, maior será a sua propensão ao endividamento. Nesse sentido, elaborou-se a próxima hipótese do estudo:

HIPÓTESE 19: A RENDA impacta negativamente na PROPENSÃO AO ENDIVIDAMENTO.

Por fim, tem-se uma hipótese referente a cultura. Dentro da cultura dos indivíduos, destaca-se principalmente a religião que é o tema das pesquisas de Jain e Joy (1997) que desenvolveram um estudo etnográfico com imigrantes asiáticos no Canadá, analisando principalmente a cultura hindu. Os resultados reforçaram a teoria de que a cultura influencia no comportamento financeiro dos indivíduos, ou seja, no seu comportamento frente ao risco financeiro, sendo que neste estudo buscou-se encontrar esta mesma relação. Assim, para representar a cultura, utilizou-se a variável religião, a fim de testar a seguinte hipótese:

HIPÓTESE 20: Existe diferença no COMPORTAMENTO DE RISCO conforme a RELIGIÃO.

4 ASPECTOS METODOLÓGICOS

Esta seção apresenta as diversas etapas que foram desenvolvidas para o alcance dos objetivos definidos. Segundo Moreira (2009), os aspectos metodológicos compreendem um conjunto de processos, que auxiliam o enfoque aos problemas e a busca por respostas. Apresenta-se o tipo de pesquisa, as definições da coleta de dados e do modelo proposto entre outros procedimentos que foram efetuados.

4.1 Delineamento do estudo

O presente estudo trata-se de uma pesquisa exploratória. De acordo com Hair et al. (2005) os planos exploratórios são voltados a descoberta e têm a intenção de testar hipóteses específicas de pesquisa.

Quanto a abordagem do problema, a pesquisa caracteriza-se como quantitativa. Malhotra (2006) diz que as pesquisas quantitativas procuram quantificar os dados para compreender o problema de pesquisa, utilizando técnicas estatísticas.

4.2 Cenário da pesquisa

Considerou-se como cenário de pesquisa deste estudo a cidade de Santa Maria, localizada no Estado do Rio Grande do Sul, Brasil. O município de Santa Maria está situado na Mesorregião Centro Ocidental Rio-grandense, que é formada pela união de 31 municípios distribuídos em três microrregiões. Santa Maria faz parte da Microrregião de Santa Maria, que abrange mais 12 municípios: Cacequi, Dilermando de Aguiar, Itaara, Jaguari, Mata, Nova Esperança do Sul, São Martinho da Serra, São Pedro do Sul, São Sepé, São Vicente do Sul, Toropi e Vila Nova do Sul.

A história da cidade nasce em torno do ano de 1777 quando os reinos da Espanha e Portugal firmam um contrato destinado a demarcar os limites entre suas possessões. Em

virtude de alguns desentendimentos, o Coronel Francisco João Róscio, chefe da 2ª Subdivisão Demarcadora, estabelece acampamento no arroio dos Ferreiros (1797), onde atualmente se ergue a cidade. Após a retirada da Subdivisão do Coronel, famílias guaranis, constituídas de índios civilizados, agricultores e operários, procedentes das Missões Orientais se instalam no local que conta com boa posição geográfica, pastagens férteis e terras propícias para a cultura de cereais. Em 1812 o povoado do local é curato sob o nome de Santa Maria da Boca do Monte. Já, em 1857, Santa Maria foi elevada a Vila, ocorrendo a instalação do Município em 1858 (IBGE, 2010).

O produto interno bruto (PIB) da cidade é formado principalmente pelos serviços, seguido da indústria e da agropecuária. Os serviços correspondem a R\$ 2.551.325 das receitas de Santa Maria. Os serviços que mais se destacam correspondem a área de educação, na qual a cidade apresenta grande potencial, através das universidades situadas no local.

O município de Santa Maria possui uma área de unidade territorial de 1.788.129 Km², sendo que sua população estimada para o ano de 2011 é de 262.369 habitantes. Sua divisão territorial é composta por quarenta e um bairros e nove distritos. A Figura 10 ilustra a localização do município no Estado do Rio Grande do Sul.



Figura 10 – Localização do Município de Santa Maria (RS)
Fonte: Wikipedia

4.3 População e amostra

De acordo com Malhotra (2006) a população é a soma de todos os elementos que agregam características comuns. Sendo assim, o estudo optou por delimitar a população de

acordo com o espaço geográfico. Com isso, a população base deste estudo consiste nos residentes na cidade de Santa Maria. De acordo com os dados do censo de 2010, disponíveis no Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a cidade de Santa Maria possui uma estimativa de 261.031 habitantes, sendo que o último censo completo, do ano de 2000, relatou uma população de 243.611 habitantes, observando-se um crescimento de 17.420 habitantes.

Considerando a amplitude da população, adotou-se o processo de amostragem. Segundo Dewberry (2004) a amostra estatística refere-se a uma amostra de números que são obtidos a partir de pessoas e que podem ser inferidos a uma população. O processo de amostragem permite que o pesquisador realize generalizações para a população, representando um aspecto relevante. No entanto, é preciso estar ciente que a amostra precisa ser determinada através de critérios estatísticos, a fim de garantir confiabilidade. Sendo assim, o estudo considera primeiramente uma população finita, que corresponde ao número atual de habitantes da cidade de Santa Maria. É importante ressaltar que a população a ser considerada corresponde ao censo de 2010, que possui todos os dados divulgados (divididos por mesorregiões, microrregiões, regiões metropolitanas, distritos, subdistritos e bairros). Após calcular a amostra geral, a mesma foi dividida por estratos, que neste estudo compreendem os distritos e bairros do Município. Esta divisão permite diversificar a amostra.

Barbetta (2002) apresenta que o cálculo geral da amostra pode ser obtido através das Equações 1 e 2:

$$n_o = \frac{1}{E_o^2} \quad (1)$$

$$n = \frac{N \cdot n_o}{N + n_o} \quad (2)$$

Onde:

n_o = primeira aproximação do tamanho da amostra;

E_o = erro amostral;

N = tamanho da população;

n = tamanho da amostra.

Considerando as equações a amostra foi calculada com 95% de confiança, onde se admitiu um erro amostral de 3,2%, para a população finita de 261.031 habitantes. Com isso, o resultado obtido foi de 973 respondentes, que foram alcançados pelo estudo.

Após conhecer a amostra geral a ser alcançada, deve-se encontrar o estrato de respondentes a ser alcançado em cada distrito e bairro da cidade. Os dados do censo de 2010, do IBGE são apresentados na Figura 11, a seguir, divididos nos níveis territoriais Bairro e Distrito.

Distritos e Bairros de Santa Maria (RS)	População	Amostra
Centro	17.847	67
Nossa Senhora das Dores	4.656	17
Nossa Senhora de Lourdes	5.993	22
Nossa Senhora Medianeira	9.030	34
Nossa Senhora do Rosário	6.769	26
Salgado Filho	9.801	36
Chácara das Flores	3.939	15
Nossa Senhora do Perpétuo Socorro	6.151	23
Itararé	7.300	27
Presidente João Goulart	6.252	23
Km Três	2.504	09
São José	5.697	21
Cerrito	1.127	04
Urlândia	8.967	33
Tomazzetti	2.039	07
Patronato	2.575	11
Passo D'Areia	6.995	26
Juscelino Kubitschek	13.730	51
Pinheiro Machado	10.943	41
Caturrita	3.211	12
Pé de Platano	2.200	08
Camobi	21.822	81
Agro-Industrial	224	02
Boi Morto	2.561	10
Bonfim	7.157	27
Campestre do Menino Deus	2.697	10
Carolina	3.356	12
Divina Providência	1.347	05
Duque de Caxias	3.339	12
João Luiz Pozzobon	3.152	12
Lorenzi	5.621	21
Menino Jesus	5.410	20
Noal	7.582	29
Nonoai	4.168	15
Nossa Senhora de Fátima	8.836	33
Nova Santa Marta	12.722	48

Continua

Continuação

Renascença	1.791	07
São João	1.706	06
Tancredo Neves	11.456	43
Uglione	1.808	07
Dom Antônio Reis	1.984	07
Total do Distrito Sede de Santa Maria	246.465	920
Distrito de Arroio do Sol	944	03
Distrito de Arroio Grande	2.702	10
Distrito de Boca do Monte	2.941	11
Distrito de Pains	4.146	15
Distrito de Palma	856	03
Distrito de Passo do Verde	531	02
Distrito de Santa Flora	1.074	04
Distrito de Santo Antão	807	03
Distrito de São Valentim	565	02
Santa Maria – RS	261.031	973

Figura 11– Estratificação da amostra por distritos e bairros

Fonte: IBGE

De acordo com a Figura 11, percebe-se que a amostra calculada de Santa Maria foi distribuída proporcionalmente de acordo com a população residente em cada distrito e bairro da cidade.

A aplicação do instrumento de coleta de dados foi realizada em cada estrato, no caso, em cada distrito e bairro. Os questionários foram aplicados de forma aleatória, em ambiente externo, através do contato com os moradores dispostos a participar da pesquisa. Além do questionário foi entregue o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido, assinado pelo respondente em duas vias, das quais uma é de posse do pesquisador. Este termo garante a privacidade das informações cedidas pelo respondente, cumprindo com as exigências do Comitê de Ética da Instituição.

4.4 Aspectos éticos

O projeto de pesquisa foi registrado no Gabinete de Projetos (GAP) do Centro de Ciências Sociais e Humanas (CCSH) e no Sistema de Informação para o Ensino (SIE). Posteriormente, o projeto foi submetido ao Sistema Nacional de Ética em Pesquisa (SISNEP), através do site da Plataforma Brasil. Com isso, o Comitê de Ética em Pesquisa com Seres Humanos (CEP) da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM) realizou a análise do

projeto, sendo o mesmo aprovado em 17 de abril de 2012 sob parecer número 11831. O projeto foi registrado através do Certificado de Apresentação para Apreciação Ética (CAAE) nº 02054312.5.0000.5346. Após esta aprovação iniciou-se a coleta de dados.

Os participantes da pesquisa somente fizeram parte do estudo após a leitura do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (Apêndice B) e da concordância com o mesmo, ficando (após coleta de assinatura e rubrica em todas as laudas) com uma via deste documento e a outra via em posse da pesquisadora, em conformidade com a Resolução 196/96 do Conselho Nacional de Saúde.

Aos participantes do estudo foi garantido o anonimato e a confidencialidade dos mesmos. Também assegurada a possibilidade de desistência de participação na pesquisa a qualquer momento, tendo acesso as informações por eles obtidas e aos resultados do estudo.

A pesquisa não apresenta riscos e benefícios diretos aos participantes, no entanto, com as respostas dos indivíduos sobre sua propensão ao endividamento, foi possível compreender os aspectos que levam a esta situação, contribuindo para o desenvolvimento de ações que visem à redução do endividamento pessoal, melhorando a vida financeira dos indivíduos e consequentemente das organizações, que podem adequar seu sistema de acesso ao crédito. Em suma, acredita-se que este estudo poderá contribuir com novas investigações que abordem aspectos que influenciam a propensão ao endividamento pessoal, diante do atual contexto do mercado financeiro, tendo em vista ser uma temática recente e inovadora.

Os pesquisadores comprometeram-se a manter a confidencialidade da identidade dos participantes conforme Termo de Confidencialidade, Privacidade e Segurança dos Dados (Apêndice A), bem como utilizar os dados do estudo somente para fins dessa pesquisa, sendo este um aspecto profissional e ético, indispensável para a pesquisa acadêmica.

4.5 Estratégia de pesquisa e instrumento de coleta de dados

Para alcançar a amostra definida pelo estudo foi utilizado o método *survey*. Conforme Hair et al. (2005) os *surveys* são utilizados para a coleta de dados primários, principalmente quando envolvem uma grande amostra de indivíduos. Malhotra (2006) complementa que as pesquisas *surveys* oferecem padronização e informações específicas. Na estratégia de pesquisa *survey* podem ser utilizados instrumentos de coleta de dados como entrevistas e/ou questionários. Dentro desta perspectiva, o estudo utilizou um questionário estruturado.

Conforme Marconi e Lakatos (2009), o questionário compreende um instrumento de coleta de dados primários, com uma série ordenada de perguntas, que podem ser respondidas sem a presença do entrevistador. A utilização deste instrumento no estudo justifica-se devido à utilização frequente do mesmo dentro das pesquisas que investigam o endividamento. Como exemplo de pesquisa relacionada ao tema pode-se citar Trindade (2009) que avaliou o endividamento das mulheres na Mesoregião Central do Rio Grande do Sul através de um questionário, respondido por 2.500 mulheres estatisticamente distribuídas conforme a população.

O questionário desta pesquisa foi estruturado através de questões abertas e fechadas, sendo que, na parte inicial, tem-se o perfil dos respondentes através das questões que abordam os aspectos demográficos e culturais. São questões como o gênero, idade, estado civil, renda, moradia, religião, raça, trabalho, entre outros. Estas questões foram estruturadas pelo autor e conforme as classificações do IBGE. No total, são listadas doze questões.

Após o perfil, os respondentes foram indagados em relação ao uso do crédito e aspectos da dívida. Utilizou-se cinco questões, verificando o comportamento frente ao cartão de crédito e o perfil dos gastos, a fim de identificar se os respondentes estão pagando suas contas em dia ou não. Estas questões foram elaboradas conforme o estudo de Disney e Gathergood (2011).

Na terceira parte do questionário estão contidas as indagações sobre a educação financeira. Para determinar o nível de educação financeira adotou-se uma escala do tipo likert, com 5 pontos (nunca, quase nunca, quase sempre, sempre, não possui/não se aplica), composta por vinte questões. Esta escala foi desenvolvida por Matta (2007) com base nos estudos de Chen e Volpe (1998) e Shockey (2002) apud Matta (2007). A análise da escala é realizada através de uma pontuação, que varia entre 20 e 80 pontos. De acordo com a pontuação obtida os casos são classificados em baixo nível de conhecimento (abaixo de 60% da pontuação máxima), nível médio de conhecimento (entre 60% e 79% da pontuação máxima) e alto nível de conhecimento sobre finanças pessoais (acima de 80% da pontuação máxima). Também acrescentou-se uma questão do estudo de Disney e Gathergood (2011). Com isso, esta seção foi formada por 21 questões.

Prosseguindo, a próxima fase do instrumento de coleta de dados verificou a percepção e o comportamento de risco. Para analisar as duas dimensões do risco optou-se pela escala de percepção e comportamento de risco, que foi criada por Weber et al. (2002) apud Paulino (2009). A escala original é ampla, composta por 40 itens que abrangem cinco domínios: decisões financeiras, saúde/segurança, legal/ético, social e recreacional. No Brasil a escala foi

adaptada e validada por Paulino (2009), através de uma pesquisa com estudantes universitários. Desta forma, o estudo utilizou somente uma parte da escala, ou seja, a que corresponde ao risco financeiro, que é composta por dez questões, sendo cinco para cada uma das dimensões (percepção e comportamento de risco). A escala questiona o quanto de risco você percebe em cada situação (como jogar em loterias, por exemplo) e qual a possibilidade de você realizar esta ação.

Na quarta seção do questionário, indagou-se a respeito das questões emocionais em relação à dívida. Esta avaliação foi feita com base nos estudos de Disney e Gathergood (2011), utilizando uma escala likert. São elencadas onze variáveis, que correspondem a situações emocionais que podem ser vivenciadas quando se tem graves problemas financeiros, como por exemplo, perder o sono e ter problemas no relacionamento familiar. Assim, os respondentes deveriam indicar a probabilidade de vivenciar estas situações.

Na sequência foram organizadas as questões dos demais construtos, ou seja, materialismo, endividamento e valores do dinheiro. Para definir o nível de materialismo o questionário adotou a escala de Moura (2005), composta por quatro pontos (concordo muito, concordo, discordo e discordo muito), que abrangem três dimensões: centralidade, felicidade e sucesso. Além disso, considerou-se questões do estudo de Disney e Gathergood (2011), sendo a seção de materialismo composta por dez questões.

Para as questões relacionadas ao endividamento optou-se pela escala de Moura (2005), composta por nove questões. Também considerou-se mais uma vez questões do estudo de Disney e Gathergood (2011). Assim, a seção de endividamento compreendeu doze questões distribuídas em duas dimensões: uma atitude mais avessa ao endividamento e outra mais tendente.

Para as questões que buscavam analisar o valor que as pessoas atribuem ao dinheiro, considerou-se a Escala de Significado do Dinheiro desenvolvida por Moreira (2000). A autora desenvolveu e validou a escala através de quatro etapas: coletas de dados, organização dos dados, esquema fatorial hipotético e teste empírico. Na coleta de dados foram realizadas entrevistas com grupos heterogêneos a fim de verificar a perspectiva de senso comum sobre o significado do dinheiro. A organização dos dados confeccionou quadros de categorias (considerando as informações coletadas na fase anterior) com a contribuição de juízes, selecionando os itens mais representativos. Após a seleção destes itens foram organizadas dez categorias, abrangendo duas dimensões para o dinheiro: uma positiva e outra negativa. Nessas dez categorias foram elencados os itens (questões) mais importantes, criando um esquema fatorial hipotético, a ser testado empiricamente. A última fase consistiu no teste empírico, ou

seja, na validação do instrumento, através da aplicação a amostra ampla e heterogênea no Brasil.

É importante ressaltar que a validação do instrumento foi realizada em duas etapas. A primeira etapa foi uma fase preparatória através da análise semântica e análise de juízes. Na análise semântica uma lista com 200 itens foi apresentada a um grupo com cinco estudantes que estavam cursando as primeiras séries do segundo grau. Os mesmos deveriam analisar a lista e assinalaram os itens que não foram compreendidos. Esse procedimento foi repetido duas vezes, com dois grupos com as mesmas características. Assim, ao final da análise semântica, dois itens foram excluídos e seis modificados. Já, a análise de juízes representou um teste de confiabilidade, pois assegurou que os itens que compunham os fatores realmente transmitiam o conteúdo desejado. Após essa primeira etapa composta pelas duas análises (semântica e de juízes) o estudo desenvolveu a validação estatística.

A mesma foi feita a partir de uma amostra de 1.464 sujeitos de todas as regiões geográficas do país e também com características demográficas heterogêneas. Foram identificados pela escala nove fatores: progresso, cultura, desigualdade, poder, desapego, conflito, prazer, estabilidade e sofrimento distribuídos originalmente em 158 questões. Após a extração de itens não significativos a solução final ficou constituída por 82 itens. Esta foi a escala formulada com a validação no Brasil. Além disso, a autora ainda realizou uma validação bi-cultural, aplicando a escala na Inglaterra. A nova versão da escala após essa validação ficou reduzida, composta por seis componentes e 52 itens.

No presente trabalho, devido a necessidade de abordar os demais fatores no questionário, a escala aplicada foi reduzida, escolhendo-se uma variável de cada fator, ou seja, a de maior carga fatorial. Com isso, a seção de valores do dinheiro foi composta por nove questões.

A Figura 12 resume as seções do instrumento de coleta de dados, o respectivo tema abordado, as variáveis e as referências utilizadas. O questionário estruturado encontra-se nos apêndices do trabalho. É importante ressaltar que juntamente com o questionário foi entregue o Termo de Livre Consentimento, elaborado a partir das normas do Comitê de Ética da Universidade e devidamente aprovado. Com isso, os respondentes tiveram a liberdade de escolher se desejavam ou não participar da pesquisa, tendo o direito de receber todas as informações solicitadas ao pesquisador. Além deste documento, elaborou-se o Termo de Confidencialidade, que irá assegurar a privacidade e segurança dos questionários aplicados, durante cinco anos, preservando as informações sob responsabilidade do pesquisador.

Seção	Tema	Variáveis	Referências	Seção	Tema	Variáveis	Referências
1	Perfil dos respondentes da pesquisa, analisado a partir de variáveis demográficas e culturais	Idade (Q1)	Elaborado pelo autor	3	Dívidas	Gastos (Q16)	Elaborado pelo autor
		Gênero (Q2)	Elaborado pelo autor			Situação atual (Q17)	Disney e Gathergood (2011)
		Estado Civil (Q3)	Elaborado pelo autor			21 questões (Q18 a Q38) em escala likert	Adaptado de Matta (2007) e Disney e Gathergood (2011)
		Dependentes (Q4)	Elaborado pelo autor	4	Educação Financeira		
		Filhos (Q5)	Elaborado pelo autor	5	Risco	10 questões (Q39 a Q48) divididas em percepção e comportamento de risco	Paulino (2009)
		Moradia (Q6)	Elaborado pelo autor				
		Escolaridade (Q7)	Elaborado pelo autor	6	Dívidas e Emoções	11 questões (Q49 a Q59) em escala likert	Adaptado de Disney e Gathergood (2011)
		Religião (Q8)	Classificação IBGE				
		Princípios religiosos (Q9)	Elaborado pelo autor	7	Materialismo	10 questões (Q60 a Q69) distribuídas em escala likert	Adaptado de Moura (2005) e Disney e Gathergood (2011)
		Raça (Q10)	Classificação IBGE				
		Ocupação (Q11)	Elaborado pelo autor	8	Endividamento	12 questões (Q70 a Q81) representando uma atitude mais avessa e outra mais tendente ao endividamento	Moura (2005) e Disney e Gathergood (2011)
		Renda (Q12)	Classificação IBGE				
2	Utilização do Crédito	Util. cartão de crédito (Q13)	Elaborado pelo autor	8	Endividamento	12 questões (Q70 a Q81) representando uma atitude mais avessa e outra mais tendente ao endividamento	Moura (2005) e Disney e Gathergood (2011)
		% Renda no cartão (Q14)	Elaborado pelo autor				
		Depend. do cartão (Q15)	Disney e Gathergood (2011)	9	Valores do Dinheiro	09 questões (Q82 a Q90) em escala likert	Adaptado de Moreira (2000)

Figura 12 – Síntese da construção do instrumento de coleta de dados.

Fonte: Elaborado pelo autor

4.6 Etapas do desenvolvimento

O estudo foi dividido em três fases que são exemplificadas na Figura 13.

Fases da Pesquisa	Técnicas e Métodos Utilizados
1 ^a) Validação dos construtos.	*Validade convergente; *Análise Fatorial Confirmatória; *Alfa de Cronbach.
2 ^a) Relação das variáveis demográficas e culturais com os construtos.	*Análise de variância (ANOVA) e testes de diferença de média;
3 ^a) Validação do modelo.	*Modelagem de equações estruturais (MEE);

Figura 13 – Fases da pesquisa e respectivos métodos e técnicas utilizadas.

Fonte: Elaborado pelo autor.

De acordo com a Figura 13, nota-se que a primeira etapa da pesquisa consiste na validação dos construtos. Anteriormente, mencionou-se que os construtos possuem mais de uma dimensão, não sendo possível medi-los diretamente.

Sendo assim, para complementar a primeira fase da pesquisa, realizou-se a Análise Fatorial Confirmatória (AFC). A AFC visa mensurar a relação entre os indicadores e os construtos e na modelagem de equações estruturais possibilita a avaliação da confiabilidade e validade dos construtos (HAIR et al., 2009). Além disso, a confiabilidade pode ser medida pelo Alfa de Cronbach, que varia de 0 a 1, sendo que o valor mínimo para garantir confiabilidade é de 0,6 (HAIR et al., 2009).

Após a validação dos construtos, tem-se a segunda etapa da pesquisa, que buscou identificar as relações das variáveis demográficas e culturais com os construtos. Aplicou-se os testes de diferença de média e a análise de variância (ANOVA). Para as diferenças entre as médias dos grupos, tem-se o teste t de *Student*, que é utilizado para comparar duas médias, tendo como hipótese nula: “não existem diferenças significativas entre os dois grupos”. Com o teste t pode-se considerar que as duas amostras são procedentes da mesma população. Para variáveis com mais de dois grupos realizou-se a análise da variância que compara as médias de mais de dois grupos simultaneamente. A hipótese nula pode ser expressa: “não existem diferenças significativas entre as médias observadas”. Pode-se complementar a definição da

ANOVA dizendo que o seu objetivo consiste na comparação das diferenças entre os grupos com as diferenças entre os indivíduos (BISQUERRA; SARRIERA; MARTINEZ, 2004).

A última etapa do estudo compreendeu a validação do modelo, que foi realizada através da Modelagem de Equações Estruturais (MEE).

A modelagem de equações estruturais, também conhecida como *Structural Equation Modeling* (SEM), recebeu grande atenção científica no final da década de 70 e início da década de 80, quando se tem a popularização do software LISREL e estudos iniciais utilizando equações estruturais, como é o caso do trabalho de Bentler (1980). Na área de marketing, por exemplo, os estudos iniciam também no mesmo período, principalmente pelo trabalho de Bagozzi em 1980, que estudou o comportamento do consumidor (BREI; NETO, 2006).

A modelagem de equações estruturais é conhecida como uma técnica confirmatória. A estatística básica aplicada a esta modelagem corresponde a matriz de covariância. Também se permite o uso da correlação.

Diversos autores apontam as fases que o pesquisador deve seguir ao trabalhar com a modelagem de equações estruturais. Existem algumas contradições quanto a essas fases, sendo que se buscou verificar as definições levantadas por Hair et al. (2009). Segundo o referido autor, existem sete etapas, sendo elas apresentadas individualmente a seguir. As duas primeiras etapas compreendem o desenvolvimento de um modelo baseado na teoria e construção de um diagrama de caminhos de relações causais. Como a MEE está baseada na criação de relações de causalidade, deve-se definir previamente um desenho de pesquisa. Para garantir estas evidências de causalidade surgem alguns critérios: 1) associação suficiente entre duas variáveis; 2) antecedência temporal da causa sobre o efeito; 3) ausência de variáveis causais alternativas (o chamado erro de especificação); e 4) base teórica adequada para o relacionamento. A visualização gráfica dessas relações é o que se denomina diagrama de caminhos, que possui como elementos básicos os construtos e as setas. Com isso, o modelo apresenta variáveis independentes, que são chamadas de exógenas (não causadas ou preditas por nenhuma outra variável do modelo) e variáveis dependentes ou endógenas (preditas por construtos exógenos).

A terceira etapa consiste na conversão do diagrama de caminhos em um conjunto de modelos de mensuração e estrutural. A finalidade principal do modelo de mensuração é verificar se os itens operacionais utilizados para medir os construtos são significativos e realmente estão medindo aquilo que se esperava que medissem. Na sequência, o pesquisador deve definir se o modelo apresenta características formativas ou reflexivas. Num modelo

reflexivo, a direção da causalidade vai do construto para seus indicadores. No modelo formativo a relação se estabelece dos indicadores para os construtos, sendo uma relação contrária, comparando-se ao modelo reflexivo. Após se estabelecer as diferenças entre os modelos, deve-se realizar a quarta etapa, que consiste na escolha do tipo de matriz para entrada de dados e estimação do modelo estrutural. Como a modelagem de equações estruturais tem foco no padrão de relacionamentos obtido através da resposta dos indivíduos, utiliza-se apenas matrizes de variância/covariância ou correlação, para entrada dos dados. Além da escolha da matriz, esta etapa também pressupõe a escolha da técnica de estimação.

A quinta etapa descrita por Hair et al. (2009), consiste em verificar a identificação do modelo estrutural, ou seja, deve-se identificar as inabilidades do modelo proposto ao gerar estatísticas únicas, significativas e lógicas. A sexta etapa é representada pela avaliação de critérios de ajuste do modelo. Para adequar o modelo geral (estrutural e de mensuração) são adotadas três medidas de ajuste: absolutas, incrementais e de parcimônia. As medidas absolutas são responsáveis pela determinação do grau em que o modelo geral prediz a matriz de covariância ou correlação. As medidas incrementais comparam o modelo proposto a um modelo base, chamado de modelo nulo. Esta comparação visa identificar se o modelo está medindo adequadamente os construtos. A última medida de ajuste é de parcimônia, a qual relaciona o ajuste do modelo ao número de coeficientes estimados que são requeridos para alcançar o nível de adequação. A última etapa que deverá ser executada é a interpretação e modificação do modelo. Esta etapa tem como objetivo principal confrontar os resultados encontrados com a teoria, a fim de verificar se os objetivos propostos pelo estudo foram atingidos através da modelagem de equações estruturais.

Outro aspecto relevante na execução da modelagem de equações estruturais é a validação individual dos construtos. Como já mencionado, a validação individual dos construtos foi obtida por meio de uma Análise Fatorial Confirmatória. Os relacionamentos entre as variáveis observadas e seus construtos foram estimados utilizando o método da máxima verossimilhança. Seguindo a recomendação de vários autores (ANDERSON; GERBING, 1988; GARVER; MENTZER, 1999; HAIR et al., 2009) a validade do modelo foi avaliada através da verificação da validade convergente e da fidedignidade dos construtos.

A validade convergente de cada construto foi analisada pela observação da magnitude e significância estatística dos coeficientes padronizados e pelos seguintes índices de ajuste do modelo:

Estatística χ^2 (qui-quadrado): permite avaliar a significância das diferenças entre a matriz observada e a matriz estimada. Para reduzir a sensibilidade ao tamanho amostral

alguns pesquisadores dividem o seu valor pelos graus de liberdade (χ^2/GL). Neste caso, Hair et al. (2009) consideram valores iguais ou inferiores a cinco como aceitáveis.

Root Mean Square Residual (RMR): Quando o ajuste do modelo é perfeito o RMR é igual a zero. Quando a discrepância média entre as covariâncias observadas e previstas aumenta, o índice também aumenta.

Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA): representa a discrepância entre as matrizes observadas e previstas, levando em consideração os graus de liberdade.

Goodness-of Fit Index (GFI): O GFI considera a quantidade de variância e covariância da matriz observada que é reproduzida pela matriz estimada (SCHUMACKER; LOMAX, 1996). O índice GFI é estimado através da Equação 3.

$$GFI = 1 - \frac{F}{F_b} \quad (3)$$

Sendo F o valor mínimo da função discrepância e F_b obtido através da avaliação dos graus de liberdade.

Comparative Fit Index (CFI): medida comparativa global entre o modelo estimado e o modelo nulo (HAIR et al., 2009). O valor indica a proporção das covariâncias observadas que podem ser explicadas pelo modelo (KLINE, 1998; GARVER; MENTZER, 1999). A Equação 4 representa o respectivo índice.

$$CFI = 1 - \frac{\max(C-d,0)}{\max C_b - d_b,0} = 1 - \frac{NCP}{NCP_b} \quad (4)$$

Sendo que C , d , e NCP são a discrepância, os graus de liberdade e a estimativa do parâmetro não centralizado para o modelo que está sendo avaliado. Já, C_b , d_b e NCP_b são a discrepância, os graus de liberdade e a estimativa dos parâmetros não centralizados para o modelo base.

Normed Fit Index (NFI): indica a proporção em que o ajuste do modelo proposto é melhor do que o ajuste do modelo nulo. Se o NFI é igual a 0,8, por exemplo, o ajuste total do modelo do pesquisador é 80% melhor que o modelo nulo estimado com a mesma amostra (KLINE, 1998). Os valores deste índice variam de zero a um, sendo que um representa o ajuste perfeito. Segundo Arbuckle e Wothke (1995) o NFI pode ser expresso pela Equação:

$$NFI = \Delta_1 = 1 - \frac{C}{C_b} = 1 - \frac{F}{F_b} \quad (5)$$

Onde $C = nF$ é a discrepância mínima do modelo que está sendo avaliado e $C_b = nF_b$ é a discrepância mínima do modelo base.

Tucker-Lewis Index (TLI) ou Non-Normed Fit Index (NNFI): é interpretado da mesma maneira que o NFI. No entanto, inclui um ajuste para a complexidade do modelo (KLINE, 1998). Sua Equação pode ser expressa da seguinte forma:

$$TLI = \rho_2 = \frac{\frac{C_b - C}{d_b - d}}{\frac{C_b - 1}{d_b - 1}} \quad (6)$$

Onde C e d são o desvio e os graus de liberdade do modelo a ser avaliado, e C_b e d_b são o desvio e os graus de liberdade do modelo de base.

Valores usualmente aceitos em estudos desta natureza para os indicadores de ajustamento são: coeficiente de significância do Qui-quadrado maior do que 0,05 ou (χ^2/GL) igual ou menor do que cinco; índices de ajuste GFI, CFI, NFI, e NNFI iguais ou superiores a 0,90; RMSA inferior a 0,08 e RMR inferior a 0,10 (KLINE, 1998; GARVER; MENTZER, 1999; HAIR et al., 2009). Ressalta-se que as equações expressas em cada índice estão baseadas em Arbuckle e Wothke (1995).

A avaliação da fidedignidade ou confiabilidade do construto realizou-se por meio do cálculo da Variância Extraída e do coeficiente do *Alpha de Cronbach*. Segundo Garver e Mentzer (1999) e Hair et al. (2009), o construto é considerado fidedigno se a Confiabilidade e a Variância Extraída atingirem valores iguais ou superiores a 0,7 e 0,5 respectivamente.

No processo de construção dos construtos, o procedimento de ajuste foi constituído basicamente de duas etapas: escolha da alteração e avaliação dos ajustes do modelo. A escolha da alteração foi realizada em função da sua representatividade para a diminuição do Qui-quadrado, mas condicionada à argumentação teórica, ou seja, tomando-se o cuidado para que a alteração ficasse de acordo com o sentido teórico do modelo. Re-estimado o modelo com a alteração, será avaliado o ajuste do modelo. Foram testadas as várias combinações possíveis de alterações até se obter um modelo ajustado. Para estas análises o estudo utilizou o software AMOS™.

Após a aplicação da Análise Fatorial Confirmatória para a construção e validação dos construtos, o estudo avaliou o modelo integrado que agrega o modelo de mensuração e o

modelo estrutural. Nesta etapa, o objetivo principal consistiu em avaliar a estrutura teórica hipotetizada, ou seja, as relações entre os construtos e as variáveis propostas no modelo.

Seguindo a recomendação dos autores (KLINE, 1998; HAIR et al., 2009) a avaliação do modelo teórico foi feita a partir dos índices de ajuste do modelo e da significância estatística dos coeficientes de regressão estimados. Nesta fase do estudo optou-se pela estratégia de aprimoramento do modelo. Inicialmente estimou-se o modelo proposto, sendo posteriormente realizadas as modificações. É importante ressaltar que nas modificações do modelo, os coeficientes de regressão não significativos foram retirados, sendo incorporadas covariâncias não previstas inicialmente.

5 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Este capítulo está dividido em três partes, sendo que na primeira seção tem-se o perfil da amostra, através das variáveis demográficas e culturais, e questões sobre a renda e as dívidas dos respondentes. Na segunda seção são considerados os resultados dos fatores comportamentais, a partir das escalas quantitativas. Na última seção apresentou-se as relações estabelecidas entre os fatores comportamentais estudados, a fim de verificar quais foram as principais causas da propensão ao endividamento nos habitantes de Santa Maria (RS).

Para a coleta de dados adotou-se a amostragem estratificada através dos bairros da cidade. A coleta iniciou no mês de maio de 2012 estendendo-se até agosto deste mesmo ano. Foram distribuídos questionários de acordo com a amostra estabelecida em cada bairro. Além do questionário aplicado de forma aleatória, solicitou-se a assinatura no termo de consentimento livre e esclarecido, ficando o respondente com uma das vias. No final do período foram alcançados 1.046 instrumentos válidos, sendo que aqueles com questões não respondidas ou erros de preenchimento foram excluídos. As análises referentes a esses dados são apresentadas nas seções a seguir.

5.1 Perfil da amostra

No capítulo anterior foi demonstrada a distribuição estratificada da amostra do estudo, que considerou todos os bairros e distritos de Santa Maria (RS) totalizando uma amostra mínima de 973 questionários. A coleta de dados foi realizada após a aprovação do trabalho no comitê de ética, iniciando no período de maio de 2012 e estendendo-se à agosto de 2012. Após a coleta, este estudo alcançou uma amostra de 1.046 respondentes válidos. A distribuição da amostra pode ser verificada a seguir.

Tabela 01 – Distribuição da amostra por estratos

Bairros e Distritos	Amostra mínima	Respondentes	Percentual
Agroindustrial	02	03	0,3
Boi Morto	10	11	1,1

Continua

Continuação

Bomfim	27	28	2,7
Camobi	81	89	8,5
Campestre do Menino Deus	10	14	1,3
Carolina	12	14	1,3
Caturrita	12	12	1,1
Centro	67	86	8,2
Cerrito	04	04	0,4
Chácara das Flores	15	15	1,4
Distrito Arroio do Sol	03	03	0,3
Distrito Arroio Grande	10	10	1,0
Distrito Boca do Monte	11	11	1,0
Distrito de Pains	15	15	1,5
Distrito de Palma	03	03	0,3
Distrito de Santa Flora	04	04	0,4
Distrito Passo do Verde	02	02	0,2
Divina Providência	05	05	0,5
Distrito Santo Antônio	03	03	0,3
São Valentin	02	02	0,2
Duque de Caxias	12	12	1,1
Itararé	27	28	2,7
Juscelino Kubitschek	51	52	5,0
João Luiz Pozzobon	12	13	1,2
Km Três	09	09	0,9
Lorenzi	21	21	2,0
Medianeira	34	37	3,5
Menino Jesus	20	20	1,9
Noal	29	29	2,8
Nonoai	15	19	1,8
Nova Santa Marta	48	49	4,7
Nossa Senhora Perpétuo Socorro	23	23	2,1
Nossa Senhora das Dores	17	20	1,9
Nossa Senhora de Fátima	33	37	3,5
Nossa Senhora de Lourdes	22	22	2,1
Nossa Senhora do Rosário	25	26	2,4
Parque Dom Antônio Reis	07	09	0,9
Parque Pinheiro Machado	41	41	3,9
Passo D'Areia	26	27	2,6
Patronato	11	11	1,1
Pé de Plátano	08	08	0,8
Pres. João Goulart	23	24	2,3

Renascença	07	08	0,8
Salgado Filho	36	37	3,5
São João	06	06	0,6
São José	21	21	2,0
Tancredo Neves	43	44	4,2
Tomazzetti	07	07	0,7
Uglione	07	07	0,7
Urlândia	33	46	4,4
Total	973	1046	100,0

Fonte: Dados da pesquisa

Com base na Tabela 1 verifica-se todos os bairros e distritos considerados pelo estudo, apresentando a amostra mínima e o total de questionários coletados. É importante ressaltar que a amostra mínima foi alcançada em todos os bairros e distritos, sendo que em algumas situações foi superada.

Após apresentar a distribuição da amostra, é importante caracterizá-la através das questões relacionadas a idade, estado civil, gênero, escolaridade, religião, entre outros. Para realizar a análise destas questões utilizou-se a estatística descritiva, considerando a frequência de resposta, o percentual, a média, a mediana, o desvio-padrão, entre outros. Ao analisar a idade, percebe-se que em média, os respondentes têm 34 anos, com uma mediana de 30 anos e um desvio padrão de 14,56. Os demais resultados sobre as questões de perfil são expressos nas Tabelas 2 e 3.

Tabela 02 – Perfil dos respondentes através das variáveis: gênero, estado civil, dependentes, filhos, moradia, raça, escolaridade e ocupação.

Variável	Alternativas	Frequência	Percentual ²
Gênero	Masculino	445	42,5
	Feminino	601	57,5
Estado civil	Casado(a)	447	42,7
	Solteiro(a)	501	47,9
	Viúvo(a)	28	2,7
	Separado(a)	70	6,7
Possui dependentes?	Não	582	55,6

²Os percentuais considerados correspondem ao percentual válido de respondentes. Caso algum respondente não tenha respondido, o percentual é automaticamente ajustado ao total.

Continuação

	Sim	464	44,4
Quantos dependentes?	Nenhum dependente	579	55,3
	1	237	22,7
	2	150	14,4
	3 ou mais	80	7,7
Possui filhos?	Não	531	50,8
	Sim	515	49,2
Quantos filhos?	Nenhum filho	530	50,6
	1	215	20,6
	2	175	16,8
	3 ou mais	126	12,1
Sua moradia é?	Própria	678	65,0
	Alugada	250	24,0
	Financiada	70	6,7
	Outra	45	4,3
Raça	Branca	841	80,5
	Amarela ou Oriental	18	1,7
	Negra	76	7,3
	Indígena	9	0,9
	Parda	96	9,2
	Outra	5	0,5
Escolaridade	Sem alfabetização	6	0,6
	Ensino fundamental incompleto	143	13,7
	Ensino fundamental completo	43	4,1
	Ensino médio incompleto	231	22,1
	Ensino médio completo	205	19,6
	Ensino superior incompleto	146	14,0
	Ensino superior completo	89	8,5
	Especialização incompleta	24	2,3
	Especialização completa	76	7,3
	Mestrado incompleto	41	3,9
	Mestrado completo	20	1,9
	Doutorado incompleto	13	1,2
	Doutorado completo	9	0,9
Ocupação	Autônomo(a)	205	19,7
	Aposentado(a)	65	6,2
	Funcionário(a) público(a)	218	20,9
	Empregado(a) Assalariado(a)	350	33,6
	Outra	111	10,6
	Não trabalha	94	9,0

Fonte: Dados da Pesquisa

Com base nos resultados da Tabela 2, percebe-se que a maioria dos respondentes pertence ao gênero feminino (57,5%), sendo que grande parte dos respondentes é casado(a) ou solteiro(a). Analisando a situação da residência, os respondentes foram questionados sobre dependentes, filhos e moradia. Constatou-se que 55,6% não possuem dependentes (pessoas que dependam da renda do indivíduo). Por outro lado, os demais (44,4%) apontam que possuem dependentes, mais especificamente, um dependente (22,7%). Sobre a questão dos filhos, novamente percebe-se que a maioria não possui nenhum filho (50,8%). Já, os indivíduos que possuem filhos (49,2%) demonstram que os mesmos se encontram entre um filho (20,6%) e dois filhos (16,8%). No que tange a moradia, mais da metade possui residência própria (65%). Os demais respondentes assinalaram que sua moradia é alugada (24%), financiada (6,7%) ou outra (4,3%). Na opção outra se destaca a moradia cedida, principalmente por parentes. Alguns respondentes também assinalaram a moradia cedida por internato, como é o caso dos que residem na Base Aérea Militar de Santa Maria (RS). Tendo em vista os resultados da situação da residência, os respondentes, em um primeiro momento, demonstram um perfil conservador na formação de suas famílias, através de um número pequeno de filhos e dependentes e uma residência própria, que tende a proporcionar mais segurança financeira para a família, que não terá dispêndios financeiros fixos, como é o caso do aluguel.

Tendo em vista a variável raça, nota-se que os respondentes apontam pertencer a raça branca (80,5%). Além disso, questionou-se sobre o grau de escolaridade, uma vez que o mesmo pode influenciar no nível de educação financeira do indivíduo, contribuindo também para uma menor propensão ao endividamento. Os principais resultados mostram que a amostra está concentrada em indivíduos que possuem ensino médio incompleto (22,1%), ensino médio completo (19,6%) e ensino superior incompleto (14%). Pode-se dizer que os resultados indicam um grau de escolaridade mais baixo, já que o questionário possibilitava assinalar até doutorado completo. Para finalizar a caracterização da amostra, indagou-se ainda sobre a ocupação dos indivíduos. As ocupações predominantes são de empregados assalariados (33,6%), funcionário público (20,9%) e autônomo (19,7%).

Tabela 03 – Perfil dos respondentes através das variáveis: religião e princípios religiosos.

Variáveis	Alternativas	Frequência	Percentual
Religião	Sem religião	126	12,0
	Católica	588	56,2

Continuação

	Evangélicas	161	15,4
	Umbanda e Candomblé	44	4,2
	Espírita	105	10,0
	Outra	22	2,1
Com relação aos princípios religiosos, você é?	Totalmente seguidor	124	11,9
	Segue a maioria dos princípios	269	25,7
	Segue metade dos princípios	66	6,3
	Segue alguns princípios	442	42,3
	Não segue nenhum princípio	145	13,9

Fonte: Dados da Pesquisa

Percebe-se que os dados referentes a religião demonstram que mais da metade (56,2%) pertencem a religião católica. Questionados quanto aos princípios religiosos, ou seja, se os respondentes praticam os princípios básicos definidos por sua religião, nota-se que grande parte (42,3%) da amostra ressalta seguir alguns princípios.

Após conhecer o perfil dos respondentes, o estudo buscou caracterizar como os mesmos se comportam em relação aos gastos. Para esta análise foram consideradas questões sobre a renda mensal familiar, a utilização de cartão de crédito, a dependência do crédito, a quantidade de gastos e o acompanhamento das contas e compromissos de crédito. Os resultados destas questões são apresentados na Tabela 4.

Tabela 04 – Perfil dos gastos através das variáveis: renda mensal familiar, cartão de crédito, dependência do crédito, gastos e controle das contas.

Variáveis	Alternativas	Frequência	Percentual
Renda Mensal Familiar	Até 1 salário mínimo	185	17,7
	Mais de 1 a 2 salários	252	24,1
	Mais de 2 a 3 salários	177	16,9
	Mais de 3 a 5 salários	204	19,5
	Mais de 5 a 10 salários	156	14,9
	Mais de 10 a 20 salários	63	6,0
	Mais de 20 salários	09	0,9
Você utiliza cartão de crédito?	Não	454	43,4
	Sim	592	56,6
Quantos cartões de crédito você utiliza?	Nenhum	455	43,5
	1	304	29,1
	2	194	18,5
	3	58	5,5
	4 ou mais	35	3,4
Com que	Todo o tempo	65	6,2

Continuação

frequência depende do crédito para pagar seus gastos?	Às vezes	235	22,5
	Raramente	218	20,9
	Nunca	527	50,4
Com relação aos seus gastos? Você diria que:	Gasto mais do que ganho	196	18,7
	Gasto igual ao que ganho	367	35,1
	Gasto menos do que ganho	483	46,2
Qual das seguintes afirmações melhor descreve o quão bem você (e seu parceiro, se for o caso) está(ão) acompanhando atualmente as suas contas e compromissos de crédito:	Pagando todas as contas, sem quaisquer dificuldades	469	44,9
	Pagando todas as contas, com algumas dificuldades	357	34,2
	Pagando todas as contas, com muitas dificuldades	64	6,1
	Deixando em atraso algumas contas	25	2,4
	Com sérios problemas financeiros, atrasando contas	28	2,7
	Não possuo/não possuímos/ contas	61	5,8
	Não sei	41	3,9

Fonte: Dados da pesquisa

Os dados da Tabela 4 mostram que em relação a renda, os indivíduos possuem uma renda mensal familiar de mais de 1 a 2 salários mínimos (24,1%), o que representa um nível de renda mais baixo. Com rendas mais baixas os indivíduos possuem um poder de compra menor, ou seja, precisam utilizar o crédito para financiar gastos mais elevados, como a compra de um imóvel. Sendo assim, indagou-se sobre o uso do cartão de crédito e a dependência do crédito para pagar os gastos do dia-a-dia. Quanto ao uso do cartão de crédito, um percentual representativo (56,6%) dos respondentes afirma que o utilizam. Quanto ao número de cartões utilizados, a maioria da amostra concentra-se em um cartão de crédito (29,1%) ou em dois cartões de crédito (18,5%). Para complementar a análise do cartão de crédito, os respondentes foram questionados sobre o percentual de sua renda geralmente gasto com o pagamento do(s) cartão(ões) de crédito. Verificou-se que os respondentes gastam em média 30% de sua renda com o pagamento do cartão de crédito. Os resultados ainda mostram uma mediana de 25% e um desvio padrão de 22,2%. Este desvio padrão mais elevado demonstra que existem pessoas que gastam muito mais que 30% da sua renda com o cartão de crédito. E também existem pessoas que gastam muito pouco no cartão de crédito, ou seja, existem vários desvios em torno da média. A análise do cartão de crédito é uma questão muito importante, pois nota-se que ao longo dos anos as pessoas têm utilizado cada vez mais este meio de pagamento. No entanto, o descontrole dos gastos pode levar a problemas de

endividamento, devido as taxas cobradas pelas operadoras de cartão de crédito. No Brasil, por exemplo, as taxas de juros do cartão de crédito para pessoa física são elevadas, equivalendo a cerca de 9% a 16% ao mês, alcançando valores superiores a 100% ao ano (PROCON-SP, 2012).

Outra informação relevante para a análise do perfil dos gastos compreende a dependência do crédito para o pagamento dos gastos da vida cotidiana. Conforme os resultados, os respondentes afirmam que nunca dependem do crédito (50,4%) para quitar suas despesas cotidianas. Esse é um resultado satisfatório, pois a dependência do crédito para pagar as despesas diárias pode sinalizar um descontrole dos gastos, gerando maior propensão ao endividamento. Outro ponto relevante é o nível de gastos, que segundo os indivíduos não supera a sua renda, ou seja, gastam menos do que ganham (46,2%). Por fim, os indivíduos deveriam apontar qual das alternativas melhor descrevia a sua situação financeira atual. Neste sentido, 44,9% dizem que atualmente estão pagando todas as contas e compromissos, sem quaisquer dificuldades.

Após conhecer o perfil dos respondentes e alguns aspectos relacionados aos seus gastos, o estudo buscou compreender os resultados dos fatores comportamentais. Para mensurar os fatores comportamentais: EDUCAÇÃO FINANCEIRA, PERCEPÇÃO DE RISCO, COMPORTAMENTO DE RISCO, EMOÇÕES, MATERIALISMO, ENDIVIDAMENTO e VALORES DO DINHEIRO, utilizou-se escalas quantitativas que foram referenciadas na seção de revisão bibliográfica.

A primeira escala likert utilizada no instrumento de coleta de dados buscou analisar a Educação Financeira. Essa escala é formada por cinco pontos (1 = nunca; 2 = quase nunca; 3 = quase sempre; 4 = sempre; 5 = não se aplica). É importante ressaltar que as variáveis foram retiradas do estudo de Matta (2007), sendo que para complementar a análise acrescentou-se uma questão do estudo de Disney e Gathergood (2011). As questões das escalas e a estatística descritiva (média, mediana e desvio padrão) estão demonstradas na Tabela 5. As Tabelas com a frequência de respostas em cada ponto da escala estão ilustradas nos apêndices do trabalho.

Tabela 05 – Estatística descritiva da escala de Educação Financeira

Variáveis	Média	Mediana	Desvio Padrão
1. Preocupa-se em gerenciar melhor o seu dinheiro.	3,58	4,00	0,73

2. Anota e controla os seus gastos pessoais (ex: planilha de receitas e despesas mensais, caderno de anotações financeiras, etc).	2,79	3,00	1,18
3. Estabelece metas financeiras que influenciam na administração de suas finanças? (ex: poupar uma quantia em 1 ano, sair do cheque especial em 3 meses).	2,86	3,00	1,26
4. Segue um orçamento ou plano de gastos semanal ou mensal.	2,88	3,00	1,14
5. Fica mais de um mês sem fazer o balanço dos seus gastos.	2,17	2,00	1,21
6. Está satisfeito com o sistema de controle de suas finanças.	3,01	3,00	1,14
7. Paga suas contas sem atraso.	3,31	4,00	0,97
8. Consegue identificar os custos que paga ao comprar um produto à crédito (ex: juros embutidos).	3,25	4,00	1,14
9. Tem utilizado cartões de crédito bancário automático por não possuir dinheiro disponível para as despesas.	2,28	2,00	1,46
10. Ao comprar a prazo, você faz comparação entre as opções de crédito que tem disponível (ex. financiamento na loja; financiamento do cartão de crédito).	3,23	4,00	1,21
11. Mais de 10% da renda que você recebe no mês seguinte está comprometida com compras a crédito (exceto financiamento de imóvel e carro).	2,80	3,00	1,32
12. Paga integralmente a fatura do(s) seu(s) cartão(ões) de crédito a fim de evitar encargos financeiros (juros e multas).	3,93	4,00	1,05
13. Confere a fatura dos cartões de crédito para averiguar erros e cobranças indevidas.	3,84	4,00	1,16
14. Poupa mensalmente.	2,68	3,00	1,18
15. Poupa visando a compra de um produto mais caro (ex. carro, apartamento).	2,75	3,00	1,29
16. Possui uma reserva financeira que seja maior ou igual a 3 vezes a sua renda mensal, que possa ser usada em casos inesperados (ex. desemprego, doença).	2,48	2,00	1,41
17. Compara preços ao fazer uma compra.	3,52	4,00	0,81
18. Analisa suas finanças com profundidade antes de fazer alguma grande compra.	3,46	4,00	0,91
19. Compra por impulso.	3,52	2,00	1,06
20. Prefere comprar um produto financiado (a prazo) a juntar dinheiro para comprá-lo a vista.	2,48	2,00	1,18
21. Amigos e familiares aconselham sobre questões financeiras.	2,42	2,00	1,26

Fonte: Dados da pesquisa

Na Tabela 5, para análise da Educação Financeira, os respondentes foram questionados sobre quatro aspectos: gestão financeira, utilização de crédito, consumo planejado e investimento e poupança. As questões relacionadas a gestão financeira (questões de 1 a 7) apresentaram resultados medianos, sendo que destaca-se a questão “Preocupa-se em

gerenciar melhor o seu dinheiro” (média 3,58; mediana 4; desvio padrão 0,73). Percebe-se que a grande maioria dos respondentes afirma que quase sempre ou sempre preocupa-se em gerenciar melhor o seu dinheiro (89,6%³). A menor média (2,17) atribuída as variáveis desta seção refere-se a questão “Fica mais de um mês sem fazer o balanço dos seus gastos”. No entanto, por ser uma questão invertida, a média baixa não representa um resultado insatisfatório. Pelo contrário, grande parte dos respondentes (64,3%) apontam que nunca ou quase nunca deixam de fazer o balanço de seus gastos, ou seja, realizam um controle mensal de suas finanças pessoais. De maneira geral, a gestão financeira dos indivíduos mostra-se satisfatória, pois além de se preocuparem com o melhor gerenciamento do dinheiro, estão controlando os seus gastos, através da realização do balanço mensal.

A segunda parte da escala de Educação Financeira considerou a utilização do crédito (questões 8 a 13). Nesta seção aborda-se principalmente questões relacionadas a utilização do cartão de crédito. Os respondentes assinalam que sempre pagam integralmente a fatura de seus cartões (média 3,93; mediana 4; desvio padrão 1,05) e que conferem a mesma para averiguar erros ou cobranças indevidas (média 3,84; mediana 4; desvio padrão 1,16). É importante ressaltar que a utilização do cartão de crédito tem sido uma alternativa de comodidade, pois quando questionados se “Tem utilizado cartões de crédito bancário automático por não possuir dinheiro disponível para as despesas”, a maior parte (65,6%) diz que nunca ou quase nunca utiliza o cartão por esse motivo (média 2,28; mediana 2; desvio padrão 1,46).

Após analisar a utilização de crédito, observou-se o consumo planejado. Para isso foram utilizadas três variáveis (questões 14 a 16), envolvendo principalmente o nível de poupança dos indivíduos. Os resultados mostram que os respondentes dividiram basicamente suas respostas nos dois extremos da escala: nunca e sempre. Por exemplo, quando questionados se poupam mensalmente (média de 2,68; mediana 3; desvio padrão 1,18) a maior parte indica que poupa quase sempre ou sempre (53,1%). No entanto, um grande percentual (43,9%) ressaltou que nunca ou quase nunca poupa mensalmente. Para complementar a análise e verificar mais especificamente os aspectos de poupança, verificou-se a seguinte questão: “Possui uma reserva financeira que seja maior ou igual a três vezes a sua renda mensal, que possa ser usada em casos inesperados (ex. desemprego, doença)”. Obteve-se que grande parte dos participantes (54,6%) nunca ou quase nunca possui uma

³ Os percentuais válidos em cada ponto da escala podem ser verificados mais especificamente nas tabelas dos apêndices D a J do trabalho.

reserva financeira que seja maior ou igual a três vezes a sua renda mensal (média 2,48; mediana 2; desvio padrão 1,41).

Por fim, questionou-se sobre o investimento e poupança (questões 17 a 20). Destacam-se nesta seção as variáveis relacionadas as compras por impulso (média 3,52; mediana 4; desvio padrão 0,81) e comparar preços ao fazer uma compra (média 3,52; mediana 2; desvio padrão 1,06). Sobre a questão de comparar preços antes da compra, tem-se um resultado positivo, pois a grande maioria (88%) diz que quase sempre ou sempre compara os preços, um aspecto que pode contribuir para uma gestão financeira pessoal mais eficiente. Outro fator relevante na propensão ao endividamento consiste na compra por impulso, onde em sua maioria, dizem que nunca ou quase nunca compram por impulso (71,7%).

Com isso, em um primeiro momento, verifica-se a preocupação com o melhor gerenciamento do dinheiro e com o pagamento das faturas de cartão de crédito. Por outro lado, nas seções seguintes da escala apresentam um nível de poupança mais baixo, demonstrando que quase nunca ou nunca possuem uma reserva financeira que possa ser utilizada em momentos inesperados, aspecto que pode contribuir para um maior nível de endividamento.

A próxima seção do questionário investigou o risco. Para isso, foram consideradas duas escalas: uma que mensurou a percepção de risco e outra que mensurou o comportamento frente ao risco financeiro. Na primeira escala, os respondentes deveriam apontar a percepção de risco em cada uma das variáveis, considerando os cinco pontos apresentados (1 = nenhum risco; 2 = pouco risco; 3 = risco moderado; 4 = muito risco e 5 = risco extremo). Os resultados são ilustrados na Tabela 6.

Tabela 06 – Estatística descritiva da escala de Percepção de Risco

Variáveis	Média	Mediana	Desvio Padrão
22. Gastar grande quantidade de dinheiro em loterias.	3,24	4,00	1,47
23. Ser avalista de alguém.	3,65	4,00	1,44
24. Gastar dinheiro impulsivamente, sem pensar nas consequências.	3,87	4,00	1,30
25. Investir em um negócio que possui grandes chances de não dar certo.	3,83	4,00	1,37
26. Empréstimo para amigo e/ou familiar a maior parte do seu salário ou renda mensal.	3,64	4,00	1,34

Fonte: Dados da pesquisa

Quanto a análise da percepção de risco da amostra, a Tabela 6 apresenta que gastar dinheiro impulsivamente sem pensar nas consequências alcançou a maior média (3,87). Grande parte dos respondentes (76,7%) considera esta ação como muito risco ou risco extremo. Outro aspecto importante é a questão “Gastar grande quantidade de dinheiro em loterias” (média 3,24, mediana 4, desvio padrão 1,47) a qual concentrou a maioria dos respondentes (55,6%) nas alternativas de muito risco a risco extremo. Porém, merece destacar que uma parcela significativa (21,8%) considerou esta ação como nenhum risco, explicando a menor média para a variável.

Para complementar a análise do risco, verificou-se também a escala de comportamento frente ao risco, que tem seus resultados resumidos na Tabela 7. Ressalta-se que a escala de comportamento utiliza as mesmas variáveis de percepção de risco. No entanto, seu objetivo é verificar a probabilidade do indivíduo realizar as ações elencadas. Para isso, as alternativas são distribuídas através de cinco pontos (1 = muito improvável; 2 = improvável; 3 = incerto; 4 = provável; 5 = muito provável).

Tabela 07 – Estatística descritiva da escala de Comportamento de Risco

Variáveis	Média	Mediana	Desvio Padrão
27. Gastar grande quantidade de dinheiro em loterias.	1,51	1,00	0,79
28. Ser avalista de alguém.	1,79	2,00	0,94
29. Gastar dinheiro impulsivamente, sem pensar nas consequências.	1,96	2,00	1,12
30. Investir em um negócio que possui grandes chances de não dar certo.	1,73	1,00	0,95
31. Empréstimo para amigo e/ou familiar a maior parte do seu salário ou renda mensal.	2,06	2,00	1,08

Fonte: Dados da pesquisa

Ao analisar o comportamento frente ao risco têm-se que a questão “Empréstimo para amigo e/ou familiar a maior parte do seu salário ou renda mensal” alcançou os maiores resultados (média 2,06; mediana 2; desvio padrão 1,08). A maioria dos respondentes (69,2%) diz que esta é uma ação muito improvável ou improvável de ser realizada. No entanto, verificou-se um percentual mais representativo em relação às outras variáveis de indivíduos que assinalaram a opção “incerto” (18%), fato que elevou a média da questão. É importante ressaltar que a ação apontada como a mais improvável de ser realizada é gastar grande quantidade de dinheiro em loterias, pois apresentou os menores resultados (média 1,51; mediana 1; desvio padrão 0,79). Na escala de percepção de risco esta questão foi classificada

como muito risco ou risco extremo pela maioria dos respondentes, mas um percentual representativo (21,8%) também considerou uma opção de nenhum risco. Mesmo alguns apontando como nenhum risco é uma ação pouco provável de ser praticada pela amostra do estudo.

A próxima escala do questionário abordava questões relacionadas as Emoções dos indivíduos frente a graves problemas financeiros, ou seja, deveriam apontar a probabilidade das afirmações acontecerem se caso estivessem com muitas dívidas. A escala também era composta por cinco pontos (1 = muito improvável; 2 = improvável; 3 = incerto; 4 = provável; 5 = muito provável). Os resultados desta seção são apresentados na Tabela 8.

Tabela 08 – Estatística descritiva da escala de Emoções

Variáveis	Média	Mediana	Desvio Padrão
32. Me sentiria envergonhado(a).	3,53	4,00	1,31
33. Me sentiria nervoso(a).	4,05	4,00	1,06
34. Me sentiria deprimido(a).	3,61	4,00	1,22
35. Meu sono seria afetado.	3,73	4,00	1,24
36. Meus hábitos alimentares seriam afetados.	3,39	4,00	1,26
37. Beberia mais que o habitual.	1,87	1,00	1,13
38. Iria fumar mais do que o habitual.	1,67	1,00	1,13
39. Minha relação familiar seria prejudicada.	2,71	3,00	1,28
40. Minha relação com os amigos seria prejudicada.	2,43	2,00	1,24
41. Meu rendimento profissional iria diminuir.	2,83	3,00	1,30
42. Meu rendimento escolar seria afetado.	2,76	3,00	1,37

Fonte: Dados da pesquisa

Pressupondo que os respondentes estivessem enfrentando graves problemas financeiros, nota-se que a grande maioria (84,1%) se sentiria nervoso(a), sendo a variável com maior média (4,05). Além disso, ressaltam que provavelmente ou muito provavelmente seu sono seria afetado, correspondendo a maioria dos indivíduos (68,8%). Por outro lado, as afirmações com menores chances de ocorrerem se referem a vícios: como beber e fumar. Grande parte da amostra (66,6%) diz que é muito improvável que fumem mais que o habitual ou até mesmo que fumem (média 1,67; mediana 1,00; desvio padrão 1,13).

Outro aspecto mensurado pelo estudo foi o Materialismo. A escala utilizada é de Moura (2005), sendo composta por nove variáveis que são dispostas através de cinco pontos (1 = discordo muito; 2 = discordo; 3 = indiferente; 4 = concordo; 5 = concordo muito). Além disso, considerou-se novamente uma do estudo de Disney e Gathergood (2011), que indagava

sobre a impulsividade e a aquisição de bens desnecessários. A Tabela 9 resume as demais análises sobre o materialismo.

Tabela 09 – Estatística descritiva da escala de Materialismo

Variáveis	Média	Mediana	Desvio Padrão
43. Eu admiro pessoas que possuem casas, carros e roupas caras.	3,03	3,00	1,08
44. Eu gosto de gastar dinheiro com coisas caras.	2,30	2,00	1,04
45. Minha vida seria muito melhor se eu tivesse muitas coisas que não tenho.	2,89	3,00	1,14
46. Comprar coisas me dá muito prazer.	3,19	3,00	1,09
47. Eu ficaria muito mais feliz se pudesse comprar mais coisas.	3,29	4,00	1,08
48. Eu gosto de possuir coisas que impressionam as pessoas.	2,14	2,00	1,03
49. Eu gosto de muito luxo em minha vida.	2,11	2,00	1,04
50. Fico incomodado(a) quando não posso comprar tudo que quero.	2,75	3,00	1,11
51. Gastar muito dinheiro está entre as coisas mais importantes da vida.	1,78	2,00	0,81
52. Sou impulsivo(a) e compro coisas que não preciso.	2,21	2,00	1,11

Fonte: Dados da pesquisa

O materialismo pode ser entendido através de questões que abrangem três dimensões: sucesso (questões 43, 48 e 51), centralidade (questões 44, 46 e 49) e felicidade (questões 45, 47 e 50). De maneira geral, conforme as médias das respostas da escala percebe-se que os respondentes apresentam um baixo nível de materialismo, assinalando em grande parte das questões a opção discordo ou indiferente. Na dimensão sucesso tem-se destaque para a variável que investigava se gastar dinheiro está entre as coisas mais importantes da vida. Esta variável apresenta os menores valores da escala (média 1,78; mediana 2; desvio padrão 0,81) confirmando que a grande maioria dos respondentes (87,1%) discordam muito ou discordam desta afirmação.

Na dimensão centralidade os resultados demonstram um nível maior de concordância com as afirmações. Destaca-se a questão que indagava se comprar coisas garante prazer (média 3,19; mediana 3; desvio padrão 1,09). Nesta questão grande parte assinalou que concorda (40,1%), ou seja, a compra de bens materiais lhe garante satisfação, o que pode representar uma tendência ao materialismo.

Já, a dimensão felicidade compreende questões que analisam se os bens materiais proporcionam felicidade aos respondentes. Neste caso, aponta-se a questão “Eu ficaria muito mais feliz se pudesse comprar mais coisas” (média 3,29; mediana 4; desvio padrão 1,08), na qual a maioria (41,8%) afirmou que concorda. No entanto, as outras questões da dimensão felicidade (62 e 67) apresentam basicamente uma divisão da amostra nos dois opostos da escala (discordo e concordo). Por exemplo, quando questionados se a vida seria muito melhor se pudessem comprar mais coisas, a maioria dos respondentes assinalou entre os pontos de discordo à concordo (discordo = 28,8%; indiferente = 23,1%; concordo = 29,7%).

Tendo em vista que o foco do estudo consiste em investigar a propensão ao endividamento, utilizou-se na próxima fase do questionário, uma escala likert para mensurar este tema, retirada do estudo de Moura (2005). A escala apresenta variáveis sobre comportamento frente ao endividamento, onde o respondente deverá assinalar um dos cinco pontos apresentados (1 = discordo muito; 2 = discordo; 3 = indiferente; 4 = concordo; 5 = concordo muito). Além da escala o estudo analisou alguns aspectos gerais sobre a gestão financeira, retirados do trabalho de Disney e Gathergood (2011). Os resultados para este fator estão na Tabela 10.

Tabela 10 – Estatística descritiva da escala de Endividamento

Variáveis	Média	Mediana	Desvio Padrão
53. Não é certo gastar mais do que ganho.	4,18	4,00	0,91
54. É melhor primeiro juntar dinheiro e só depois gastar.	3,90	4,00	0,89
55. Eu sei exatamente quanto devo em lojas, cartão de crédito ou banco.	3,99	4,00	0,97
56. Acho normal as pessoas ficarem endividadas para pagar suas coisas.	2,14	2,00	1,05
57. Prefiro comprar parcelado do que esperar ter dinheiro para comprar à vista.	2,73	3,00	1,19
58. É importante saber controlar os gastos da minha casa.	4,30	4,00	0,71
59. Prefiro pagar parcelado mesmo que no total seja mais caro.	2,33	3,00	1,12
60. As pessoas ficariam desapontadas comigo se soubessem que tenho dívida.	2,54	3,00	1,01
61. Não tem problema ter dívida se eu sei que posso pagar.	3,36	4,00	1,09
62. Os serviços financeiros são complicados e confusos para mim.	2,83	3,00	1,14
63. Comprar com cartão de crédito e pagar a fatura mensalmente é uma forma inteligente de gerir seu dinheiro.	2,89	3,00	1,14

Continuação

64. Sou organizado(a) quando se trata de gerir o dinheiro no dia-a-dia.	3,57	4,00	1,04
---	------	------	------

Fonte: Dados da pesquisa

No construto de endividamento, tema central do estudo, podem ser analisados três aspectos: moral da sociedade (questões 53, 56 e 60), preferência no tempo (questões 54, 57 e 59) e auto controle (questões 55, 58 e 61). Na moral da sociedade, são abordadas questões que compreendem os valores e heranças da sociedade, a fim de observar o impacto nas atitudes do indivíduo. Por exemplo, quando questionados sobre gastar mais do que se ganha, os respondentes assinalaram que concordam que não é certo gastar mais do que ganham (média 4,18 e mediana 4), ou seja, um princípio previamente definido pela sociedade e corroborado pelos respondentes. Além disso, quando questionados sobre endividar-se para pagar suas contas, demonstram (72,5% dos respondentes) discordar desta atitude, ou seja, não é normal as pessoas ficarem endividadas para pagar suas coisas.

Na dimensão de preferência no tempo investiga-se a atitude do indivíduo em consumir hoje ou não. Neste caso, questionou-se sobre as formas de pagamento mais utilizadas, ou seja, se preferem comprar a vista ou a prazo. Os resultados da Tabela 10 confirmam que a amostra estudada prefere adquirir produtos ou serviços a vista, concordando com a afirmativa que é melhor primeiro juntar dinheiro e só depois gastar (média 3,90).

Para análise da dimensão de auto-controle (capacidade para gerir de maneira controlada os recursos financeiros) considerou-se a importância de saber controlar os gastos pessoais. Esta variável apresenta uma média representativa (4,30), ou seja, os respondentes situam-se em um intervalo de concordo a concordo muito (94,5%), ou seja, acham importante saber controlar os gastos de sua casa.

Continuando as análises, o estudo investigou o construto de valor do dinheiro. Os respondentes deveriam indicar conforme a escala (1 = discordo muito; 2 = discordo; 3 = indiferente; 4 = concordo; 5 = concordo muito) o seu comportamento e modo de pensar.

Tabela 11 – Estatística descritiva da escala de Valores do Dinheiro

Variáveis	Média	Mediana	Desvio Padrão
Continuação	3,37	4,00	1,12
66. Quem tem dinheiro tem autoridade sobre os outros.	2,24	2,00	1,19
67. Dinheiro gera desconfiança entre pessoas.	3,30	4,00	1,09

68. Recompensas espirituais são mais importantes que dinheiro.	3,53	4,00	1,08
69. Dinheiro provoca angústia.	2,95	3,00	1,09
70. O dinheiro constrói um mundo melhor.	3,11	3,00	1,07
71. Quem tem dinheiro é valorizado socialmente.	3,63	4,00	1,02
72. Com dinheiro eu investiria em pesquisas científicas.	2,96	3,00	1,13
73. Ficarei completamente realizado quando atingir a situação que determinei pra mim.	4,11	4,00	0,89

Fonte: Dados da pesquisa

Tendo em vista os resultados da escala de valores do dinheiro, nota-se que a maior média (4,11) foi atribuída a questão que indagava “Ficarei completamente realizado quando atingir a situação que determinei pra mim”. Uma parcela significativa (83,7%) concorda ou concorda muito com esta afirmação. Isto representa que os respondentes acreditam que quando atingirem a situação financeira que determinaram estarão completamente realizados. Ao questionar se quem tem dinheiro tem autoridade sobre os outros, encontra-se os menores resultados (média 2,24; mediana 2; desvio padrão 1,19). Mais da metade (67%) discorda muito ou discorda dessa afirmação. De maneira geral, nota-se que o dinheiro não foi atribuído como o aspecto mais importante, pois ressaltam que as recompensas espirituais são mais importantes que o dinheiro. Além disso, acreditam que o dinheiro não pode ser considerado um meio de poder, pois não gera autoridade sobre os demais.

5.2 Validação individual dos construtos

O presente estudo considerou a análise de sete construtos, sendo eles a EDUCAÇÃO FINANCEIRA, a PERCEÇÃO DE RISCO, o COMPORTAMENTO DE RISCO, as EMOÇÕES, o MATERIALISMO, o ENVIDAMENTO e os VALORES DO DINHEIRO. Para a validação individual dos mesmos utilizou-se a Análise Fatorial Confirmatória (AFC). Examinou-se os relacionamentos entre as variáveis observadas e os seus construtos, realizando a estimação pelo método da máxima verossimilhança.

Os resultados individuais dos modelos são descritos nas seções a seguir. Através das figuras exemplifica-se a associação entre as variáveis (manifestas e latentes), enquanto que as tabelas apresentam os coeficientes estimados e os índices de ajustes do modelo, sendo eles:

estatística qui-quadrado (significância maior que 0,05), GFI, CFI, NFI, NNFI (maiores que 0,9), RMR (menor que 0,10) e RMSEA (menor que 0,08).

Para verificar a confiabilidade dos construtos adotou-se a confiabilidade e a variância extraída. Na confiabilidade a medida utilizada foi o coeficiente do *Alpha de Cronbach*. O construto é considerado fidedigno quando a confiabilidade alcançar índices iguais ou superiores a 0,6 e a variância assumir valores iguais ou superiores a 0,5 (GARVER; MENTZER, 1999; HAIR et. al, 2005).

5.2.1 Validação do construto de EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Para mensurar a EDUCAÇÃO FINANCEIRA, Matta (2007) utiliza uma escala likert com vinte questões que abrangem aspectos de gestão financeira, utilização de crédito, consumo planejado e investimento e poupança. Através destas dimensões é que se pode compreender o nível de EDUCAÇÃO FINANCEIRA dos indivíduos. Esse construto está representado pela Figura 14, que consiste no modelo inicial estimado pelo estudo.

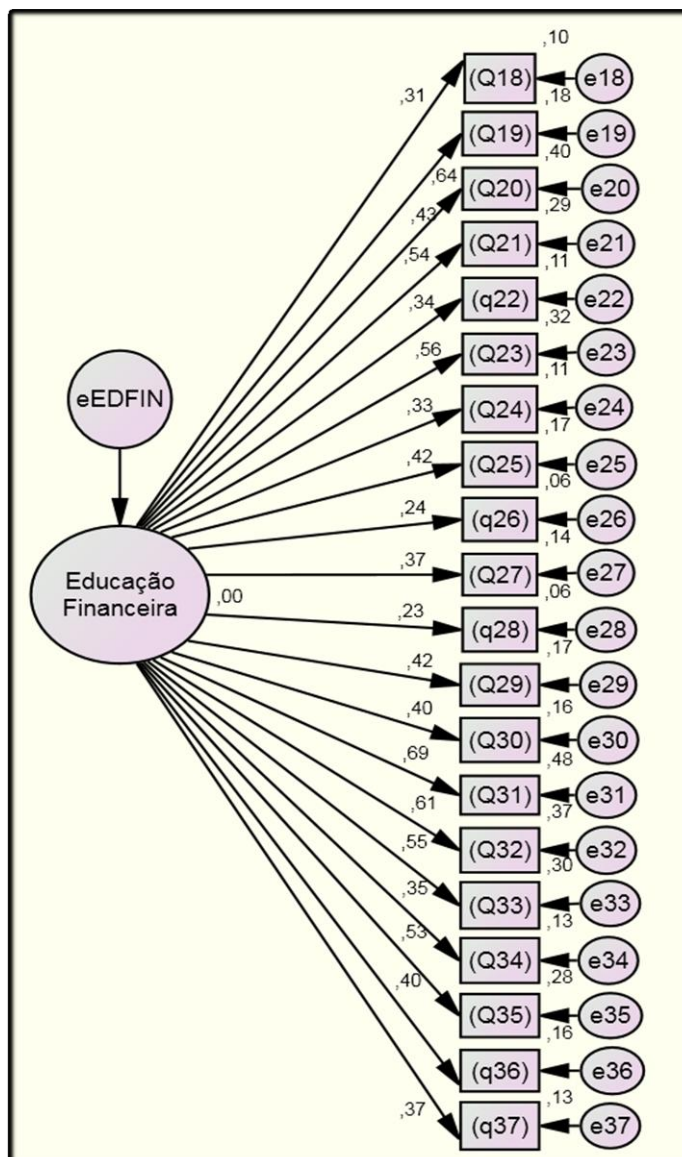


Figura 14 – Diagrama do construto EDUCAÇÃO FINANCEIRA – modelo inicial
Fonte: Dados da pesquisa

Analisando a Figura 14 observamos que as questões 22, 26, 28, 36 e 37 estão com uma formatação distinta das demais. Isso ocorre porque estas variáveis são reversas, ou seja, a indagação é realizada de forma contrária, sendo necessário reverter a escala no momento de análise. Este processo foi realizado para as questões mencionadas, através de uma recodificação.

Após recodificar as variáveis o modelo foi estimado, a fim de realizar sua validação. Os resultados são demonstrados nas Tabelas 12 e 13.

Tabela 12 - Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto EDUCAÇÃO FINANCEIRA – modelo inicial

Variáveis	Coefficientes padronizados	z
Q18	0,314 ¹	
Q19	0,428	2,239***
Q20	0,635	3,137***
Q21	0,539	2,621***
Q22	0,339	1,640***
Q23	0,565	2,620***
Q24	0,331	1,413***
Q25	0,416	1,908***
Q26	0,239	0,982***
Q27	0,375	1,786***
Q28	0,235	1,195***
Q29	0,416	1,499***
Q30	0,397	1,583***
Q31	0,694	3,492***
Q32	0,606	3,146***
Q33	0,550	2,969***
Q34	0,355	1,299***
Q35	0,527	2,119***
Q36	0,397	1,723***
Q37	0,366	1,762***

Fonte: Dados da pesquisa

¹valor de z não calculado pois o parâmetro foi fixado em 1 devido às exigências do modelo.

*** significativo a 1%

A Tabela 12 apresenta todas as variáveis, seus respectivos coeficientes padronizados e sua significância, demonstrando que todas são significativas. Porém, ao analisar os valores dos coeficientes verifica-se que alguns apresentam valores muito baixos, não contribuindo para o ajuste do modelo. Para confirmar que o modelo ainda não está adequado analisa-se simultaneamente os índices de ajuste, que estão fora dos padrões estabelecidos e já citados anteriormente neste capítulo. Esses índices iniciais são apresentados na Tabela 13.

Tabela 13 – Índices de ajuste do construto EDUCAÇÃO FINANCEIRA – modelo inicial

Índice	Valor
Qui quadrado	1739,481
Graus de liberdade	p (0,000) 170
GFI	0,821
CFI	0,660
NFI	0,638
NNFI	0,620

Continuação

RMR	0,083
RMSEA	0,094
Variância extraída	0,71
<i>Alpha de Cronbach</i>	0,83

Fonte: Dados da pesquisa

Percebe-se que níveis abaixo de 0,4 prejudicam o desempenho do modelo, sendo a exclusão da variável a solução mais plausível. Com isso, a primeira alteração consistiu na remoção da questão 28, que apresenta o menor coeficiente do modelo inicial. Após excluir esta questão os resultados do modelo apresentam poucas alterações. Com isso, todas as variáveis com coeficiente abaixo de 0,4 foram excluídas. Ressalta-se que a exclusão foi individual, ou seja, uma variável por vez, tendo em vista a ordem crescente (do menor ao maior coeficiente). A cada exclusão um novo modelo foi estimado. Respectivamente foram excluídas as questões 18 (coeficiente 0,319), 26 (coeficiente 0,226), 24 (coeficiente 0,324), 22 (coeficiente 0,340), 37 (coeficiente 0,348), 34 (coeficiente 0,380), 36 (coeficiente 0,378), 27 (coeficiente 0,384), 25 (coeficiente 0,385), 30 (coeficiente 0,373), 19 (coeficiente 0,374) e 29 (coeficiente 0,360).

Como os resultados ainda não eram satisfatórios optou-se pelas alterações sugeridas no relatório do software. Com isso, incluiu-se uma correlação entre “e20” e “e21”. Estas questões referem-se ao controle dos gastos, indagando se os respondentes estabelecem metas financeiras que influenciam a administração de suas finanças (Q20) e conseqüentemente seguem um orçamento ou plano de gastos semanal (Q21). Com esta correlação os índices ajustaram-se, mas o qui quadrado permaneceu significativo, necessitando de outras modificações.

Neste entendimento, observou-se novamente os coeficientes padronizados, a fim de verificar se alguma variável apresentou coeficiente abaixo de quatro. Percebe-se que duas variáveis demonstraram esta característica, sendo que primeiramente excluiu-se a variável 21 (coeficiente 0,381) e logo após a variável 35 (coeficiente 0,395). Após estes procedimentos o modelo ainda não apresentou o ajuste adequado, necessitando da inserção de uma correlação entre “e23” e “e32”. Estas questões referem-se a satisfação com o controle de finanças e o nível de poupança. As pessoas com maiores níveis de poupança tendem a estar mais satisfeitas com suas finanças pessoais, principalmente pela segurança que sentem ao investir um percentual da renda.

Prosseguindo, outra correlação foi inserida entre “e20” e “e23”. As mesmas questionaram se os indivíduos estão satisfeitos com o controle de suas finanças e se

estabelecem metas financeiras. A relação entre as variáveis consiste basicamente no pressuposto de que as pessoas que conseguem estabelecer metas financeiras e cumpri-las, ficam mais satisfeitas com o controle de suas finanças.

Todas as alterações mencionadas ajustaram o modelo, sendo os resultados finais representados na Figura 15 e nas Tabelas 14 e 15.

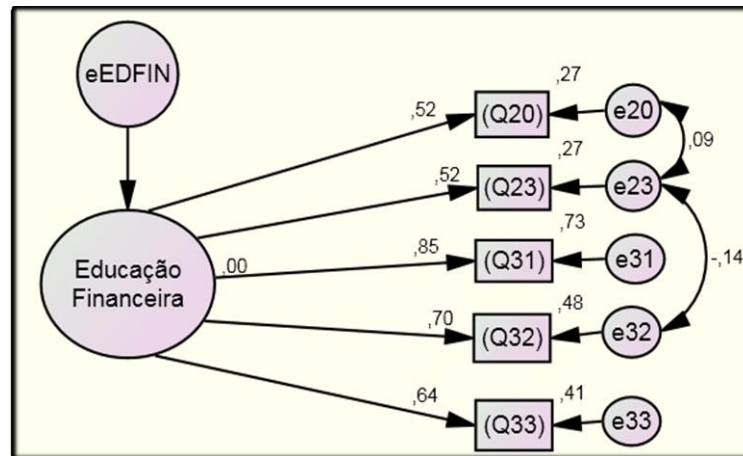


Figura 15 – Diagrama do construto EDUCAÇÃO FINANCEIRA – modelo final
Fonte: Dados da pesquisa

Tabela 14 - Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto EDUCAÇÃO FINANCEIRA – modelo final

Variáveis	Coeficientes padronizados	z
Q20	0,515 ¹	
Q23	0,524	0,956***
Q31	0,853	1,686***
Q32	0,695	1,418***
Q33	0,640	1,357***

Fonte: Dados da pesquisa

¹valor de z não calculado pois o parâmetro foi fixado em 1 devido às exigências do modelo.
*** significativo a 1%

O construto de EDUCAÇÃO FINANCEIRA ficou assim, sendo formado por cinco variáveis. As questões que envolvem poupança são as que mais se destacam, obtendo coeficientes padronizados mais elevados. Destaca-se a questão 31 (coeficiente 0,853) que indagava se os indivíduos poupam mensalmente. A partir deste resultado pode-se perceber que as pessoas que tem o hábito de poupar, tendem a níveis mais elevados de EDUCAÇÃO FINANCEIRA.

Tabela 15 – Índices de ajuste do construto EDUCAÇÃO FINANCEIRA – modelo final

Índice	Valor
Qui quadrado	5,780 p (0,123)
Graus de liberdade	03
GFI	0,998
CFI	0,998
NFI	0,996
NNFI	0,993
RMR	0,013
RMSEA	0,030
Variância extraída	0,79
<i>Alpha de Cronbach</i>	0,78

Fonte: Dados da pesquisa

As Tabelas 14 e 15 mostram que os resultados para o construto de EDUCAÇÃO FINANCEIRA estão satisfatórios, sendo os índices GFI, CFI, NFI e NNFI acima de 0,9 e os índices RMR e RMSEA abaixo de 0,10 e 0,08 respectivamente. Além disso, o qui quadrado demonstrou um valor não significativo, confirmando os ajustes das matrizes estimadas e observadas.

5.2.2 Validação do construto de PERCEPÇÃO DE RISCO

Tendo por base o modelo desenvolvido nos capítulos anteriores através da literatura, nota-se que o construto de PERCEPÇÃO DE RISCO pode ser entendido por cinco variáveis. A Figura 16 apresenta o modelo inicial do construto.

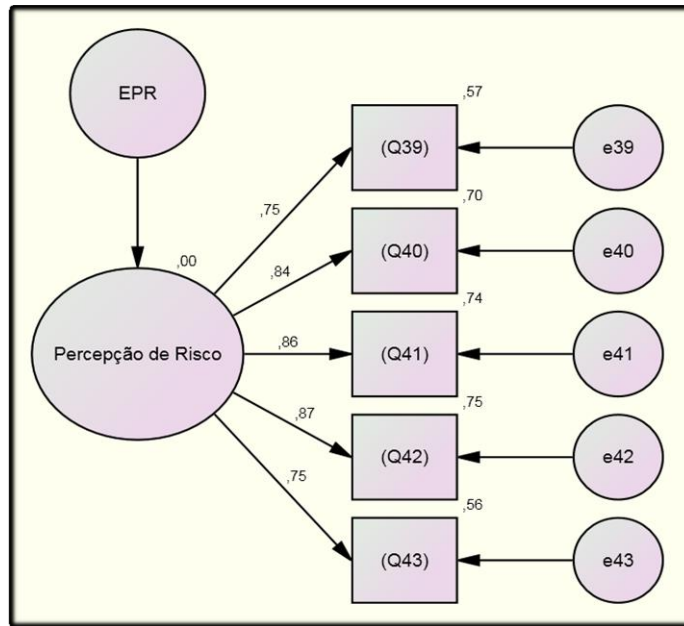


Figura 16 – Diagrama do construto PERCEPÇÃO DE RISCO – modelo inicial
Fonte: Dados da pesquisa

Após a representação do diagrama inicial, deve-se verificar os coeficientes padronizados do modelo e todos os índices de ajuste já mencionados anteriormente. Sendo assim, as Tabelas 16 e 17 expressam estes resultados.

Tabela 16 – Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto PERCEPÇÃO DE RISCO – modelo inicial

Variáveis	Coeficientes padronizados	z
Q39	0,754 ¹	
Q40	0,837	1,088 ***
Q41	0,863	1,016 ***
Q42	0,867	1,077 ***
Q43	0,748	0,910 ***

Fonte: Dados da pesquisa

¹valor de z não calculado pois o parâmetro foi fixado em 1 devido às exigências do modelo.
*** significativo a 1%

Verifica-se que os coeficientes apresentam valores positivos e significativos, demonstrando que as variáveis estão relacionadas com o construto. No entanto, os índices de ajuste devem estar adequados para que o construto possa ser considerado fidedigno. Assim, os índices são exemplificados na Tabela 17.

Tabela 17 – Índices de ajuste do construto PERCEPÇÃO DE RISCO – modelo inicial

Índice	Valor
Qui quadrado	21,103 p (0,001)
Graus de liberdade	5
GFI	0,992
CFI	0,995
NFI	0,994
NNFI	0,990
RMR	0,025
RMSEA	0,056
Variância extraída	0,91
Alpha de Cronbach	0,91

Fonte: Dados da pesquisa

Apesar de vários testes apresentarem valores adequados, percebe-se que o modelo inicial mostra um qui quadrado significativo, ou seja, há diferença significativa entre a matriz observada e a matriz estimada. Além disso, os valores da variância extraída e confiabilidade não estão nos limites aceitáveis.

Para adaptar o modelo, o estudo utilizou o relatório de modificações disponível pelo software (AMOS™). Segundo o relatório observa-se uma correlação entre os erros das variáveis (Q39) e (Q40). A mesma foi adicionada ao modelo, que novamente foi estimado. Porém, nota-se que o qui quadrado permanece significativo. Portanto, o relatório foi novamente utilizado, demonstrando outra correlação entre os erros das variáveis (Q39 e Q41). Após esta alteração, o modelo foi devidamente ajustado, sendo representado pela Figura 17.

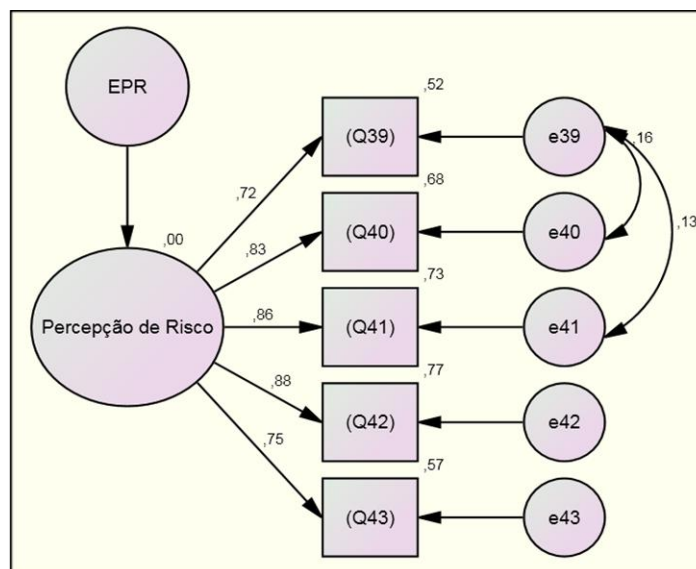


Figura 17 – Diagrama do construto PERCEPÇÃO DE RISCO – modelo final
Fonte: Dados da pesquisa

A correlação positiva entre “e39” e “e40” seria esperada, uma vez que gastar grande quantidade de dinheiro em loterias (Q39) pode ocasionar um maior gasto de dinheiro impulsivamente, sem pensar nas consequências (Q40). Já, a correlação entre “e39” e “e40” está associada ao nível de risco, já que gastar grande quantidade de dinheiro e ser avalista de alguém são atividades de risco extremo. As Tabelas 18 e 19 demonstram os demais resultados do modelo final de PERCEPÇÃO DE RISCO.

Tabela 18 – Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto PERCEPÇÃO DE RISCO – modelo final

Variáveis	Coeficientes padronizados	z
Q39	0,719 ¹	
Q40	0,827	1,127***
Q41	0,857	1,058***
Q42	0,878	1,143***
Q43	0,754	0,961***

Fonte: Dados da pesquisa

¹valor de z não calculado pois o parâmetro foi fixado em 1 devido às exigências do modelo.

*** significativo a 1%

O construto de PERCEPÇÃO DE RISCO foi formado a partir das cinco variáveis originais com coeficientes muito próximos, ou seja, com participações semelhantes na composição do fator. Destaca-se ainda que o construto atingiu o ajuste adequado com a inserção de dois pares de correlação entre os erros das variáveis.

Tabela 19 – Índices de ajuste do construto PERCEPÇÃO DE RISCO – modelo final

Índice	Valor
Qui quadrado	2,158 p (0,540)
Graus de liberdade	3
GFI	0,999
CFI	1,000
NFI	0,999
NNFI	1,000
RMR	0,007
RMSEA	0,000
Variância extraída	0,90
Alpha de Cronbach	0,91

Fonte: Dados da pesquisa

Os resultados exemplificam que o modelo foi devidamente ajustado, apresentando um qui quadrado não significativo. Além disso, os índices de ajuste estão dentro dos limites estabelecidos.

5.2.3 Validação do construto de COMPORTAMENTO DE RISCO

Como já descrito anteriormente, o risco foi analisado sob duas óticas: percepção e comportamento de risco. Nesta seção, buscou-se apresentar os resultados da validação do construto de comportamento de risco, que inicialmente é representado pela Figura 18.

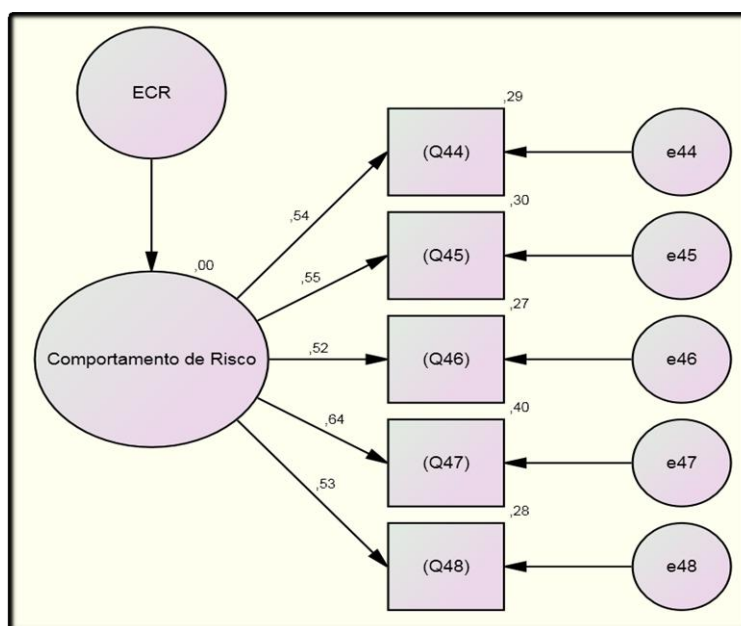


Figura 18 – Diagrama do construto COMPORTAMENTO DE RISCO – modelo inicial

Fonte: Dados da pesquisa

Tabela 20 - Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto COMPORTAMENTO DE RISCO – modelo inicial

Variáveis	Coeficientes padronizados	z
Q44	0,539 ¹	
Q45	0,548	1,213
Q46	0,520	1,372
Q47	0,635	1,425
Q48	0,529	1,356

Fonte: Dados da pesquisa

¹valor de z não calculado pois o parâmetro foi fixado em 1 devido às exigências do modelo.

*** significativo a 1%

Tabela 21 – Índices de ajuste do construto COMPORTAMENTO DE RISCO – modelo inicial

Índice	Valor
Qui quadrado	37,098
	p (0,000)
Graus de liberdade	5
GFI	0,987
CFI	0,956
NFI	0,950
NNFI	0,912
RMR	0,029
RMSEA	0,078
Variância extraída	0,69
Alpha de Cronbach	0,69

Fonte: Dados da pesquisa

Analisando os índices de ajuste do modelo nota-se que algumas medidas não estão adequadas, como o qui quadrado. Com isso, em um primeiro momento acrescentou-se uma covariância entre os erros das variáveis 45 e 47. Após, o modelo foi novamente estimado, apresentando ainda algumas divergências. Em seguida, outra covariância foi inserida entre “e45” e “e46”. Seguindo estes ajustes, alcançou-se o modelo final, que é ilustrado na Figura 19.

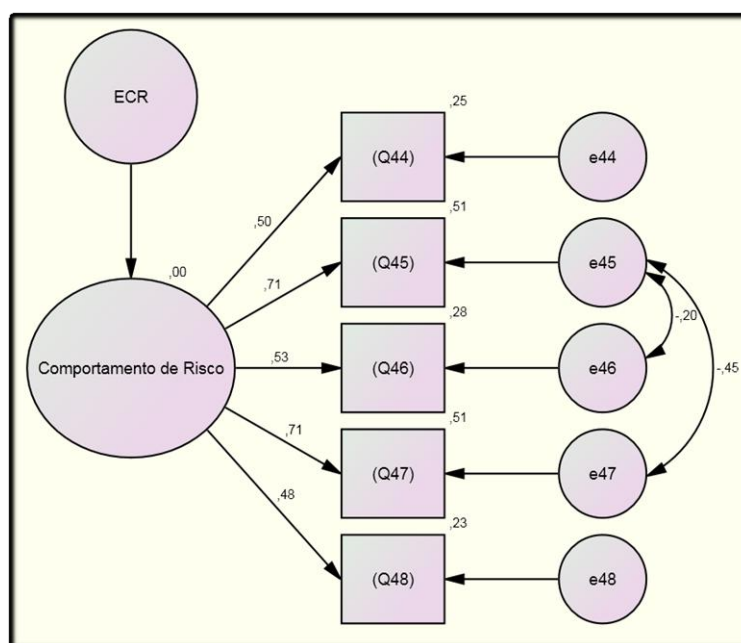


Figura 19 – Diagrama do construto COMPORTAMENTO DE RISCO – modelo final
Fonte: Dados da pesquisa

O modelo final demonstra as alterações que foram mencionadas anteriormente. Nota-se que as cinco variáveis obtiveram coeficientes positivos e significativos, alcançando valores satisfatórios nos índices de ajuste do modelo. As Tabelas 22 e 23 ilustram os resultados do modelo final do construto de COMPORTAMENTO DE RISCO.

Tabela 22 - Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto COMPORTAMENTO DE RISCO – modelo final

Variáveis	Coeficientes padronizados	z
Q44	0,496 ¹	
Q45	0,713	1,719***
Q46	0,525	1,507***
Q47	0,713	1,741***
Q48	0,483	1,344***

Fonte: Dados da pesquisa

¹valor de z não calculado pois o parâmetro foi fixado em 1 devido às exigências do modelo.

*** significativo a 1%

Tabela 23 – Índices de ajuste do construto COMPORTAMENTO DE RISCO – modelo final

Índice	Valor
Qui quadrado	1,229 p (0,746)
Graus de liberdade	3
GFI	1,000
CFI	1,000
NFI	0,998
NNFI	1,008
RMR	0,007
RMSEA	0,000
Variância extraída	0,73
Alpha de Cronbach	0,70

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 23 mostra que os índices que apresentavam valores abaixo dos padrões foram corrigidos, destacando-se o qui quadrado que passou a não ser significativo. A confiabilidade também alcançou um nível aceitável sendo possível concluir que o construto é fidedigno.

5.2.4 Validação do construto de EMOÇÕES

Quando estamos enfrentando graves problemas financeiros podemos vivenciar diversos tipos de emoções, que podem gerar atitudes positivas e/ou negativas. Devido a importância destes aspectos, utilizou-se no estudo uma escala com onze variáveis para avaliar as EMOÇÕES vivenciados pelos respondentes. A escala foi adaptada do estudo de Disney e Gathergood (2011). O modelo inicial deste construto pode ser verificado na Figura 20.

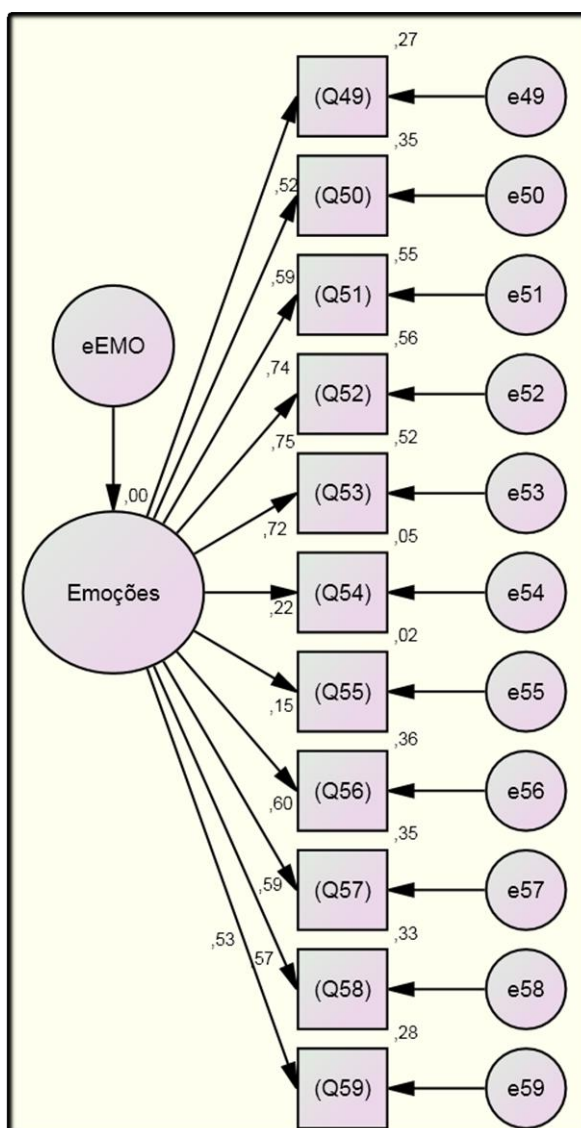


Figura 20 – Diagrama do construto EMOÇÕES – modelo inicial
Fonte: Dados da pesquisa

Após ilustrar o modelo inicial realizou-se os testes para validação do construto. Para isso, analisou-se os coeficientes padronizados e os índices de ajuste do modelo, resultados esses que podem ser conferidos nas Tabelas 24 e 25.

Tabela 24 - Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto EMOÇÕES – modelo inicial

Variáveis	Coeficientes padronizados	z
Q49	0,516 ¹	
Q50	0,595	0,930***
Q51	0,743	1,336***
Q52	0,745	1,360***
Q53	0,723	1,350***
Q54	0,222	0,369***
Q55	0,154	0,257***
Q56	0,600	1,138***
Q57	0,591	1,083***
Q58	0,572	1,100***
Q59	0,533	1,081***

Fonte: Dados da pesquisa

¹valor de z não calculado pois o parâmetro foi fixado em 1 devido às exigências do modelo.
*** significativo a 1%

Ao analisar os coeficientes padronizados nota-se que as questões 54 e 55 obtiveram valores muito baixos, demonstrando que não contribuem para um modelo mais eficiente. As demais questões apresentam coeficientes em torno de 0,5, ajustando melhor ao construto. Após os coeficientes, analisou-se os índices de ajuste do modelo.

Tabela 25 – Índices de ajuste do construto EMOÇÕES – modelo inicial

Índice	Valor
Qui quadrado	1667,371 p (0,000)
Graus de liberdade	44
GFI	0,716
CFI	0,639
NFI	0,634
NNFI	0,549
RMR	0,188
RMSEA	0,188
Variância extraída	0,78
Alpha de Cronbach	0,83

Fonte: Dados da pesquisa

Com base na Tabela 25, o qui quadrado mostra-se significativo. Os demais índices também não apresentaram resultados satisfatórios, estando fora dos padrões como por exemplo os índices CFI, NFI e NNFI que devem ser superiores a 0,9. A primeira etapa de alteração consistiu na exclusão de variáveis com coeficientes não satisfatórios. A questão 55 é a que apresentava o menor coeficiente (0,154), sendo a primeira a ser excluída. Com isso, após a exclusão desta variável estimou-se o modelo, que mais uma vez apresentou índices de ajustes inadequados. Novamente optou-se pela exclusão de questões com coeficientes baixos. Por isso, a variável 54 também foi retirada do modelo, mas o modelo ainda não apresentou um bom ajuste.

Prosseguindo na validação do construto, o estudo buscou utilizar as informações disponíveis no relatório de ajuste do software que sugeriu a inserção de uma correlação entre “e56” e “e57”. Estas questões envolvem as relações familiares e com amigos, ou seja, graves problemas financeiros podem afetar ou não estes tipos de relações. Em seguida, foram inseridas três novas correlações (“e58” e “e59”; “e49” e “e50”; “e57” e “e59”). A cada correlação inserida o modelo foi estimado e os índices de ajuste foram verificados.

Entre as questões 58 e 59 nota-se uma correlação clara, pois trata-se do rendimento escolar e rendimento no trabalho. Enfrentar graves problemas financeiros pode ocasionar diminuição no rendimento profissional que conseqüentemente gera menores níveis de rendimento escolar. Já, a correlação entre as 49 e 50 refere-se mais especificamente aos sentimentos, demonstrando que os respondentes podem ficar envergonhados e nervosos com essa situação. A última correlação analisa a relação com os amigos e o rendimento escolar. Geralmente cria-se círculos de amizade significativos dentro da escola que poderão ser afetados caso o rendimento escolar diminua, principalmente porque as pessoas podem diminuir sua frequência nas aulas, diminuindo o convívio com os amigos.

A inserção das correlações aprimorou o modelo e os índices de ajuste. No entanto, os mesmos ainda não estavam totalmente ajustados, principalmente o qui quadrado que continua significativo. Além disso, as correlações inseridas ocasionaram a queda nos coeficientes padronizados das variáveis. As variáveis 57, 58 e 59 ficaram com coeficientes baixos e foram excluídas. A variável 57 obteve o menor resultado (0,414), sendo a primeira a ser excluída do modelo.

Prosseguindo nas análises, constatou-se que o principal problema do modelo é o qui quadrado, que continuou resultando em valores significativos. Desta forma, considerou-se outra vez o relatório de modificações disponível que aponta as correlações: “e53” e “e56”;

“e52” e “e53”; “e50” e “e56”. Entre “e53” e “e56” tem-se uma relação entre os hábitos alimentares e o convívio familiar. Alterações em um desses aspectos levam conseqüentemente a conseqüências positivas ou negativas no outro aspecto, como por exemplo, uma relação familiar prejudicada pode levar o indivíduo a uma alimentação mais frequente, devido ao nível de ansiedade desenvolvido. Entre “e52” e “e53” percebe-se basicamente alterações físicas: hábitos alimentares e sono. Por fim, a correlação entre “e50” e “e56” demonstra a relação entre a família e o nervosismo. Caso os respondentes sintam-se nervosos com os problemas financeiros, alterações na relação familiar podem ocorrer. Após incluir individualmente cada uma das correlações o modelo mostrou-se adaptado. O mesmo pode ser ilustrado na Figura 21.

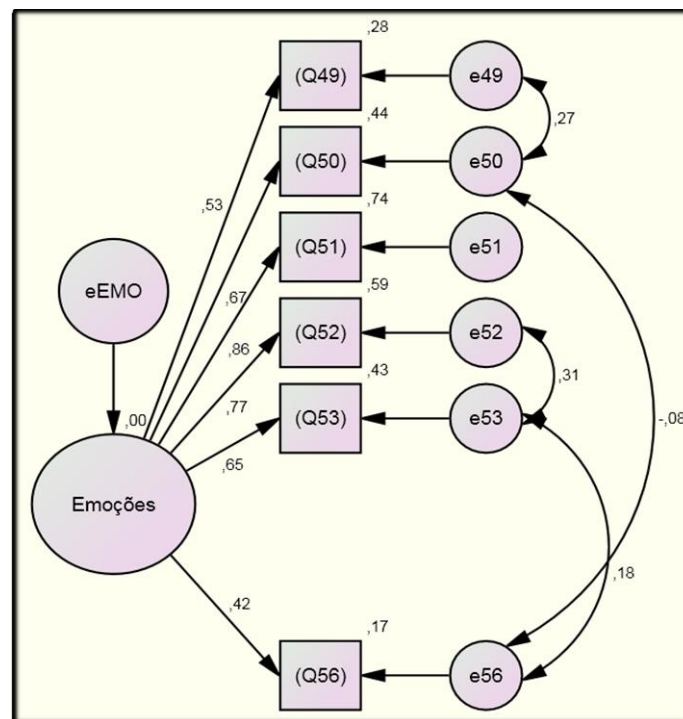


Figura 21 – Diagrama do construto EMOÇÕES – modelo final
Fonte: Dados da pesquisa

Comparando o modelo inicial ao modelo final percebe-se que foram mantidas seis questões das onze iniciais. Além disso, foram inseridas correlações entre as mesmas para que o modelo tenha o ajuste adequado. Os novos coeficientes padronizados e os demais índices são expressos nas Tabelas 26 e 27.

Tabela 26 - Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto EMOÇÕES – modelo final

Variáveis	Coefficientes padronizados	z
Q49	0,533 ¹	
Q50	0,665	1,008***
Q51	0,862	1,501***
Q52	0,768	1,358***
Q53	0,654	1,182***
Q56	0,418	0,767***

Fonte: Dados da pesquisa

¹valor de z não calculado pois o parâmetro foi fixado em 1 devido às exigências do modelo.

*** significativo a 1%

Tabela 27 – Índices de ajuste do construto EMOÇÕES – modelo final

Índice	Valor
Qui quadrado	7,652 p (0,177)
Graus de liberdade	5
GFI	0,998
CFI	0,999
NFI	0,997
NNFI	0,997
RMR	0,015
RMSEA	0,023
Variância extraída	0,82
<i>Alpha de Cronbach</i>	0,83

Fonte: Dados da pesquisa

5.2.5 Validação do construto de MATERIALISMO

Para avaliar o nível de MATERIALISMO da amostra do estudo considerou-se a escala utilizada por Moura (2005), que foi adaptada dos estudos de Richins e Dawson (1992). Essa escala é composta por nove variáveis abordando questões sobre felicidade, sucesso e centralidade. As dimensões não foram consideradas pois aplicações estendidas da escala inicial (Richins e Dawson) revelaram que a escala funciona melhor como um construto unidimensional (KARABATI; CEMALCILAR, 2010). O modelo inicial desse construto é representado pela Figura 22. Os resultados da primeira estimação estão nas Tabelas 28 e 29.

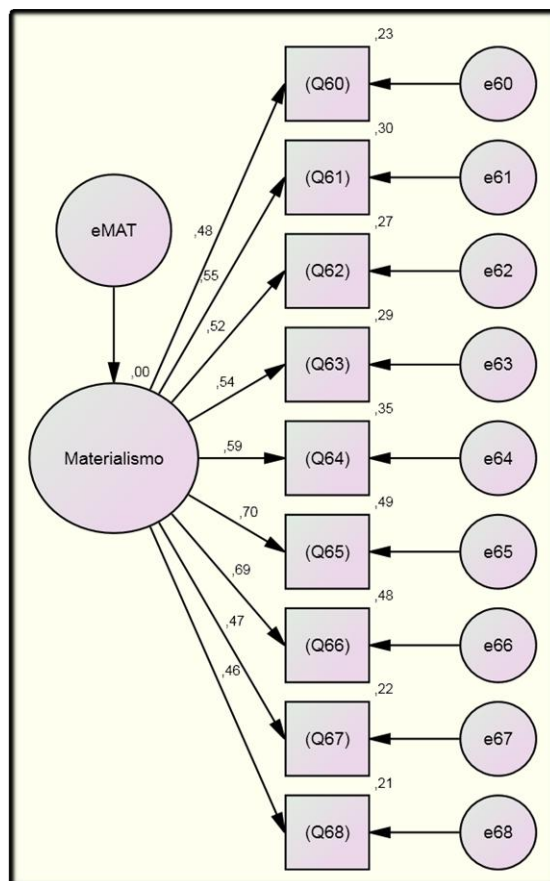


Figura 22 – Diagrama do construto MATERIALISMO – modelo inicial

Fonte: Dados da pesquisa

Tabela 28 - Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto MATERIALISMO – modelo inicial

Variáveis	Coeficientes padronizados	z
Q60	0,482 ¹	
Q61	0,545	1,092***
Q62	0,520	1,142***
Q63	0,542	1,138***
Q64	0,593	1,229***
Q65	0,703	1,389***
Q66	0,692	1,383***
Q67	0,474	1,007***
Q68	0,457	0,707***

Fonte: Dados da pesquisa

¹valor de z não calculado pois o parâmetro foi fixado em 1 devido às exigências do modelo.

*** significativo a 1%

Tendo em vista a Tabela 28 verifica-se que as variáveis apresentam coeficientes padronizados significativos. No entanto, algumas variáveis possuem coeficientes mais baixos,

em torno de 0,4, o que pode prejudicar o ajuste do modelo. Com isso, as mesmas devem ser observadas e caso não contribuam para a análise deverão ser excluídas.

Tabela 29 – Índices de ajuste do construto MATERIALISMO – modelo inicial

Índice	Valor
Qui quadrado	444,029
	p (0,000)
Graus de liberdade	27
GFI	0,905
CFI	0,820
NFI	0,811
NNFI	0,760
RMR	0,077
RMSEA	0,122
Variância extraída	0,79
<i>Alpha de Cronbach</i>	0,80

Fonte: Dados da pesquisa

Os índices de ajuste do modelo encontravam-se com valores não adequados, sendo que o qui quadrado mostra-se significativo. Além disso, a confiabilidade, medida através do *Alpha de Cronbach* não está satisfatória, pois tem-se um bom ajuste a partir de 0,6 (HAIR ET AL., 2009). Como os resultados do modelo inicial não podem ser analisados, as alterações propostas no relatório de modificação foram realizadas, sendo a primeira delas a correlação entre “e62” e “e64”.

A estimação do modelo com esta correlação resultou em ajustes de alguns índices, mas em um qui quadrado ainda significativo. Desta forma, outra correlação foi inserida: “e63” e “e64”. A mesma ajustou os índices, porém reduziu os coeficientes padronizados das variáveis e manteve o qui quadrado significativo. Sendo assim, para não prejudicar o modelo com a inserção de muitas correlações, optou-se neste momento pela exclusão de variáveis com coeficientes baixos. A primeira excluída foi a variável 62 (coeficiente 0,441). Após excluiu-se a variável 67 (coeficiente 0,437). Na sequência foram retiradas as variáveis 60 (coeficiente 0,441) e 64 (coeficiente 0,431). A partir destas alterações o modelo novamente ajustou-se, mas permanecendo com o qui quadrado significativo. Neste sentido, novas correlações foram acrescentadas no modelo, sendo elas: “e61” e “e63” e posteriormente “e63” e “e68”. Considerando as mudanças no modelo, todas as medidas foram satisfatórias, resultando no modelo final expresso na Figura 23. As demais medidas são representadas nas Tabelas 30 e 31.

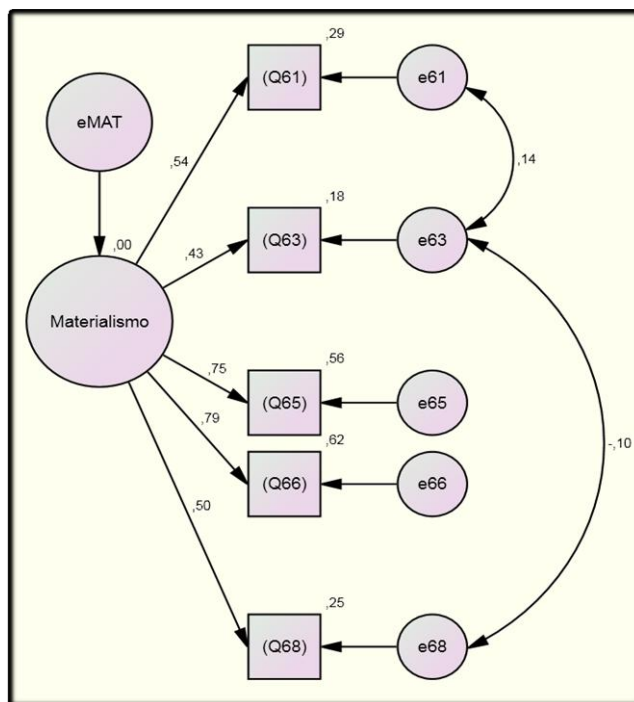


Figura 23 – Diagrama do construto MATERIALISMO – modelo final
Fonte: Dados da pesquisa

Tabela 30 - Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto MATERIALISMO – modelo final

Variáveis	Coeficientes padronizados	z
Q61	0,535 ¹	
Q63	0,428	0,838***
Q65	0,751	1,383***
Q66	0,785	1,464***
Q68	0,504	0,727***

Fonte: Dados da pesquisa

¹valor de z não calculado pois o parâmetro foi fixado em 1 devido às exigências do modelo.
*** significativo a 1%

Tabela 31 – Índices de ajuste do construto MATERIALISMO – modelo final

Índice	Valor
Qui quadrado	7,031 p (0,071)
Graus de liberdade	3
GFI	0,997
CFI	0,996
NFI	0,994
NNFI	0,988
RMR	0,013

Continuação

RMSEA	0,036
Variância extraída	0,74
Alpha de Cronbach	0,74

Fonte: Dados da pesquisa

5.2.6 Validação do construto de ENDIVIDAMENTO

O construto de ENDIVIDAMENTO, tema central da pesquisa, é composto por uma escala também retirada do estudo de Moura (2005). São consideradas nove variáveis com abordagens sobre o auto controle financeiro, a preferência no tempo e a moral da sociedade, ou seja, o que o endividamento representa para os respondentes. É importante ressaltar que das nove questões da escala, quatro delas são caracterizadas como questões reversas (questões 70, 71, 72 e 75). Neste caso, antes de realizar a validação do construto, as questões foram recodificadas a fim de estabelecer a relação de maior pontualidade na escala = maior propensão ao endividamento. O modelo inicial deste construto está na Figura 24, destacando em fonte minúscula as questões reversas. Os demais resultados estão nas Tabelas 32 e 33.

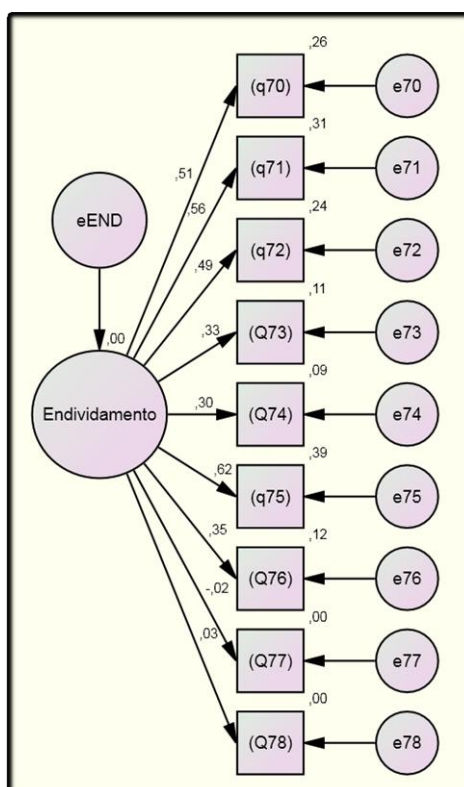


Figura 24 – Diagrama do construto ENDIVIDAMENTO – modelo inicial
Fonte: Dados da pesquisa

Tabela 32 - Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto ENDIVIDAMENTO – modelo inicial

Variáveis	Coeficientes padronizados	z
Q70	0,513 ¹	
Q71	0,559	1,064***
Q72	0,493	1,029***
Q73	0,326	0,731***
Q74	0,299	0,763***
Q75	0,621	0,950***
Q76	0,349	0,837***
Q77	-0,021	-0,047
Q78	0,030	0,070

Fonte: Dados da pesquisa

¹valor de z não calculado pois o parâmetro foi fixado em 1 devido às exigências do modelo.
*** significativo a 1%

Tabela 33 – Índices de ajuste do construto ENDIVIDAMENTO – modelo inicial

Índice	Valor
Qui quadrado	560,640 p (0,000)
Graus de liberdade	27
GFI	0,880
CFI	0,555
NFI	0,546
NNFI	0,407
RMR	0,119
RMSEA	0,138
Variância extraída	0,19
Alpha de Cronbach	0,35

Fonte: Dados da pesquisa

Levando em consideração as Tabelas 32 e 33 nota-se que o modelo possui problemas em seu ajuste. O ponto mais importante na primeira análise consiste nos coeficientes padronizados, que mostram-se significativos em sete variáveis. Por outro lado, duas questões não estão contribuindo para o modelo, sendo seus coeficientes não significativos (questões 77 e 78). Ao estimar os índices de ajuste (Tabela 33) constata-se que os resultados estão fora dos padrões estabelecidos pela modelagem, principalmente o qui quadrado significativo e os índices de variância extraída e confiabilidade, que ficaram baixos principalmente pelas variáveis não significativas.

A primeira alteração compreendeu a exclusão dessas variáveis: 77 e 78. Após, verificou-se as demais variáveis que apresentavam coeficientes muito baixos, sendo que três apresentaram este problema: variável 73 (coeficiente -0,321), 74 (coeficiente -0,288), e 76 (coeficiente -0,340). Todas foram excluídas do modelo, que resultou em índices mais ajustados, mas um qui quadrado significativo. Neste entendimento, a próxima alteração a ser realizada baseia-se nas correlações, sugeridas pela modificação de índices do AMOS™. Assim, inseriu-se uma correlação entre “e70” e “e71”. Com isso, todos os índices ajustaram-se, sendo possível analisar o modelo final, ilustrado pela Figura 25. As Tabelas 34 e 35 apresentam os demais resultados finais.

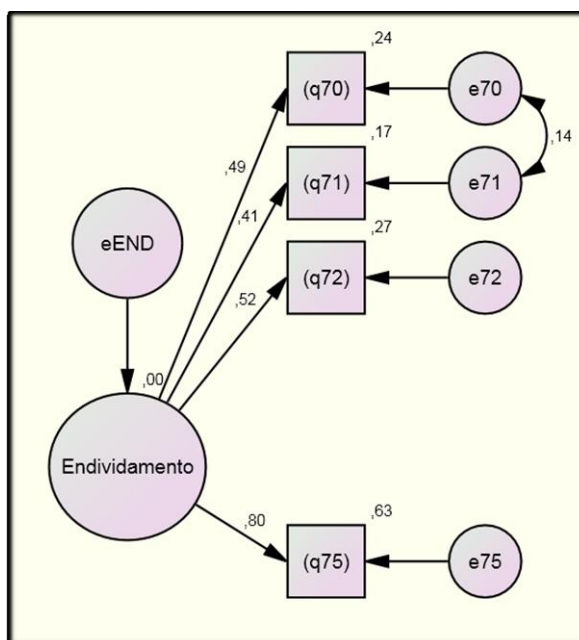


Figura 25 – Diagrama do construto ENDIVIDAMENTO – modelo final
Fonte: Dados da pesquisa

Tabela 34 - Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto Endividamento – modelo final

Variáveis	Coefficientes padronizados	z
Q70	0,494 ¹	
Q71	0,415	0,821***
Q72	0,517	1,121***
Q75	0,797	1,267***

Fonte: Dados da pesquisa

¹valor de z não calculado pois o parâmetro foi fixado em 1 devido às exigências do modelo.
*** significativo a 1%

Assim, o construto de ENDIVIDAMENTO, que inicialmente era formado por nove variáveis do estudo de Moura (2005), foi estabelecido a partir de quatro variáveis, destacando-se a maior participação da questão 75 que indagava a importância de controlar os gastos da família. Percebe-se que as pessoas que controlam os seus gastos possuem menor nível de propensão ao endividamento, pois tem conhecimento prévio de suas despesas e receitas, facilitando o planejamento financeiro. Os resultados dos índices de ajuste do modelo podem ser verificados na Tabela 35.

Tabela 35 – Índices de ajuste do construto ENDIVIDAMENTO – modelo inicial

Índice	Valor
Qui quadrado	0,523 p (0,469)
Graus de liberdade	1
GFI	1,000
CFI	1,000
NFI	0,999
NNFI	1,005
RMR	0,004
RMSEA	0,000
Variância extraída	0,61
<i>Alpha de Cronbach</i>	0,64

Fonte: Dados da pesquisa

5.2.7 Validação do construto de VALORES DO DINHEIRO

Para analisar o construto de VALORES DO DINHEIRO utilizou-se nove questões da escala de Moreira (2000). O modelo inicial deste construto é representado pela Figura 26. Os resultados da estimação inicial encontram-se nas Tabelas 36 e 37.

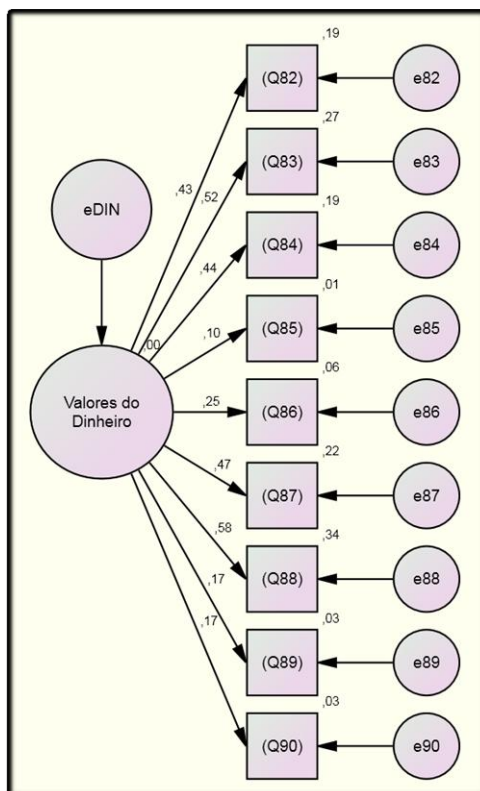


Figura 26 – Diagrama do construto VALORES DO DINHEIRO – modelo inicial
Fonte: Dados da pesquisa

Tabela 36 - Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto VALORES DO DINHEIRO – modelo inicial

Variáveis	Coeficientes padronizados	z
Q82	0,434 ¹	
Q83	0,521	1,274***
Q84	0,438	0,984***
Q85	0,104	0,231
Q86	0,246	0,554***
Q87	0,474	1,047***
Q88	0,579	1,211***
Q89	0,167	0,389***
Q90	0,168	0,308***

Fonte: Dados da pesquisa

¹valor de z não calculado pois o parâmetro foi fixado em 1 devido às exigências do modelo.
*** significativo a 1%

A Tabela 36 demonstra as nove variáveis retiradas do trabalho de Moura (2000). Nota-se que muitas apresentam coeficientes muito baixos, contribuindo muito pouco para a formação do construto. Com isso, o mesmo foi adaptado. Na Tabela 37 são expressos os índices de ajuste do modelo, que também necessitam de modificações.

Tabela 37 – Índices de ajuste do construto VALORES DO DINHEIRO – modelo inicial

Índice	Valor
Qui quadrado	342,971 p (0,000)
Graus de liberdade	27
GFI	0,922
CFI	0,625
NFI	0,610
NNFI	0,500
RMR	0,095
RMSEA	0,106
Variância extraída	0,57
<i>Alpha de Cronbach</i>	0,56

Fonte: Dados da pesquisa

Verificando as Tabelas 36 e 37 pode-se concluir que os primeiros resultados para o construto de VALORES DO DINHEIRO não foram adequados. É importante ressaltar que uma variável apresenta coeficiente padronizado não significativo, devendo ser excluída do modelo. Além deste problema, nota-se que o qui quadrado é significativo e os índices CFI, NFI e NNFI não estão superando 0,9, necessitando de ajustes. A variância extraída e a confiabilidade também demonstram valores insatisfatórios. Partindo destes pressupostos, a primeira alteração do modelo consistiu na exclusão da variável não significativa (questão 85). Após foram retiradas do modelo mais algumas variáveis que apresentavam coeficientes muito baixos, sendo elas (conforme ordem de exclusão): variável 89 (coeficiente 0,154), variável 90 (coeficiente 0,176), variável 86 (coeficiente 0,203) e variável 84 (coeficiente 0,336).

Ao final das exclusões das variáveis o modelo apresentou índices mais representativos. No entanto o qui quadrado permanece significativo. Desta maneira, o estudo adotou a estratégia de inserção de correlações, definidas com base no relatório de modificação de índices. Acrescentou-se uma correlação entre “e83” e “e88”, que ajustou totalmente o modelo. Os resultados finais são representados na Figura 27 e nas Tabelas 38 e 39.

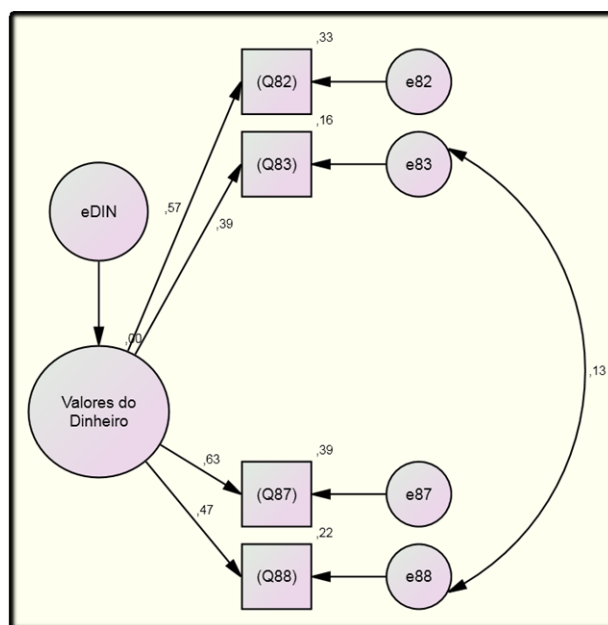


Figura 27 – Diagrama do construto VALORES DO DINHEIRO – modelo final
Fonte: Dados da pesquisa

Tabela 38 - Coeficientes padronizados e significância das variáveis do construto VALORES DO DINHEIRO – modelo final

Variáveis	Coeficientes padronizados	z
Q82	0,574 ¹	
Q83	0,394	0,728***
Q87	0,628	1,046***
Q88	0,466	0,735***

Fonte: Dados da pesquisa

¹valor de z não calculado pois o parâmetro foi fixado em 1 devido às exigências do modelo.
*** significativo a 1%

Tabela 39 – Índices de ajuste do construto VALORES DO DINHEIRO – modelo final

Índice	Valor
Qui quadrado	0,044 p (0,833)
Graus de liberdade	1
GFI	1,000
CFI	1,000
NFI	1,000
NNFI	1,014
RMR	0,002
RMSEA	0,000
Variância extraída	0,50
Alpha de Cronbach	0,61

Fonte: Dados da pesquisa

5.3 Confiabilidade das escalas quantitativas e formação dos fatores

Como já apresentado no capítulo anterior, o estudo utilizou construtos a fim de compreender a propensão ao endividamento na cidade de Santa Maria (RS). Como o construto não pode ser medido diretamente, deve-se selecionar variáveis observáveis que possam explicar o mais confiável possível este aspecto. Sendo assim, foram utilizadas escalas quantitativas selecionadas com base na literatura sobre o tema. Todas as escalas do estudo são do tipo likert, com cinco pontos. Para verificar se as variáveis das escalas estão adequadas deve-se testar a sua confiabilidade, através do *Alpha de Cronbach*. Este procedimento foi realizado juntamente com a validação do construto. A Tabela 40 resume os fatores utilizados pelo estudo, as questões que formaram este fator e o *Alpha de Cronbach* final.

Tabela 40 – Confiabilidade das escalas utilizadas para os fatores: EDUCAÇÃO FINANCEIRA, PERCEPÇÃO DE RISCO, COMPORTAMENTO DE RISCO, EMOÇÕES, MATERIALISMO, ENDIVIDAMENTO E VALORES DO DINHEIRO.

Fator	Variáveis	Alpha de Cronbach
EDUCAÇÃO FINANCEIRA	20, 23, 31, 32, 33	0,78
PERCEPÇÃO DE RISCO	39 até 43	0,91
COMPORTAMENTO DE RISCO	44 até 48	0,70
EMOÇÕES	49, 50, 51, 52, 53, 56	0,83
MATERIALISMO	61, 63, 65, 66, 68	0,74
ENDIVIDAMENTO	70,71, 72, 75	0,64
VALORES DO DINHEIRO	82,83,87,88	0,61

Fonte: Dados da pesquisa

Tendo em vista a Tabela 40, percebe-se que o fator de Percepção de Risco alcançou a maior confiabilidade (0,91) seguido pelo fator de Emoções (0,83).

Conforme as regras práticas sobre a dimensão do coeficiente *Alpha de Cronbach*, Hair et. al (2007) exemplifica as intensidades de associação que podem ser alcançadas. No caso do estudo, as escalas de Percepção de Risco e Emoções atingiram uma intensidade de associação muito boa ($0,8 < 0,9$). A Educação Financeira e o Materialismo foram classificadas com um nível bom de associação ($0,7 < 0,8$). Por fim, as escalas de comportamento de risco,

endividamento e valores do dinheiro foram classificadas, segundo o autor, com uma intensidade moderada de associação ($0,6 < 0,7$).

Com base nas confiabilidades encontradas, as variáveis das escalas foram transformadas em fatores, a partir da média dos resultados. Assim, por exemplo, para cada respondente foi calculado o fator percepção do risco financeiro a partir da média das respostas atribuídas as questões 39, 40, 41, 42 e 43 que formam este fator. O mesmo procedimento foi adotado para o comportamento frente ao risco financeiro, Emoções, o Materialismo, a Educação Financeira, atitude frente ao endividamento e os Valores do Dinheiro. A estatística descritiva dos fatores criados é apresentada na Tabela 41.

Tabela 41 – Estatística descritiva dos fatores criados pelo estudo

Fatores	Média	Mediana	Desvio Padrão
EDUCAÇÃO FINANCEIRA	2,60	2,60	0,81
PERCEPÇÃO DE RISCO	3,64	4,00	1,18
COMPORTAMENTO DE RISCO	1,81	1,80	0,65
EMOÇÕES	3,50	3,66	0,90
MATERIALISMO	2,30	2,20	0,70
ENDIVIDAMENTO	1,91	2,00	0,61
VALORES DO DINHEIRO	3,09	3,00	0,74

Fonte: Dados da pesquisa

Analisando a estatística descritiva, verificamos que os maiores resultados foram alcançados pelo fator percepção de risco (média 3,64, mediana 4,00 e desvio padrão 1,18). Considerando que a escala deste fator variava de 1 (nenhum risco) até 5 (risco extremo) percebe-se que os respondentes associam as alternativas a opção muito risco (ponto 4 da escala). Com isso, tem-se uma percepção de risco mais elevada. Corroborando a uma percepção de risco mais elevada, os indivíduos demonstraram um comportamento de risco conservador. Os resultados desta escala foram os menores (média 1,81, mediana 1,80 e desvio padrão 0,65), indicando que as ações listadas na escala são muito improváveis ou improváveis de serem realizadas. Além disso, vale ressaltar que o fator materialismo também apresentou estatística descritiva mais baixa (média 2,30) levando a conclusão de que os respondentes discordam das afirmações e assumem um perfil menos materialista. Este resultado se assemelha ao encontrado no fator de endividamento, que apresenta um nível mais baixo (média 1,91 e mediana 2,00) demonstrando que os respondentes basicamente discordam das afirmações, ou seja, assumem uma menor propensão ao endividamento.

No fator de educação financeira a escala considerou quatro pontos válidos, o que resultou em um média menor, mas que não representa um resultado baixo, ou seja, demonstra um valor intermediário (média e mediana 2,60). Os demais fatores apresentam resultados intermediários.

5.4 Influência dos aspectos demográficos e culturais nos fatores

Para compreender a influência das variáveis demográficas e culturais nos fatores comportamentais utilizou-se o teste t para amostras independentes (considerando variáveis com até dois grupos) e a análise de variância - ANOVA (variáveis com mais de dois grupos). Para determinar se o teste t deveria ser homocedástico ou heterocedástico, aplicou-se previamente o teste F para igualdade de variâncias. Mesmo sendo grande o tamanho amostral (1.046 questionários) e a maioria dos grupos avaliados serem compostos por mais de 30 casos, aplicou-se também os testes não paramétricos: Mann Withney e o teste de Kruskal Wallis. No entanto, como não houveram diferenças significativas de resultado, optou-se por apresentar no trabalho apenas os resultados dos testes paramétricos.

Para a formação dos grupos a serem testados foram consideradas todas as variáveis demográficas, culturais e que descreviam o perfil da dívida presentes no questionário. Com isso, o estudo analisou quinze variáveis: idade, gênero, estado civil, dependentes, filhos, moradia, escolaridade, religião, princípios religiosos, raça, ocupação, renda familiar, utilização do cartão de crédito, dependência do crédito e perfil dos gastos.

As Tabelas 42, 43, 44, 45, 46, 47 e 48 apresentam os resultados dos testes para os fatores comportamentais selecionados pelo estudo. Vale destacar que as Tabelas demonstram uma legenda, ou seja, as variáveis classificadas com o número um compreendem até dois grupos. Por outro lado, as variáveis com o número dois representam mais de dois grupos. Para esses testes a variável idade foi transformada em uma variável ordinal sendo o grupo 1 formado por 50% dos indivíduos com as menores idades (15 a 30 anos) e o grupo 2 pelos demais respondentes, ou seja, com as maiores idades (31 a 80 anos). Para analisar as diferenças encontradas considerou-se a média dos grupos, sendo que as Tabelas com os resultados dos grupos com diferenças e respectivas médias estão inseridas nos apêndices do trabalho.

O primeiro construto a ser testado foi a EDUCAÇÃO FINANCEIRA. Ressalta-se que todas as variáveis demográficas, culturais e de perfil da dívida foram testadas de acordo com o fator. Nota-se que dessas variáveis, doze apresentaram diferença significativa (pelo menos ao nível de 5%) entre os grupos (idade, estado civil, dependentes, escolaridade, moradia, religião, princípios religiosos, ocupação, renda, utilização de cartão de crédito, dependência do crédito e gastos), tendo como indicativo os resultados dos testes paramétricos, que são ilustrados na Tabela 42.

Tabela 42 – Testes de hipóteses do fator de EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Fator	Variáveis	Teste paramétrico	
		Valor teste	Sig.
EDUCAÇÃO FINANCEIRA	Idade (1)	-2,293	0,022
	Gênero(1)	1,788	0,074
	Estado civil(2)	5,546	0,001
	Dependentes (1)	2,608	0,009
	Filhos (1)	1,233	0,218
	Moradia (2)	2,922	0,033
	Escolaridade (2)	5,169	0,000
	Religião (2)	4,057	0,001
	Princípios Religiosos (2)	10,828	0,000
	Raça (2)	2,084	0,065
	Ocupação(2)	4,440	0,001
	Renda Familiar (2)	10,020	0,000
	Cartão de Crédito (1)	-2,330	0,020
	Dependência do Crédito (2)	29,454	0,000
Gastos (2)	202,982	0,000	

Fonte: Dados da pesquisa

A fim de compreender as diferenças existentes, comparou-se a média dos grupos. Em relação a idade constatou-se que as pessoas mais velhas obtiveram os maiores resultados (média 3,15, mediana 3,20), indicando um maior nível de Educação Financeira (CHEN E VOLPE, 1998).

Analisando o estado civil, os indivíduos casados demonstraram maior nível de Educação Financeira, através dos maiores resultados (média 3,15 e mediana 3,20). Este resultado se assemelha ao que foi encontrado por Disney e Gathergood (2011) que observaram que as maiores pontuações de alfabetização financeira são tipicamente encontradas em indivíduos propensos a se casar ou já casados. Além disso, os autores

demonstram que as pessoas com mais tempo de trabalho também apresentaram melhor desempenho financeiro, devido a experiência e confiança que adquirem ao longo da vida e ao longo do trabalho. Esse resultado pode ser comparado com o que foi encontrado pelo presente trabalho. Constatou-se que os indivíduos aposentados e os que possuem emprego apresentaram as maiores medidas.

Ainda nas características de perfil, constatou-se que as pessoas que não possuem dependentes (como filhos por exemplo) alcançaram maior Educação Financeira (média: 2,65) do que aqueles que possuem (média: 2,52).

Na variável moradia, os indivíduos com casa própria tiveram a maior pontuação (média: 2,65), enquanto que aqueles que alugam a sua moradia foram classificados como o menor nível de Educação Financeira (média: 2,47).

As diferenças encontradas para o fator Educação Financeira em relação ao grau de escolaridade dos entrevistados indicam, de maneira geral que indivíduos com maiores níveis de escolaridade apresentaram em média escores maiores no fator, com exceção do grupo sem alfabetização. O resultado deste grupo deve ser avaliado com ressalvas pois apenas seis entrevistados declararam-se “sem alfabetização” e destes, três entrevistados (50% do grupo) responderam as opções quase sempre (valor 3) ou sempre (valor 4) em todas as questões do fator, o que elevou enormemente a média do grupo. Os outros 50% dos entrevistados deste grupo na maioria das vezes responderam quase nunca ou quase sempre, deixando as médias mais baixas.

De maneira geral, percebe-se que mesmo havendo uma média alta nos indivíduos sem alfabetização, as médias dos grupos com maior nível de escolaridade são elevadas, ou seja, maiores níveis de Educação Financeira geram um comportamento de crédito mais informado (HUNG; PARKER; YOONG, 2009; SEVIM; TEMIZEL; SAYILIR, 2012).

Na questão cultural, nota-se que existe diferença significativa no nível de Educação Financeira conforme a religião e os princípios religiosos. Entre as religiões listadas no questionário, os católicos apresentaram maior nível de Educação Financeira, com um média de 2,68. Já, os indivíduos da religião Umbanda ou Candomblé obtiveram a menor média (2,30), ou seja, menor nível de Educação Financeira. Quanto aos princípios religiosos, aqueles que seguem todos (média: 2,74) ou a maioria dos princípios (média: 2,82) concentram os resultados mais elevados, e conseqüentemente maior nível de Educação Financeira.

Analisando os resultados da Educação Financeira em relação a renda dos indivíduos, nota-se que as pessoas com os menores níveis de renda obtiveram as menores médias (até um salário mínimo: média de 2,30), ou seja, menor nível de Educação Financeira. Este resultado

está alinhado com a pesquisa de Collins (2012), que mostram que as pessoas de baixa renda tem acesso restrito aos programas de Educação Financeira. O autor ressalta que oficinas voltadas a Educação Financeira tem custos de pelo menos \$100 (cem dólares) por participante e ainda exigem tempo e esforço para assistir as aulas. É neste sentido que o resultado do estudo justifica-se.

Para analisar as questões relacionadas ao uso do crédito, indagou-se sobre o uso do cartão de crédito, a dependência do crédito e os gastos. No fator de Educação Financeira, notou-se diferença significativa nessas três questões. Observou-se que em relação ao cartão de crédito, as pessoas que não utilizam obtiveram a maior média (2,64), resultando em maiores níveis de Educação Financeira. Este resultado está alinhado com o que foi encontrado por Mendes-Da-Silva, Nakamura e De Moraes (2012) e Lusardi e Tufano (2009), os quais apontam que níveis mais elevados de Educação Financeira podem levar a comportamentos mais responsáveis e equilibrados em relação ao uso do cartão de crédito. Em suma, as pessoas que possuem cartão de crédito e menor nível de Educação Financeira pagam 50% a mais de taxas do que aquelas que possuem cartão de crédito, mas bom nível de Educação Financeira.

Ao considerar a dependência do crédito e o perfil dos gastos notou-se que as pessoas que dependem do crédito todo o tempo tem o menor nível de Educação Financeira (média 1,95). No mesmo cenário, aqueles que gastam mais do que ganham também obtiveram menor nível de Educação Financeira do que aqueles que gastam igual ou menos do que ganham. Com isso, os resultados da pesquisa estão alinhados ao estudo de Allwood et al. (2010), que observaram que entrevistados com nível alto de alfabetização financeira não tendem a demonstrar comportamentos excessivos de consumo, como utilização frequente de empréstimos ou gastos superiores a renda.

O próximo construto analisado foi a percepção de risco, no qual não notou-se diferença significativa somente nas variáveis: moradia, religião, princípios religiosos, dependência do crédito e gastos. Os resultados dos testes estão expressos na Tabela 43.

Tabela 43 – Testes de hipóteses do fator de PERCEPÇÃO DE RISCO

Fator	Variáveis	Teste paramétrico	
		Valor teste	Sig.
PERCEPÇÃO DE RISCO	Idade (1)	-7,065	0,000
	Gênero(1)	-2,723	0,007
	Estado civil(2)	12,167	0,000
	Dependentes (1)	-3,743	0,000
	Filhos (1)	-4,702	0,000
	Moradia (2)	2,513	0,055
	Escolaridade (2)	5,213	0,000
	Religião (2)	1,500	0,187
	Princípios Religiosos (2)	2,365	0,051
	Raça (2)	4,662	0,000
	Ocupação(2)	6,645	0,000
	Renda Familiar (2)	10,253	0,000
	Cartão de Crédito (1)	-4,652	0,000
	Dependência do Crédito (2)	1,087	0,354
	Gastos (2)	2,163	0,115

Fonte: Dados da pesquisa

Com base na Tabela 43 foi possível verificar que existe diferença significativa na percepção de risco conforme a idade dos respondentes. As pessoas mais velhas (acima de 30 anos) apresentaram a maior média (3,90) resultando em maior percepção de risco.

Analisando o gênero, os resultados apontam que as mulheres tem maiores níveis de percepção de risco que os homens, obtendo uma média de 3,73. Este resultado alinha-se aos estudos de Zuckerman e Kuhlman (2000) e Keese (2010), confirmando a hipótese treze do trabalho, que descrevia: “as mulheres tendem a níveis mais altos de percepção de risco que os homens”.

A próxima variável da análise foi o estado civil, onde nota-se que os indivíduos viúvos (média: 4,01) e casados (média: 3,86) obtiveram as maiores médias. No caso dos respondentes casados, a maior percepção de risco pode estar associada ao compromisso que possuem com a família, fazendo com que desenvolvam um comportamento mais avesso, evitando o excesso de dívidas. O resultado encontrado nesta variável está de acordo com a hipótese dezesseis, que previa que existe diferença na percepção de risco conforme o estado civil.

A seguir, foram considerados os aspectos da composição familiar: filhos e dependentes. Em ambas variáveis verificou-se que aqueles que possuem filhos e/ou dependentes possuem maiores níveis de percepção de risco. Os que possuem dependentes alcançaram uma média de 3,79 e os que possuem filhos uma média de 3,81.

Tendo em vista que a escolaridade pode gerar melhores níveis de educação financeira, buscou-se verificar se a mesma também pode contribuir para uma melhor percepção de risco dos indivíduos. Os resultados confirmam que as pessoas com maior escolaridade possuem maior percepção de risco, ou seja, um relação direta (NOGUEIRA, 2009). Destaca-se as maiores médias para aquelas que possuem mestrado completo (média: 4,50) e doutorado completo (média: 4,11).

Com relação a raça, foi possível observar que as pessoas que pertencem a raça branca foram as que obtiveram o maior nível de percepção de risco (média: 3,70). As menores pontuações foram encontradas nas raças negra (média: 3,20) e indígena (média: 2,48). Estes resultados corroboram com o que foi encontrado por Chen e Volpe (1998) e Lyons (2004) que mostraram que os estudantes negros em comparação com outras etnias tem pontuações mais baixas em diversos temas financeiros, sendo mais propensos a se envolver em comportamentos de alto risco financeiro.

Ainda na análise das diferenças de percepção de risco, investigou-se a ocupação, que refere-se a hipótese dezoito do presente trabalho, a qual buscou investigar se existe diferença de percepção de risco de acordo com a ocupação. Os resultados demonstram que os indivíduos aposentados e os funcionários públicos são os que possuem maior nível de percepção de risco, pois alcançam as maiores médias (3,92 e 3,86, respectivamente). O resultado dos aposentados está associado com a experiência adquirida, fazendo com que se tenha mais cautela nos assuntos arriscados.

Após, o estudo investigou as diferenças encontradas na renda. Constatou-se que as maiores faixas de renda possuem as maiores pontuações, ou seja, as pessoas que tem uma renda superior tendem a maiores níveis de percepção de risco. Ilustra-se esse resultado pela média dos indivíduos que recebem de dez a vinte salários, que foi igual a 4,03. Sjöberg (2000) verificou que a renda influencia a percepção de risco, explicando cerca de 8% deste aspecto.

Para finalizar as análises do construto de percepção de risco, notou-se que existe diferença significativa conforme a utilização de cartão de crédito. As pessoas que utilizam o cartão receberam a maior média (3,79).

Conhecendo as diferenças no fator de percepção de risco, buscou-se investigar o fator de comportamento de risco, que visa compreender qual a probabilidade do indivíduo vivenciar situações de alto risco financeiro. Ao testar as hipóteses através das variáveis demográficas, culturais e relacionadas ao crédito, verificou-se que existe diferença de comportamento de risco conforme a idade, estado civil, dependentes, filhos, escolaridade, religião, princípios religiosos, raça, ocupação, renda familiar, cartão de crédito, dependência

do crédito e gastos. Os resultados deste fator são semelhantes aos que foram encontrados no fator de percepção de risco, sendo que algumas variáveis que não haviam apresentado diferença anteriormente, neste construto vieram a apresentar. Os resultados detalhados estão na Tabela 44, enquanto que as médias para os grupos com diferença encontram-se nos apêndices do trabalho.

Tabela 44 – Testes de hipóteses do fator de COMPORTAMENTO DE RISCO

Fator	Variáveis	Teste paramétrico	
		Valor teste	Sig.
COMPORTAMENTO DE RISCO	Idade (1)	5,751	0,000
	Gênero(1)	0,910	0,363
	Estado civil(2)	10,589	0,000
	Dependentes (1)	3,865	0,000
	Filhos (1)	4,487	0,000
	Moradia (2)	0,716	0,542
	Escolaridade (2)	3,897	0,000
	Religião (2)	2,416	0,034
	Princípios Religiosos (2)	3,502	0,008
	Raça (2)	4,932	0,000
	Ocupação(2)	4,159	0,001
	Renda Familiar (2)	10,151	0,000
	Cartão de Crédito (1)	2,447	0,015
	Dependência do Crédito (2)	3,119	0,025
Gastos (2)	17,627	0,000	

Fonte: Dados da pesquisa

Os resultados encontrados neste fator estão relacionados com o que foram destacados na percepção de risco, pois as escalas de ambos os construtos abordavam as mesmas variáveis, mudando apenas as alternativas a assinalar.

Ao analisar os resultados, nota-se que existe diferença significativa de percepção de risco de acordo com a idade dos respondentes, sendo que aqueles com idade até 30 anos foram os que receberam a maior média (1,92), ou seja, tem maior comportamento de risco financeiro. Essa constatação está alinhada com o resultado encontrado na percepção de risco, onde os indivíduos mais velhos tiveram melhor percepção de risco. Por perceberem de forma mais eficiente o risco financeiro, conseqüentemente terão menores níveis de comportamento de risco. Moschis (1996) aponta que as pessoas mais velhas são mais avessas ao risco.

No estado civil, os indivíduos solteiros foram os mais propensos a arriscar, com uma média de 1,91. Levando em consideração os filhos e os dependentes, notou-se que aqueles

que não possuem nenhum dos dois apresentam maiores níveis de comportamento de risco (média dos que não possuem filhos: 1,89; média dos que não possuem dependentes: 1,87), possivelmente por não terem um compromisso fixado, ou seja, podem arriscar mais porque não irão comprometer a saúde financeira de filhos ou dependentes, pois não os possuem.

Considerando o grau de escolaridade e o comportamento de risco, verificou-se que as pessoas com menores níveis de escolaridade apresentam os maiores resultados, destaque para as que possuem ensino fundamental incompleto (média 1,98). Percebe-se que a probabilidade dessas pessoas enfrentarem situações de alto risco financeiro é maior do que a das pessoas com maiores níveis de escolaridade. Este resultado confirma o que foi encontrado na percepção de risco, onde as pessoas com maior escolaridade tem maior nível de percepção de risco que as pessoas menos alfabetizadas.

Em relação a raça dos respondentes, constatou-se que as pessoas pertencentes a raça amarela apresentaram a maior média (2,34), ou seja, tendem a um maior comportamento de risco. Já, as pessoas da raça branca obtiveram a menor média (1,77). Considerando que as pessoas da raça branca possuem maiores níveis de percepção de risco (FINUCANE ET AL. 2000), terão consequentemente menores níveis de comportamento de risco.

Quanto a ocupação, os indivíduos aposentados foram os que apresentaram o menor nível de comportamento de risco, ou seja, tendem a arriscar menos. Os mesmos alcançaram uma média de 1,68. É importante ressaltar que ao analisar a percepção de risco os aposentados alcançaram uma das maiores médias, indicando alta percepção de risco. Com isso, tendem a arriscar mais. Ressalta-se novamente o estudo de Moschis (1996), apontando que as pessoas mais velhas (ex: aposentados) são mais avessas ao risco.

Prosseguindo na análise, buscou-se verificar as diferenças existentes conforme a religião. Foi possível constatar que existe diferença no comportamento de risco conforme a religião e os princípios religiosos, confirmando a hipótese vinte do trabalho. Os indivíduos que pertencem a religião evangélica apresentaram os comportamentos de risco mais arriscados, com uma média de 1,94. Quanto aos princípios religiosos, as pessoas com maiores níveis de comportamento de risco foram aquelas que seguem a metade dos princípios. Sjöberg e Wahlberg (2002) encontram correlação positiva entre religião e percepção de risco, demonstrando que as pessoas mais religiosas tendem a perceber mais o risco que as demais. Considerando que os comportamento de risco podem derivar da percepção de risco, as pessoas com alto nível de orientação religiosa (totalmente seguidores) podem arriscar mais, pois sua percepção de risco é superior, garantindo-lhes segurança para correr riscos.

O último aspecto analisado no comportamento de risco compreendeu as variáveis referentes a renda, cartão de crédito, dependência do crédito e gastos. Na renda, verificou-se que o menor e o maior nível de renda tiveram as maiores médias, sendo de 2,08 e 2,17 respectivamente. Estas médias apontam que diante das alternativas apresentadas no questionário os respondentes vão de uma opção improvável a incerto, o que demonstra que em algumas situações são propensos a arriscar. A explicação do menor nível de renda relaciona-se com as restrições orçamentárias, fazendo com que as pessoas se comportem de forma mais arriscada a fim de alcançar seus objetivos financeiros. Por outro lado, aquelas que possuem alto nível de renda tendem a arriscar mais pela percepção de segurança financeira, ou seja, arriscam mais porque pressupõem que sua alta renda poderá compensar possíveis erros. Quanto ao cartão de crédito, dependência do crédito e gastos, aqueles que não possuem cartão de crédito (média: 1,86), dependem todo o tempo do crédito (média: 1,91) e gastam mais do que ganham (média: 2,02) foram os que apresentaram maiores níveis de comportamento de risco.

O próximo construto analisado pelo estudo consiste nas Emoções. As mesmas variáveis testadas nos construtos anteriores foram utilizadas, sendo que somente a moradia e os gastos não apresentaram diferença significativa. Os resultados estão na Tabela 45.

Tabela 45 – Testes de hipóteses do fator de EMOÇÕES

Fator	Variáveis	Teste paramétrico	
		Valor teste	Sig.
EMOÇÕES	Idade (1)	-10,169	0,000
	Gênero(1)	-5,859	0,000
	Estado civil(2)	20,409	0,000
	Dependentes (1)	-6,401	0,000
	Filhos (1)	-7,647	0,000
	Moradia (2)	2,519	0,057
	Escolaridade (2)	7,653	0,000
	Religião (2)	7,135	0,000
	Princípios Religiosos (2)	5,362	0,000
	Raça (2)	2,641	0,022
	Ocupação(2)	9,144	0,000
	Renda Familiar (2)	10,585	0,000
	Cartão de Crédito (1)	-4,714	0,000
	Dependência do Crédito (2)	3,406	0,017
	Gastos (2)	0,990	0,372

Fonte: Dados da pesquisa

Analisando as diferenças entre os grupos, nota-se que em relação a idade, as pessoas com mais de trinta anos foram as que apresentaram a maior média (3,77) sendo as mais prováveis a vivenciar sentimentos ocasionados por graves problemas financeiros. Em suma, as pessoas mais velhas estão mais sujeitas ao stress (LaBARBERA; GURHAN, 1997).

Quanto ao gênero, as mulheres demonstraram-se mais expostas as Emoções geradas pelos problemas financeiros, atingindo uma média de 3,64. As mulheres são mais propensas do que os homens a expressar sentimentos de frustração, especificamente nos assuntos que envolvem ganhos ou perdas financeiras (PRINCE, 1993; BRANDSTÄTTER; BRANDSTÄTTER, 1996). No estado civil, a maior média foi atribuída aos indivíduos separados (média: 3,77).

Considerando a estrutura familiar, ou seja, se possuem filhos e dependentes, verificou-se que as pessoas que possuem filhos e dependentes são as que possuem maior probabilidade de vivenciar Emoções diante de problemas financeiros. Para os que possuem dependentes a média foi de 3,69, enquanto que para os que possuem filhos a média foi 3,71.

Ao analisar a escolaridade nota-se que os respondentes com maiores níveis de educação são os que possuem as maiores médias, ou seja, maior possibilidade de vivenciar as Emoções. Ressalta-se a maior média para aqueles com o mestrado completo (média: 4,15), indicando que é provável ou muito improvável que eles se sintam por exemplo, envergonhados diante de graves problemas financeiros. Este resultado pode estar relacionado com a percepção dos indivíduos, que ao possuírem um maior nível de escolaridade tendem a assimilar mais as dificuldades financeiras e preocupar-se mais com elas, tendo um nível maior emoções do que aqueles com menores níveis de escolaridade, pois os mesmos, muitas vezes não conseguem compreender a dimensão do problema.

Em relação a raça, os indivíduos brancos receberam os maiores resultados, com uma média de 3,55. Já, em relação a ocupação, os aposentados foram os que mais absorveram as Emoções, tendo uma média de 3,76.

Quanto aos aspectos relacionados a religião, os indivíduos pertencentes a religião espírita e que seguem a maioria dos princípios alcançaram médias superiores aos demais grupos, sendo as mesmas respectivamente: 3,72 e 3,60.

Sobre as questões interligadas ao crédito notou-se que existe diferença significativa no nível de Emoções conforme a renda, utilização do cartão de crédito e dependência do crédito. Quanto a renda, as pessoas com maiores níveis de renda obtiveram as maiores médias, ressaltando as que possuem mais de cinco a dez salários (média 3,77). Sobre o uso do cartão

de crédito, aqueles que afirmaram utilizá-lo (média 3,61) possuem maior probabilidade de vivenciar Emoções do que aqueles que não utilizam o cartão. Ao testar a dependência do crédito, as pessoas que as vezes dependem do mesmo são as que possuem maiores chances de Emoções relacionadas aos problemas financeiros, através de uma média de 3,63, que indica uma opção de incerto à provável.

Na sequência, o estudo verificou as diferenças existentes no nível de Materialismo, a partir de todas as variáveis demográficas, culturais e relacionadas ao crédito que estavam no estudo. Os resultados dos testes paramétricos estão na Tabela 46.

Tabela 46 – Testes de hipóteses do fator de MATERIALISMO

Fator	Variáveis	Teste paramétrico	
		Valor teste	Sig.
MATERIALISMO	Idade (1)	5,797	0,000
	Gênero(1)	3,278	0,001
	Estado civil(2)	9,738	0,000
	Dependentes (1)	5,129	0,000
	Filhos (1)	6,012	0,000
	Moradia (2)	0,767	0,512
	Escolaridade (2)	1,268	0,232
	Religião (2)	1,369	0,233
	Princípios Religiosos (2)	2,820	0,024
	Raça (2)	1,048	0,388
	Ocupação(2)	2,088	0,065
	Renda Familiar (2)	0,558	0,764
	Cartão de Crédito (1)	-1,505	0,133
	Dependência do Crédito (2)	3,256	0,021
	Gastos (2)	7,147	0,001

Fonte: Dados da pesquisa

Considerando os resultados do fator Materialismo, nota-se que existe diferença conforme a idade, gênero, estado civil, dependentes, filhos, princípios religiosos, dependência do crédito e gastos. Quanto a idade, os indivíduos mais jovens (até 30 anos) apresentaram o maior resultado (média 2,42) representando um maior nível de Materialismo. Conforme estudos de Roedder-John (1999) os jovens apresentam maiores escores de Materialismo que os adultos, que podem ser explicados pela inexperiência de consumo e dúvida sobre a própria identidade.

Ao analisar as diferenças de Materialismo conforme o gênero, percebe-se que os homens mostraram-se mais materialistas que as mulheres, com uma média de 2,38 (La BARBERA; GÜRHAN, 1997).

Este resultado pode estar relacionado com as preferências de compras, pois na maioria das vezes os homens investem em bens de alto valor agregado, como automóveis e imóveis. A Pesquisa de Orçamentos Familiares de 2008-2009, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) investigou a despesa total média das famílias, considerando a pessoa de referência da família. Os resultados mostram que as famílias que possuem uma pessoa de referência do sexo masculino gastam 7% a mais que aquelas gerenciadas por uma pessoa do sexo feminino. Os principais gastos destas famílias estão relacionados à aquisição de veículos e aumento do ativo. Na aquisição de veículos os homens gastam cerca de R\$ 213,34 de sua renda média mensal, enquanto que as mulheres gastam R\$ 110,88. No aumento do ativo percebe-se novamente o maior gasto dos homens, com cerca de R\$ 168,32. Considerando as implicações da pesquisa, nota-se que os homens tendem a um comportamento mais materialista, preocupando-se mais com a aquisição de bens e aumento do ativo.

Considerando as diferenças no nível de Materialismo em relação ao estado civil, nota-se que os indivíduos solteiros obtiveram a maior média (2,42), seguidos dos indivíduos separados (média 2,24). Estes resultados indicam que estes indivíduos possuem maior nível de Materialismo. No caso das pessoas divorciadas, verifica-se o estudo de Roberts, Manolis e Tanner Jr (2002) que verificaram os efeitos da estrutura familiar no Materialismo. Constataram que as pessoas divorciadas tendem a suprir a ausência da família com bens materiais, sendo que os filhos de pais separados também desenvolvem um comportamento mais materialista do que aqueles que possuem pais casados.

Ao mensurar as diferenças nas variáveis de estrutura familiar (dependentes e filhos) o estudo verificou que existe diferença significativa no nível de Materialismo conforme estas variáveis, sendo que as pessoas que possuem filhos (média: 2,42) e dependentes (média: 2,40) foram as que receberam os maiores resultados.

Prosseguindo na análise dos resultados, notou-se diferença de Materialismo conforme os princípios religiosos, demonstrando que as pessoas que não seguem nenhum princípio (média: 2,36) ou seguem alguns princípios (média: 2,36) obtiveram médias iguais, ou seja, os maiores níveis de Materialismo. Gould (1999) sugeriu que a forte orientação religiosa, ou seja, seguir todos os princípios, pode trazer efeitos benéficos para o comportamento do consumidor. As pessoas que seguem os princípios tendem a ser mais felizes e por isso menos materialistas que aquelas sem religião. Além disso, os objetos materiais podem ser

considerados por muitas religiões como obstáculos para a transcendência espiritual (SMITH, 1991 APUD MOSCHIS; ONG, 2011).

Nas variáveis relacionadas a utilização de crédito houve diferença conforme a dependência do crédito e o nível de gastos. Os indivíduos que dependem do crédito todo o tempo apresentaram média superior, de 2,46. E aqueles que apontam que gastam mais do que ganham também obtiveram maior nível de Materialismo, com uma média de 2,44.

O próximo construto a ser analisado foi o Endividamento. A Tabela 47 expressa os resultados encontrados.

Tabela 47 – Testes de hipóteses do fator de ENDIVIDAMENTO

Fator	Variáveis	Teste paramétrico	
		Valor teste	Sig.
ENDIVIDAMENTO	Idade (1)	3,230	0,001
	Gênero(1)	3,097	0,002
	Estado civil(2)	4,496	0,004
	Dependentes (1)	1,946	0,052
	Filhos (1)	1,922	0,055
	Moradia (2)	0,078	0,972
	Escolaridade (2)	7,017	0,000
	Religião (2)	4,040	0,001
	Princípios Religiosos (2)	5,614	0,000
	Raça (2)	2,010	0,075
	Ocupação(2)	7,630	0,000
	Renda Familiar (2)	9,330	0,000
	Cartão de Crédito (1)	4,801	0,000
	Dependência do Crédito (2)	4,177	0,006
	Gastos (2)	13,368	0,000

Fonte: Dados da pesquisa

Tendo em vista que o tema central do estudo buscou compreender o endividamento pessoal, deve-se analisar a influência das variáveis demográficas e culturais neste fator. Nota-se que existe diferença significativa no endividamento conforme a idade, gênero, estado civil, escolaridade, religião, princípios religiosos, ocupação, renda, utilização de crédito, dependência do crédito e gastos.

Quanto ao estado civil, escolaridade e ocupação tem-se como referência o estudo de Gathergood (2011). O autor realizou uma pesquisa no Reino Unido a fim de verificar o auto-controle financeiro, a alfabetização financeira e o sobreendividamento. Para avaliar o

sobreendividamento foi utilizada uma medida que demonstrou que 19% da amostra está endividada. Ao analisar as características dos mesmos, o autor constatou que os indivíduos solteiros, com menor escolaridade (hipótese doze) e menores taxas de emprego apresentaram maior nível de sobreendividamento. Os resultados do presente estudo corroboram com estes resultados, pois no estado civil nota-se que a maior média foi atribuída aos viúvos (2,13), seguidos dos indivíduos solteiros (1,96) e separados (1,87). Em suma, as pessoas que ainda não constituíram uma família ou que já constituíram mas no momento vivem sozinhas, tendem a maior propensão ao endividamento, que pode ser justificada por não ter compromisso exclusivo com a família. Já, na escolaridade, a maior média foi atribuída as pessoas sem alfabetização (2,54) e na ocupação para as pessoas que não trabalham (2,22) confirmando os resultados que já foram comentados anteriormente.

Quanto à idade, o estudo apresentou que as pessoas até 30 anos possuem os maiores resultados (média 1,96 e mediana 2,00), tendo consequentemente maior nível de endividamento, resultado que está de acordo com o estudos de Gathergood (2011) e Sevim, Temizel e Sayilir (2012) e com a hipótese onze.

Na sequência, constatou-se que existe diferença significativa no nível de endividamento conforme o gênero. Os homens mostraram-se mais propensos ao endividamento (média: 1,97) que as mulheres (média: 1,85).

Levando em consideração os aspectos culturais, analisados através da religião e dos princípios religiosos, notou-se que as pessoas que não possuem religião são mais propensas ao endividamento, pois atingem a maior média dos grupos (2,12). Nos princípios religiosos, aqueles que afirmam não seguir nenhum princípio (média: 2,03) e aqueles que afirmam seguir todos os princípios (2,03) totalizaram os mesmos valores, indicando que possuem maior propensão ao endividamento que os demais. Davies e Lea (1995) comprovaram estatisticamente que os indivíduos sem religião apresentam atitudes positivas em relação ao débito, ou seja, são mais propensos ao endividamento.

Ao analisar o aspecto da renda, nota-se que a menor e a maior faixa salarial obtiveram as maiores médias. Os respondentes com renda de até um salário mínimo alcançaram média de 2,10, enquanto que aqueles com renda superior a vinte salários tiveram média de 2,13. Este resultado vai ao encontro do que mostrou Katona (1975), revelando que existem três motivos principais para o endividamento, sendo dois deles: baixa renda e alta renda. No estudo de Allwood *et al.* (2010) os autores constataram que famílias de baixa renda tinham risco superior de sobreendividamento do que as demais.

Ainda no construto de endividamento, analisou-se as variáveis relacionadas ao crédito. Na questão que abordava a posse de cartão de crédito (sim ou não), os respondentes que apontaram utilizar o cartão apresentam a maior média (2,00) em relação aos que não usam, corroborando a hipótese dezessete deste estudo.

Mensurando os resultados da dependência do crédito, as pessoas que utilizam o crédito todo o tempo para pagar as despesas de seu dia-a-dia mostraram-se as mais propensas a se endividar. Por fim, questionou-se sobre o perfil dos gastos, verificando que existe diferença significativa entre os grupos, sendo que aqueles que gastam mais do que ganham (média: 2,10) arriscam-se mais e são mais propensos ao endividamento.

O último construto a ser testado conforme as variáveis demográficas, culturais e relacionadas ao crédito foi o fator de Valores do Dinheiro. Os resultados dos testes com a significância estatística estão na Tabela 48.

Tabela 48 – Testes de hipóteses do fator de VALORES DO DINHEIRO

Fator	Variáveis	Teste paramétrico	
		Valor teste	Sig.
VALORES DO DINHEIRO	Idade (1)	-4,244	0,000
	Gênero(1)	3,907	0,000
	Estado civil(2)	3,656	0,012
	Dependentes (1)	-1,871	0,062
	Filhos (1)	-1,679	0,093
	Moradia (2)	1,287	0,278
	Escolaridade (2)	1,601	0,086
	Religião (2)	2,348	0,039
	Princípios Religiosos (2)	2,084	0,081
	Raça (2)	2,448	0,032
	Ocupação(2)	1,968	0,081
	Renda Familiar (2)	4,121	0,000
	Cartão de Crédito (1)	-0,485	0,628
	Dependência do Crédito (2)	0,661	0,576
	Gastos (2)	0,110	0,896

Fonte: Dados da pesquisa

Tendo em vista as informações da Tabela 48 nota-se que as variáveis que não apresentam diferença significativa conforme o valor do dinheiro foram: dependentes, filhos, moradia, escolaridade, princípios religiosos, ocupação, cartão de crédito, dependência do

crédito e gastos. As demais variáveis apresentam diferença entre os grupos, sendo analisadas individualmente.

Considerando a idade, nota-se que as pessoas acima de trinta anos são as que dão mais valor ao dinheiro, pois atribuíram uma média de 3,18 na escala, demonstrando que são indiferentes ou concordam com as questões, que tratavam, por exemplo, do dinheiro como felicidade.

Em relação ao gênero, os homens atribuíram maior valor ao dinheiro que as mulheres (média: 3,19). Prince (1993) encontrou em seu estudo que os homens são mais propensos a se envolverem com o dinheiro, arriscando mais que as mulheres, a fim de acumular riquezas. Por isso, no presente estudo, sua média foi superior as mulheres ao avaliar os Valores do Dinheiro, corroborando com o estudo do autor referenciado.

Quanto ao estado civil, as pessoas viúvas obtiveram a maior média (3,25) enquanto que as pessoas solteiras receberam os menores resultados (média: 3,01), ou seja, os solteiros são os que atribuem menor valor ao dinheiro.

Ao analisar a religião, verificou-se que existe diferença significativa no nível de valor ao dinheiro, sendo as pessoas da religião católica as que mais valorizam ter dinheiro, com uma média de 3,13.

A última variável a apresentar diferença neste fator foi a renda, demonstrando que as pessoas que recebem mais de vinte salários tem a maior média (3,72). Brandstätter e Brandstätter (1996) apontam que rendimentos líquidos superiores influenciam no valor subjetivo do dinheiro, justificando o resultado encontrado pelo presente estudo.

5.5 Análise do modelo integrado

Para a construção e validação dos construtos utilizou-se a Análise Fatorial Confirmatória (AFC), que foi adequada para todos os fatores abordados pelo estudo: EDUCAÇÃO FINANCEIRA, PERCEPÇÃO DE RISCO, COMPORTAMENTO DE RISCO, EMOÇÕES, MATERIALISMO, ENDIVIDAMENTO e VALORES DO DINHEIRO. Após conhecer individualmente cada um dos fatores e suas variáveis formativas buscou-se construir o modelo integrado, que une o modelo de mensuração e o modelo estrutural. A avaliação do modelo teórico foi realizada a partir dos índices de ajuste e da significância estatística dos coeficientes de regressão estimados.

Nesta etapa foi utilizada a técnica de aprimoramento do modelo, na qual, foram sendo inseridas modificações no modelo inicial em busca de um modelo melhor ajustado.

Na primeira análise estimou-se as relações propostas anteriormente no desenvolvimento do modelo. A Figura 28 e a Tabela 49 apresentam os resultados da estimativa inicial do modelo proposto.

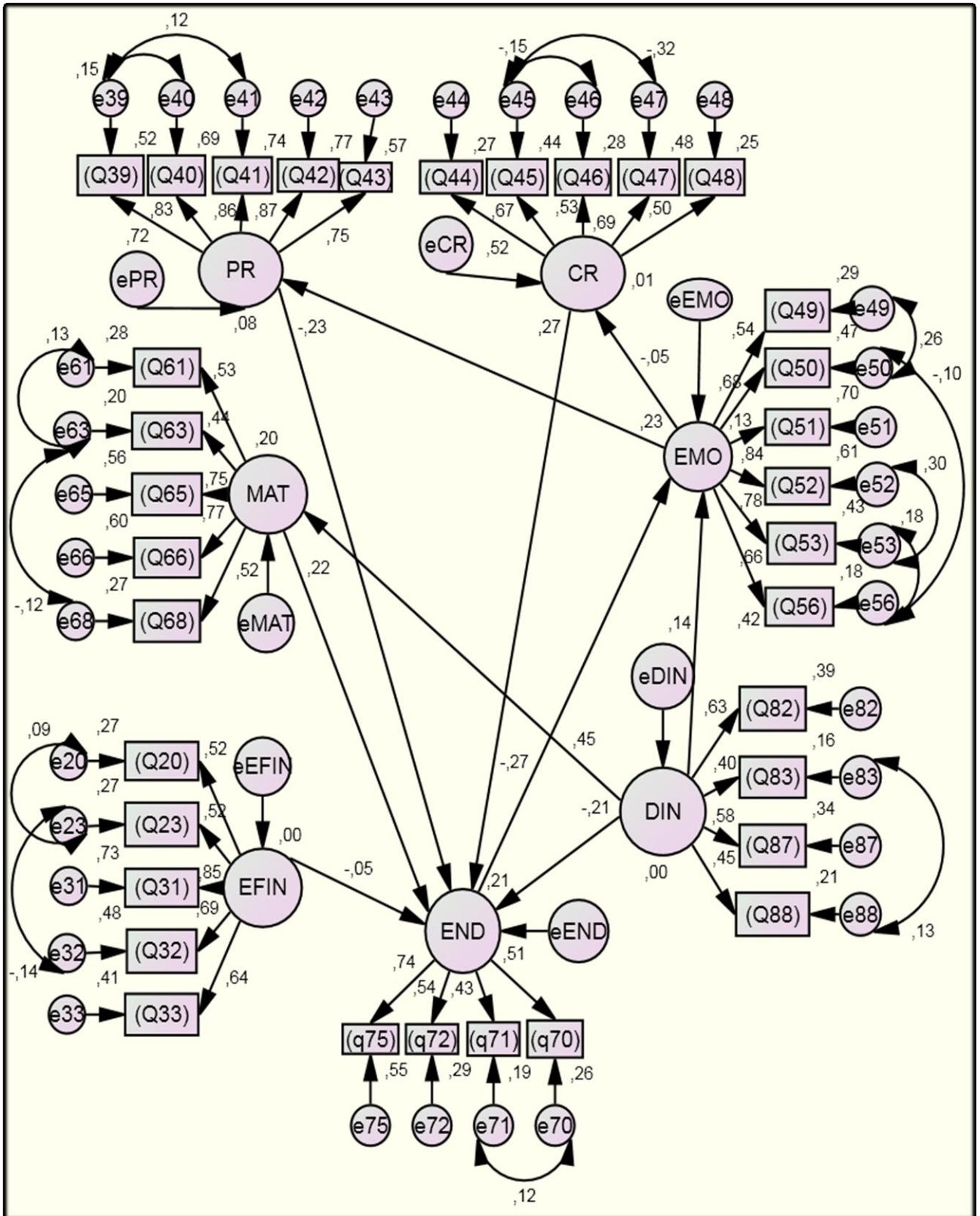


Figura 28 – Resultados iniciais do modelo proposto
 Fonte: Dados da pesquisa

Tabela 49 – Coeficientes padronizados e significância das relações do modelo inicial proposto.

Relações entre os construtos	Coefficientes Padronizados	z	Sig.
MATERIALISMO <--- VALORES DO DINHEIRO	0,449	8,062	***
EMOÇÕES <---VALORES DO DINHEIRO	0,143	3,358	***
ENDIVIDAMENTO <--- MATERIALISMO	0,215	3,996	***
ENDIVIDAMENTO <---EDUCAÇÃO FINANCEIRA	-0,055	-1,411	0,158
ENDIVIDAMENTO <---VALORES DO DINHEIRO	-0,212	-3,677	***
COMPORTAMENTO DE RISCO <---EMOÇÕES	-0,051	-1,199	0,231
ENDIVIDAMENTO <---PERCEPÇÃO DE RISCO	-0,227	-5,138	***
ENDIVIDAMENTO <---COMPORTAMENTO DE RISCO	0,267	5,582	***
PERCEPÇÃO DE RISCO <---EMOÇÕES	0,233	5,836	***
EMOÇÕES <---ENDIVIDAMENTO	-0,269	-5,503	***

*** significativo a 1%

Fonte: Dados da pesquisa

Tabela 50 – Índices de ajuste iniciais do modelo proposto

Índice	Valor
Qui quadrado	1165,86 p (0,000)
Graus de liberdade	503
GFI	0,936
CFI	0,939
NFI	0,898
NNFI	0,932
RMR	0,054
RMSEA	0,036

Fonte: Dados da pesquisa

Os índices de ajuste, representados na Tabela 50, em sua maioria atingiram os valores desejados. O qui quadrado é significativo. No entanto, sua significância é muito sensível ao tamanho amostral. Por isso, alguns autores recomendam que para amostras grandes seja utilizada a relação entre qui quadrado/graus de liberdade (HAIR ET AL. 2009). No modelo a divisão do qui quadrado pelos graus de liberdade é igual a 2,32, o que fica dentro do limite recomendado por Kline (1998) que é a obtenção de um valor inferior a 3,00. Observa-se ainda que os demais índices de ajuste absolutos (GFI, RMR, RMSEA) atingiram os valores desejáveis. Quanto aos índices de ajuste comparativos (CFI, NFI e NNFI) apenas o NFI ficou ligeiramente abaixo de 0,9 (valor desejável).

No entanto, como se pode observar na Tabela 49, os coeficientes padronizados das relações de influência da EDUCAÇÃO FINANCEIRA sobre o ENDIVIDAMENTO e das EMOÇÕES sobre o comportamento de risco não possuem significância estatística sendo recomendadas as suas exclusões do modelo. Além disso, o relatório de modificações sugeridas do AMOS indicou mudanças no modelo que por fazerem sentido teórico passaram a serem inseridas no modelo final.

As mudanças no modelo estrutural referem-se a relação de influência do MATERIALISMO sobre o comportamento e a PERCEPÇÃO DE RISCO e sobre as EMOÇÕES. A existência de uma influência positiva do MATERIALISMO sobre o COMPORTAMENTO DE RISCO e negativa sobre a PERCEPÇÃO DE RISCO justifica-se na medida em que indivíduos com alto grau de MATERIALISMO tendem a perceber menos risco e conseqüentemente a se comportarem de maneira mais arriscada (SJÖBERG, 2000). Do mesmo modo, indivíduos mais materialistas podem apresentar menos emoções negativas em situações de graves problemas financeiros, o que fica claro através do estudo de Belk (1985) que demonstra que a sociedade pós-industrial tem dado ênfase aos bens materiais, igualando-os a felicidade, ou seja, a emoções positivas.

As indicações do AMOS sugeriram ainda a inserção de correlações entre os erros das variáveis do fator de comportamento de risco e do fator de percepção de risco. A inserção de tais correlações é justificada pelo fato de que as questões inseridas nos dois fatores possuem a mesma descrição, mudando apenas a escala likert, sendo que no modelo de percepção de risco é uma escala likert de cinco pontos para graduações de risco (nenhum risco, pouco risco, risco moderado, muito risco, risco extremo) e no fator de comportamento de risco a escala se refere a probabilidade (muito improvável até muito provável) de adoção dos comportamentos. Ressalta-se ainda que todas estas correlações são negativas.

Assim, após as modificações o modelo final apresentou os resultados indicados na Figura 29 e Tabelas 51 e 52.

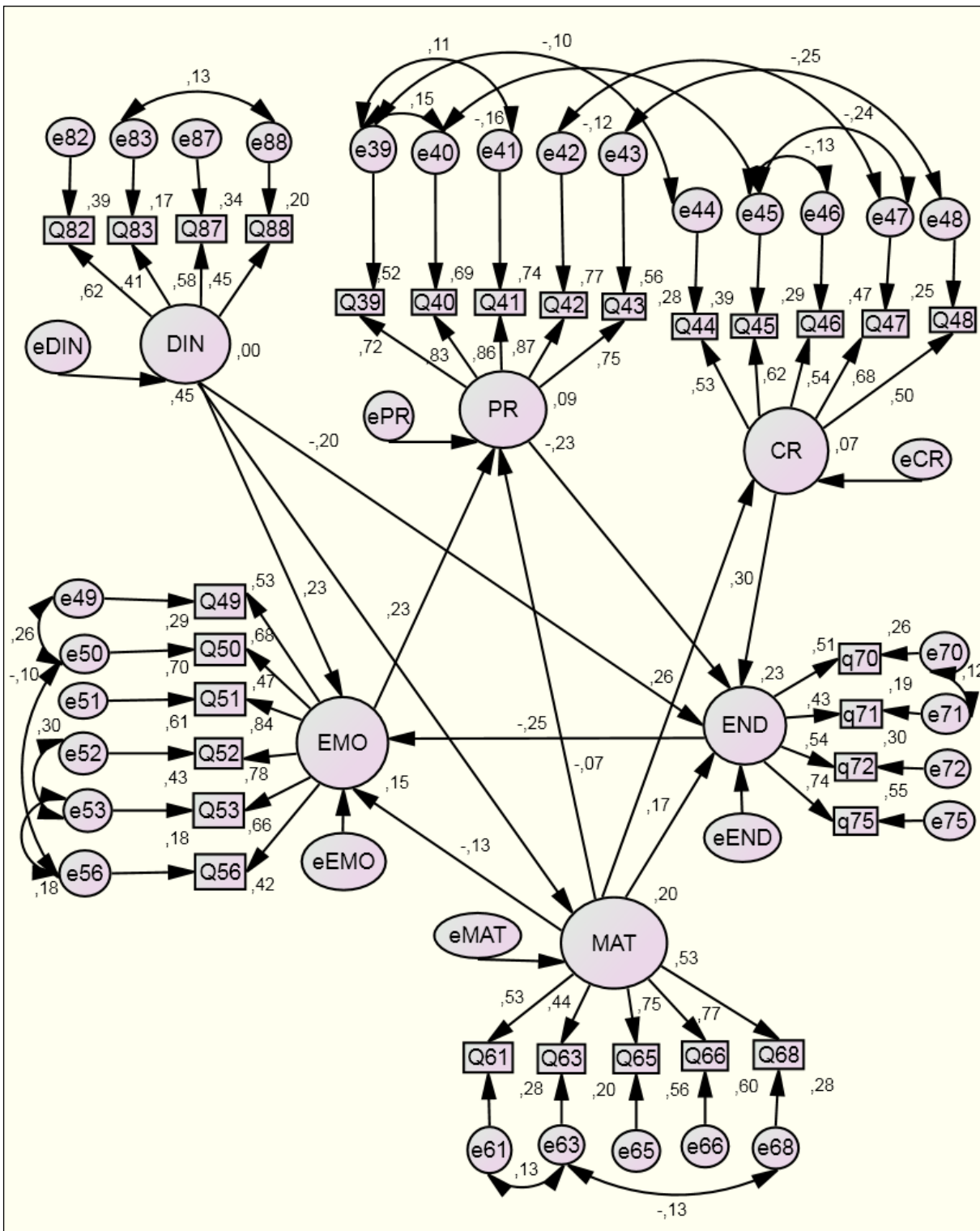


Figura 29 – Resultados finais do modelo proposto

Fonte: Dados da pesquisa

Tabela 51 – Coeficientes padronizados e significância das relações do modelo final proposto.

Relações entre os construtos	Coeficientes Padronizados	z	Sig.
MATERIALISMO <--- VALORES DO DINHEIRO	0,452	7,978	***
COMPORTAMENTO DE RISCO <--- MATERIALISMO	0,263	5,87	***
EMOÇÕES <--- VALORES DO DINHEIRO	0,229	4	***
EMOÇÕES <--- MATERIALISMO	-0,126	-2,528	***
PERCEPÇÃO DE RISCO <--- MATERIALISMO	-0,074	-2,074	**
ENDIVIDAMENTO <--- MATERIALISMO	0,172	3,228	***
ENDIVIDAMENTO <--- VALORES DO DINHEIRO	-0,199	-3,475	***
ENDIVIDAMENTO <--- COMPORTAMENTO DE RISCO	0,3	6,162	***
PERCEPÇÃO DE RISCO <--- EMOÇÕES	0,231	5,645	***
ENDIVIDAMENTO <--- PERCEPÇÃO DE RISCO	-0,233	-5,33	***
EMOÇÕES <--- ENDIVIDAMENTO	-0,245	-4,909	***

*** significativo a 1%

** significativo a 5%

Fonte: Dados da pesquisa

Tabela 52 – Índices de ajuste finais do modelo proposto

Índice	Valor
Qui quadrado	875,59 p (0,000)
Graus de liberdade	350
GFI	0,943
CFI	0,945
NFI	0,911
NNFI	0,936
RMR	0,053
RMSEA	0,038

Fonte: Dados da pesquisa

Os índices apresentados na Tabela 52, atingiram os limites adequados. O coeficiente qui quadrado/graus de liberdade, em função da redução expressiva dos graus de liberdade apresentou um pequeno aumento (2,50), mas manteve-se ainda inferior a 3,00.

Observa-se ainda que os demais índices de ajuste absolutos (GFI, RMR, RMSEA) mantiveram os valores desejáveis. Quanto aos índices de ajuste comparativos (CFI, NFI e NNFI) nota-se que todos foram satisfatórios, ressaltando que o índice NFI que estava fora dos limites foi modificado, passando a representar um valor superior a 0,9 (valor desejável).

Em relação aos coeficientes padronizados do modelo final, constatou-se que todos foram significativos, podendo realizar a análise dos mesmos. Ressalta-se que cinco relações

são negativas (MATERIALISMO e EMOÇÕES; MATERIALISMO e PERCEPÇÃO DE RISCO; VALORES DO DINHEIRO e ENDIVIDAMENTO; PERCEPÇÃO DE RISCO e ENDIVIDAMENTO; ENDIVIDAMENTO e EMOÇÕES), ou seja, quando ocorre um aumento/diminuição de um construto, no outro ocorre o comportamento contrário.

Ao verificar essas relações, notou-se que as pessoas com maiores níveis de MATERIALISMO atingem um nível de consumo elevado, que dificulta a sua PERCEPÇÃO DE RISCO e conseqüentemente aumenta seu COMPORTAMENTO DE RISCO. Esse comportamento reduz a probabilidade de vivenciarem sentimentos negativos quanto ao ENDIVIDAMENTO, pois o consumo proporciona-lhes na maioria das vezes, emoções positivas. Como as emoções abordadas no trabalho são negativas, justifica-se a relação contrária entre MATERIALISMO e EMOÇÕES.

Em geral, o vício em bens materiais (alto materialismo) traz em um primeiro momento, uma sensação de riqueza e qualidade de vida. É por causa disso que o ser humano conclui que quanto mais posses obtiver, mais qualidade de vida e satisfação irá alcançar. No entanto, Csikszentmihalyi (1999) destaca que nem sempre altos níveis de consumo podem trazer benefícios, pelo contrário, podem prejudicar o bem-estar. Destaca-se também o resultado encontrado entre MATERIALISMO e PERCEPÇÃO DE RISCO. As duas relações não estavam no modelo teórico, sendo sugeridas ao elaborar o modelo final.

Na semelhança entre VALORES DO DINHEIRO e propensão ao ENDIVIDAMENTO constatou-se que as pessoas que valorizam a posse do dinheiro tendem a menor propensão ao endividamento, pois estão predispostas a poupar e a gastar somente o planejado. Isto corrobora a hipótese seis do modelo teórico desenvolvido pelo estudo.

Prosseguindo, percebeu-se que a hipótese quatro do trabalho também foi aceita, a qual buscava testar uma relação entre PERCEPÇÃO DE RISCO e ENDIVIDAMENTO, demonstrando que quanto maior a PERCEPÇÃO DE RISCO, menor será o nível de endividamento (CAETANO; PALACIOS; PATRINOS, 2011). Como as escalas de risco são mensuradas de forma contrária, uma maior PERCEPÇÃO DE RISCO resultará em um COMPORTAMENTO DE RISCO menos perigoso. No resultado do trabalho verificou-se uma relação direta entre comportamento de risco e endividamento. As pessoas que arriscam mais (maior comportamento de risco) terão maior probabilidade de endividamento, justificando o resultado (coeficiente padronizado: 0,3) e confirmando a hipótese cinco do trabalho.

Além disso, notou-se que existe uma relação contrária entre ENDIVIDAMENTO e EMOÇÕES. As pessoas que atingem um alto nível de emoções negativas irão reduzir seu endividamento, a fim de buscar um bem estar emocional. Por isso, quanto mais emoções

negativas estiverem vivenciando, mais cuidado terão com o endividamento. Isso confirma a hipótese dez do trabalho.

As demais relações entre os construtos são positivas, destacando o maior coeficiente para a influência dos VALORES DO DINHEIRO no MATERIALISMO (coeficiente: 0,452), ou seja, as pessoas que valorizam o dinheiro e buscam um reconhecimento social através dele terão conseqüentemente maiores níveis de consumo e MATERIALISMO. Isto confirma a hipótese três do trabalho (MACEDO JR; KOLINSKY; DE MORAIS, 2011). Ao testar a relação do materialismo com o endividamento (coeficiente: 0,172) notou-se que as pessoas mais materialistas terão maiores níveis de propensão ao endividamento, devido ao alto consumo. Isso confirma a hipótese dois do modelo teórico. As hipóteses sete (valores do dinheiro e emoções) e oito (emoções e percepção de risco) também foram confirmadas, a partir de uma relação positiva.

Ressalta-se que duas hipóteses definidas no modelo teórico não foram confirmadas: a hipótese dois e a hipótese nove. A hipótese dois que buscava uma relação entre educação financeira e endividamento não foi aceita porque o construto de educação financeira não se adaptou ao modelo, sendo necessária a sua exclusão. Já, na hipótese nove buscava-se uma relação entre emoções e comportamento de risco que não foi confirmada. Mas apesar disso, os construtos (Comportamento de Risco e Emoções) foram mantidos no modelo, pois apresentaram relação significativa com outros fatores.

A Figura 30 resume os resultados encontrados pelo estudo, considerando as mensurações do modelo inicial e do modelo final.

Hipóteses	Aceitação /Rejeição	Estudos
H1: O materialismo impacta positivamente na propensão ao endividamento.	Aceita	Watson (1998); Ponchio (2006).
H2: A educação financeira impacta inversamente na propensão ao endividamento.	Refutada	Chen e Volpe (1998); Disney e Gathergood (2011).
H3: O valor do dinheiro impacta no materialismo.	Aceita	Macedo Jr, Kolinsky e De Moraes (2011)
H4: A percepção de risco impacta na propensão ao endividamento.	Aceita	Caetano, Palacios e Patrinos (2011).
H5: O comportamento de risco impacta na propensão ao endividamento.	Aceita	Caetano, Palacios e Patrinos (2011).
H6: O valor do dinheiro impacta na propensão ao endividamento.	Aceita	Stone e Maury (2006).
H7: O valor do dinheiro impacta nas emoções dos indivíduos.	Aceita	Csikszentmihalyi (1999); Moreira (2002); Vohs, Mead e Goode

		(2008).
H8: As emoções impactam na percepção de risco.	Aceita	Källmen (2000); Bouyer et al. (2001).
H9: As emoções impactam no comportamento de risco.	Refutada	Zuckerman e Kuhlman (2000).
H10: O endividamento impacta nas emoções.	Aceita	Quelch e Jock (2007); Persson (2007).
Hipóteses inseridas no modelo final:		
O materialismo impacta no comportamento de risco.	Aceita	Sjöberg (2000).
O materialismo impacta na percepção de risco.	Aceita	Sjöberg (2000).
O materialismo impacta nas emoções.	Aceita	Belk (1985).

Figura 30 – Resumo das hipóteses do estudo e seus respectivos resultados

Fonte: Elaborado pelo autor

6 CONCLUSÕES

Este trabalho teve como objetivo geral propor e validar um modelo de propensão ao endividamento. Foram elencados três objetivos específicos que buscaram: a) identificar e validar os fatores que influenciam a propensão ao endividamento; b) analisar a influência direta e indireta dos fatores na propensão ao endividamento; e c) analisar a influência dos aspectos demográficos e culturais sobre os construtos do modelo de mensuração.

A partir da técnica de modelagem de equações estruturais buscou-se testar as hipóteses relativas aos fatores comportamentais (educação financeira, percepção de risco, comportamento de risco, emoções, materialismo, propensão ao endividamento e valores do dinheiro). Para analisar os aspectos demográficos e culturais adotou-se os testes de hipóteses paramétricos.

Levando em consideração o referencial teórico levantado, construiu-se um modelo teórico composto por dez hipóteses iniciais. Como os fatores comportamentais não podem ser medidos diretamente, utilizou-se escalas quantitativas. Sem a existência de construtos já consolidados, realizou-se a Análise Fatorial Confirmatória (AFC), o exame da validade e da confiabilidade dos construtos.

As variáveis relativas a cada construto foram determinadas a partir das teorias levantadas. A partir da AFC foram estimadas as cargas fatoriais e os índices de ajuste. Quando estes resultados não alcançavam o nível satisfatório, alterações no modelo original eram promovidas, como por exemplo, a retirada de variáveis com pequenas cargas fatoriais e a inserção de covariâncias entre os erros das variáveis.

Em suma, foram realizados ajustes em todos os construtos, sendo que somente na percepção de risco e no comportamento de risco todas as variáveis originais foram mantidas. Apesar das alterações, os construtos mostraram-se satisfatórios, sendo que os índices de ajuste (qui quadrado, CFI, GFI, NFI, NNFI, RMR e RMSEA) atingiram os níveis recomendados pela literatura. Além disso, utilizou-se a variância extraída e o *Alpha de Cronbach* para avaliar os fatores.

Após estes procedimentos foram obtidos sete construtos válidos, passando-se ao modelo estrutural. A construção deste foi baseada no modelo teórico desenvolvido. Os resultados da estimação mostraram dois coeficientes não significativos e alguns problemas nos índices de ajuste. Seguiu-se a estratégia de aprimoramento do modelo, retirando

individualmente as relações sem significância estatística e incorporando algumas covariâncias sugeridas. Além disso, foram inseridas três novas relações, que devido a pertinência teórica ajustaram o modelo, juntamente com as covariâncias. O modelo final obteve índices de ajuste satisfatórios, mantendo oito das dez relações estabelecidas inicialmente.

Dentre as hipóteses excluídas, nota-se que uma delas referia-se ao construto de educação financeira que foi retirado do modelo de mensuração por não apresentar nenhuma significância. Com isso, a hipótese dois, que fazia uma relação entre educação financeira e propensão ao endividamento foi refutada. Percebe-se então, que neste estudo, a educação financeira não influenciou na propensão ao endividamento. A outra hipótese retirada foi a nove, que tinha como objetivo testar o impacto das emoções no comportamento de risco. Percebe-se que as emoções interferem somente na percepção de risco.

Apesar da rejeição de duas hipóteses, deve-se ressaltar que três novas hipóteses foram sugeridas pelo relatório de alterações do AMOS. Por fazerem sentido teórico, as mesmas foram inseridas e referiam-se a influência do materialismo na percepção de risco, comportamento de risco e emoções.

Analisando o endividamento, tema central do estudo, notou-se que todas as hipóteses diretamente relacionadas a esse construto foram confirmadas (exceto a hipótese dois, que se referia a educação financeira, construto retirado do modelo final). Neste sentido, pode-se dizer que a propensão ao endividamento é um tema relevante, que pode ser influenciado por fatores comportamentais, como os valores do dinheiro, o materialismo, a percepção e o comportamento de risco. As pessoas que classificam o dinheiro como forma de poder e status tendem a manter um nível elevado de consumo, que em casos de descontrole pode levar ao endividamento. Neste cenário de consumo elevado, também destaca-se o materialismo, que é a importância dada aos bens materiais. Pessoas que possuem níveis elevados de materialismo, terão como consequência, níveis elevados de propensão ao endividamento. Quanto a influência do risco, nota-se duas dimensões, uma relativa a percepção e outra ao comportamento. Os indivíduos com maior percepção de risco tendem a menores níveis de endividamento, pois sua aversão impedirá a realização de gastos não planejados. Quanto ao comportamento, as pessoas que possuem tendência ao risco, ou seja, maior nível de comportamento, estarão mais dispostas a se endividar.

De maneira geral, o tema endividamento não pode ser compreendido de maneira isolada, pois depende de fatores comportamentais. Além disso, variáveis demográficas e culturais podem influenciar neste construto, como é o caso da renda. Os primeiros estudos envolvendo o endividamento apontam que a baixa ou alta renda são questões importantes para

investigar a propensão ao endividamento (KATONA, 1975). No caso deste trabalho, obteve-se os mesmos resultados de Katona. Os indivíduos com maior faixa de renda (mais de vinte salários) tiveram a maior média (2,13) seguidos daqueles com menos faixa salarial (média: 2,10). Além da renda, outras variáveis demográficas e culturais foram testadas, observando-se que existe diferença significativa no nível de endividamento conforme a idade, gênero, estado civil, escolaridade, religião, princípios religiosos, ocupação, cartão de crédito, dependência do crédito e gastos.

As contribuições deste estudo estão subordinadas a algumas restrições, tanto de caráter metodológico quanto amostral. Em relação ao modelo, destaca-se como limitação a escolha das variáveis e a indicação das setas, que são feitas com base na literatura.

Em relação a amostra tem-se a não generalização dos resultados, ou seja, investigou-se a propensão ao endividamento na cidade de Santa Maria, sendo necessário ampliar o estudo para conhecer mais profundamente o assunto. Quanto ao instrumento de coleta de dados uma limitação consiste na omissão de dados, sendo que alguns respondentes podem omitir algumas informações, ocasionando desvios nos resultados.

Apesar dos problemas destacados, o endividamento é um tema de extrema relevância, que vem recebendo cada vez mais atenção, tanto das pessoas, quanto das organizações e governo. As recentes crises econômicas tem configurado um novo perfil de consumidor, que torna-se mais consumista e disposto a assumir mais riscos, como as dívidas. A crescente oferta de crédito tem proporcionado o consumo a classes sociais que anteriormente eram excluídas financeiramente. Neste entendimento, estudos devem ser desenvolvidos nessa área, investigando outras populações, a fim de identificar os principais aspectos que levam ao endividamento.

Como principal contribuição da pesquisa deve-se destacar a tentativa de desenvolver um modelo de propensão ao endividamento, selecionando os principais fatores comportamentais que influenciam este comportamento e investigando as respectivas consequências. Com isso, pode-se conhecer o perfil deste novo consumidor, podendo desenvolver ações para prevenir o endividamento e auxiliar os indivíduos que já estão inadimplentes.

Do ponto de vista organizacional, as empresas poderão adaptar o seu fluxo financeiro de acordo com o novo estilo de consumo e poupança. As instituições financeiras também podem se beneficiar dos estudos envolvendo o endividamento, tendo a possibilidade de construir modelos de concessão de crédito mais robustos, que considerem os fatores comportamentais.

Para os próximos trabalhos sugere-se a utilização de outras escalas quantitativas para medir os construtos, juntamente com outras técnicas de análise. Também é importante a reaplicação do modelo, em outras amostras. Em relação ao construto de educação financeira, que foi excluído da análise, tem-se como sugestão a sua substituição, por um novo conceito, o de alfabetização financeira, que abrange o conhecimento, comportamento e atitude financeira, sendo um assunto mais completo.

REFERÊNCIAS

ALLWOOD, Z.; BALCHIN, R.; BURGESS, A.; GLUCKMAN, C.; MURRAY, E.; NANCARROW, C.; SHAKOS, L. *Business, innovation and skills: helping over-indebted consumers*, U.K. **National Audit Office**, 2010.

AMADEU, J.R. **A educação financeira e sua influência nas decisões de consumo e investimento: proposta de inserção da disciplina na matriz curricular**. 89 f. Dissertação (Mestrado em Educação) – Universidade do Oeste Paulista, São Paulo, 2009.

ANDERLONI, L. VANDONE, D. Risk of Overindebtedness and Behavioural Factors. In: **Social Science Research Network**, 2010. Disponível em: <<http://papers.ssrn.com/sol3/results.cfm?npage=2&>>. Acesso em: 27 abr. 2011.

ANDERSON, J. C.; GERBING, D. W. 1988. Structural Equation Modeling in Practice: A Review and Recommended Two-Step Approach. **Psychological Bulletin**, **103**, 411–423.

ARBUCKLE, J.L.; WOTHKE, W. *Amos 4.0 User's Guide*. United States of America, **Small Waters Corporation**, 1995.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Boletim Regional do Banco Central do Brasil: Evolução Regional do Crédito Consignado**, 2011. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/pec/boletimregional/port/2011/04/br201104b2p.pdf>>. Acesso em: 02 fev. 2012.

BARBETTA, P.B. **Estatística Aplicada às Ciências Sociais**. Cap. 3, Ed. UFSC, 5ª Edição, 2002.

BARROS, L.S.G. **Hope, Risk Perception and Propensity to Indebtedness**. 139 f. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getulio Vargas, São Paulo, 2010.

BASTIEN, P.; VINZI, V. E.; TENENHAUS, M. PLS generalised linear regression. **Computational Statistics and Data Analysis**, v. 48, n. 1, p. 17-46, 2005.

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

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

BISQUERRA, R.; SARRIERA, J. C. E MARTINEZ, F.(2004). **Introdução à estatística: enfoque informático com o pacote estatístico SPSS**.Porto Alegre: Artes Médicas.

BOUYER, M.; BAGDASSARIAN, S.; CHAABANNE, S.; MULLET, E. Personality correlates of risk perception. **Risk Analysis**, v. 21, p. 457-465, 2011.

BRANDSTÄTTER, E.; BRANDSTÄTTER, H. What's money worth? Determinants of the subjective value of money. **Journal of Economic Psychology**, v. 17, p. 443-464, 1996.

BREI, V. A.; NETO, G. L. O uso da técnica de modelagem em equações estruturais na área de marketing: um estudo comparativo entre publicações no Brasil e no exterior. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 10, n. 4, out/dez. 2006, p. 131-151. Disponível em: <www.scielo.br/pdf/rac/v10n4/a07v10n4.pdf>. Acesso em: 13 out. 2011.

BRUSKY, B.; MAGALHÃES, R. Assessing Indebtedness: results from pilot survey among steelworkers in Sao Paulo. In: **International Labour Office**, 2006. Disponível em: <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_117961.pdf>. Acesso em: 15 out. 2011.

CSIKSZENTMIHALYI, M.If We Are So Rich, Why Aren't We Happy? **American Psychologist**, v. 54, No. 10, 821-827, out. 1994.

CAETANO, G.; PALACIOS, M.; PATRINOS, H. A. Measuring aversion to debt: na experimete among student loan candidates. In: **Social Science Research Network, 2011**. Disponível em: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1895966>. Acesso em: 03 fev. 2012.

CAMBOIM, A.; RIQUE, J. Religiosidade e espiritualidade de adolescentes e jovens adultos. In: **Revista Brasileira de História das Religiões**, ano III, n. 7, Mai. 2010. Disponível em: <<http://www.dhi.uem.br/gtreligiao/pdf6/11Aurora.pdf>>. Acesso em: 07 fev. 2012.

CENTA, S. A. **Análise de Crédito**. 3ª ed. Curitiba: IBPEX, 2005.

CLAUDINO, L. P.; NUNES, M. B.; SILVA, F. C. **Finanças Pessoais: um estudo de caso com servidores públicos**. In: XII SEMEAD – Seminários em Administração. São Paulo, 2009. Disponível em:

<<http://www.ead.fea.usp.br/semead/12semead/resultado/trabalhosPDF/724.pdf>>. Acesso em: 24 set. 2011.

COLLINS, J.M. The impacts of mandatory financial education: Evidence from a randomized field study. **Journal of Economic Behavior & Organization**. Ago. 2012

COLLIS, J.; HUSSEY, R. **Pesquisa em Administração**: Um guia prático para alunos de graduação e pós-graduação. 2 ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO DE BENS, SERVIÇOS E TURISMO (CNC). **Pesquisa Nacional CNC: Endividamento e Inadimplência**, 2011. Disponível em: <<http://www.cnc.org.br/>>. Acesso em: 07 mai. 2011.

CHEN, H; VOLPE, R. P. An analysis of personal financial literacy among college students. **Financial Services Review**, v. 7, n. 2, p. 107-128, 1998. Disponível em: <http://www2.stetson.edu/fsr/abstracts/vol_7_num2_107.pdf>. Acesso em: 16 nov. 2011.

CHIN, W. W.; MARCOLIN, B. L.; NEWSTED, P. R. A partial least squares latent variable modeling approach for measuring interaction effects: results from a monte carlo simulation study and voice mail emotion/adoption study. **Seventeenth international conference on information systems**, Cleveland, Ohio, 1996.

CRUZ, L.F.B, KIMURA, H. KRAUTER, E. Finanças Comportamentais: investigação do comportamento decisório dos agentes brasileiros de acordo com a teoria do prospecto de Tversky e Kahneman. In: **XXXVIII Assembléia do Conselho Latino-Americano das Escolas de Administração (CLADEA)**, 2003.

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.

DE OLIVEIRA, F. E. M. **Perfil de Endividamento do Consumidor de São Luis no Maranhão**. São Luis: Escritório Técnico de Estudos Econômicos do Nordeste, 2011. Disponível em: <http://www.fcdlma.com.br/pesquisa_perfi_maior_2011.pdf>. Acesso em: 15 dez. 2011.

DEPARTMENT FOR BUSINESS ENTERPRISE & REGULATORY REFORM. **Relatório Tackling Over-Indebtedness**, Reino Unido: 2007. Disponível em: <<http://www.bis.gov.uk/files/file50736.pdf>>. Acesso em: 08 mai. 2011.

DEWBERRY, C. **Statistical Methods for Organizational Research: theory and practice**. New York: Madison Ave, 2004.

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

DISNEY, R.; GATHERGOOD, J. Financial Literacy and Indebtedness: New Evidence for UK Consumers. In: **EconPapers**, 2011. Disponível em:
<http://econpapers.repec.org/paper/notnotcfc/11_2f05.htm> Acesso em: 09 set. 2011.

DYNAN, K. E.; KOHN, D.L. The Rise in U.S. Household Indebtedness: Causes and Consequences. In: **Social Science Research Network**, 2007. Disponível em:
<<http://papers.ssrn.com/sol3/results.cfm?npage=2&>>. Acesso em: 25 abr. 2011.

ELLIS, C.D. A composição do investimento. In: BERNSTEIN, P.L.; DAMODARAN, A. (Org). **Administração de Investimentos**. Porto Alegre: Bookman, 2000.

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

FRADE, C. et al. **Um perfil dos sobre-endividados em Portugal**. Relatório Final. Centro de Estudos Sociais. Faculdade de Economia de Coimbra. Portugal, 2008.

FEDERAL STATISTICAL OFFICE, 2008. **Wirtschaftsrechnungen, Einkommens- und Ver-brauchsstichprobe, Geld- und Immobilienvermögen sowie Schulden privater Haushalte.Fachserie** 15, Heft 2. Wiesbaden.

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

FINUCANE, M.L.; SLOVIC, P.; MERTZ, C.K.; FLYNN, J.; SATTERFIELD, T.A. Gender, race, and perceived risk: the “white male” effect. **Healthy Risk & Society**, v. 2, n.2, 2000.

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

FURLAN, R. C. **A evolução do crédito consignado no Estado de Roraima: aspectos econômicos e jurídicos**. 2009. 172 f. Dissertação de Mestrado. Mestrado em Economia –

Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Porto Alegre, 2009.

FREUND, J. E. **Estatística Aplicada**. 11ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

GARLING, T et al. Psychology, Financial Decision Making, and Financial Crises. **Psychological Science in the Public Interest**, v. 10(1) 1–47, 2009.

GARVER, N. S.; MENTZER, J. T. 1999. Logistics Research Methods: Employing Structural Equation Modeling to Test for Construct Validity. **Journal of Business Logistics**, 20, 33–57.

GATHERGOOD, J. Self-control, financial literacy and consumer over-indebtedness. In: **Social Science Research Network**, 2011. Disponível em: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1873369>. Acesso em: 09 set. 2011.

GIFFORD, A. Emotion and self-control. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 49, p. 113–130, 2002.

GOULD, S.J. A critique of Heckhausen and Schulz's 1995 life span theory of control from a cross-cultural perspective. **Psychological Review**, v. 106, nº 3, p. 597–604, 1999.

GUTTMAN, R.; PLIHON, D. O endividamento do consumidor no cerne do capitalismo conduzido pelas finanças. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 17, Número especial, p. 575-610, dez. 2008.

HAIR, J. F.; BLACK, W.C.; BABIN, B.; ANDERSON, R.E.; RONALD, L.T. **Análise Multivariada**. 6ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HAIR, J. F.; BABIN, B.; MONEY, A.H.; SAMOUEL, P. **Fundamentos de Métodos de Pesquisa em Administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HALFELD, M. TORRES, F. F. L. Finanças Comportamentais: aplicações no contexto brasileiro. **RAE – Revista de Administração de Empresas**, v.41 n.2 p. 64-71. Abr/Jun 2001.

HELSELER, J.; RINGLE, C.M.; SINKOVICS, R.R. The Use of Partial Least Squares Path Modeling in International Marketing. **Advances in International Marketing**, Volume 20, 277–319, 2009.

HOPPEN, N. et al. Avaliação de artigos de pesquisa em sistemas de informação: proposta de um guia. In: ENANPAD, 21, 1997, Rio das Pedras, RJ. **Anais...** Rio das Pedras: ANPAD, 1997.

HUNG, A. A.; PARKER, A.M.; YOONG, J. Defining and Measuring Financial Literacy. In: **Royal Center for Financial Decision Making** (RAND). Working Paper, set. 2009.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Cidades**. Disponível em: <ftp://geoftp.ibge.gov.br> Acesso em: 10 jul. 2011.

_____. Censo 2000. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/censo2000/>. Acesso em 23 mar. 2012.

_____. Banco de Dados. Sidra. Acervo. Disponível em: <http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/tabela/listabl.asp?c=202&n=102&z=t&o=3>. Acesso em: 27 mar. 2012

JACOBY, M. B. Does Indebtedness Influence Health? A Preliminary Inquiry. **Journal of Law, Medicine & Ethics**, 30 (2002): 560-571.

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

JUNIOR, F.H.F.C.; FAMA, R. As novas finanças e a teoria comportamental no contexto da tomada de decisão sobre investimentos. **Caderno de Pesquisas em Administração**, v. 09 n.2, Abr/Jun 2002.

KÄLLMEN, H. Manifest anxiety, general self-efficacy and locus of control as determinants of personal and general risk perception. **Journal of Risk Research**, v. 3, nº 2, p. 111-120, 2000.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect Theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-292, mar. 1979.

KARABATI, S.; CEMALCILAR, Z. Values, materialism, and well-being: A study with Turkish university students. **Journal of Economic Psychology**, v. 31, 2010.

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

KEESE, M. Who Feels Constrained by High Debt Burdens? – Subjective vs. Objective Measures of Household Indebtedness. In: **Social Science Research Network**, 2010. Disponível em: <<http://papers.ssrn.com/sol3/results.cfm?npage=2&>>. Acesso em: 08 mai. 2011.

KEESE, M.; SCHMITZ, H. Broke, ill and Obese: The Effect of Household Debt on Health. In: **Social Science Research Network**, 2010. Disponível em: <<http://papers.ssrn.com/sol3/results.cfm?npage=2&>>. Acesso em: 30 abr. 2011.

KILBOURNE, W.E.; LaFORGE, M.C. Materialism and its relationship to individual values. **Psychology & Marketing**, v. 27, n. 28, p. 780-798, ago. 2010.

KORAN, L. M. et al. Estimated prevalence of compulsive buying behavior in the United States. **American Journal of Psychiatry**, v. 163, outubro, 2006.

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

KLINE, R. B. **Principles and Practice of Structural Equation Modeling**. New York: The Guilford Press, 1998.

KRITZMAN, M. Risco e utilidade: o básico. In: BERNSTEIN, P.L.; DAMODARAN, A. (Org). **Administração de Investimentos**. Porto Alegre: Bookman, 2000.

LaBARBERA, P. A; GURHAN, Z. The role of materialism, religiosity and demographics in subjective well-being. **Psychology and Marketing**, v. 14, p. 71–97, 1997.

LANDVOIGT, D. C. **Estudo das Finanças Comportamentais: o Caso dos Investidores em uma Agência Bancária**. 2007. 77f. Trabalho de Conclusão de Curso (Ciências Administrativas) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2007.

LEAL, A.E.M.; SOUZA, C.E.G. **Construindo o conhecimento pela pesquisa: orientação básica para elaboração de trabalhos científicos**. Santa Maria: Editora Sociedade Vicente Pallotti, 2006.

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.

LYONS, A. C. A profile of financially at-risk college students. **Journal of Consumer Affairs**, v. 38, p. 56–80, 2008.

LUSARDI, A.; TUFANO, P. Debt Literacy, Financial Experiences, and Overindebtedness. In: **National Bureau of Economic Research**, Cambridge, 2009. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w14808.pdf>> .Acesso em: 04 set. 2011

MCCRACKEN, G. Cultura e Consumo: Uma Explicação Teórica da Estrutura e do Movimento do Significado Cultural dos Bens de Consumo. In: **RAE Clássicos**. Jan./mar. 2007.

MACEDO JR., J. S.; KOLINSKY, R.; DE MORAIS, J. C. J. **Finanças Comportamentais: como o desejo, o poder, o dinheiro e as pessoas influenciam nossas decisões**. São Paulo: Atlas, 2011.

MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de Marketing: Uma Orientação Aplicada**. 4 ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

MALUCELLI, A. P. Crédito consignado: função social e superendividamento. 2008. 125 p. **Dissertação de Mestrado**. Programa de Pós Graduação em Direito – Pontifícia Universidade Católica do Paraná. 2008.

MARCHETTI, V. **Risco e Decisão em Investimento Produtivo**. Porto Alegre: Editora da Universidade/UFRGS, 1995.

MARCONI, M. A; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de Metodologia Científica**. 6 ed. 7 reimpr. São Paulo: Atlas, 2009.

MATTA, R. C. B. **Oferta e demanda de informação financeira pessoal: o Programa de Educação Financeira do Banco Central do Brasil e os universitários do Distrito Federal**. 2007. 214 f. Dissertação de Mestrado. Mestrado em Ciência da Informação – Universidade de Brasília, Brasília, 2007.

MATEI, M.; MACHADO, M.; OLIVEIRA, A. Comportamento do consumidor e 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.

MENDES-DA-SILVA, W. M.; NAKAMURA, W. T.; DE MORAES, D. C. Credit Card Risk Behavior on College Campuses: Evidence from Brazil. **Brazilian Administration Review**, v. 9, n. 3, p. 351-373, 2012.

MOORER, S. C.; CHATER, N. The influence of affect on risky behavior: from the lab to real world financial behavior. **Annual Meeting of The Cognitive Science Society**. Jul-Ago, 2003. Boston, Massachusetts, USA. Disponível em: <<http://csjarchive.cogsci.rpi.edu/Proceedings/2003/mac/prof162.html>> Acesso em: 29 dez. 2011.

MOREIRA, A. S. **Valores e dinheiros: um estudo transcultural das relações entre prioridades de valores e significado do dinheiro para indivíduos**. 2000. 228f. Tese (Doutorado em Psicologia) – Universidade de Brasília, Brasília, 2000.

MOREIRA, A. S. Dinheiro no Brasil: um estudo comparativo do significado do dinheiro entre as regiões geográficas brasileiras. **Estudos de Psicologia**. Natal, jul./dez. p. 379-387, 2002. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1413-294X2002000200019>. Acesso em: 23 out. 2011.

MOREIRA, V. R. **Gestão dos Riscos do Agronegócio no Contexto Cooperativista**. 2009. 208 f. Tese (Doutorado em Administração de Empresas) – Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2009.

MOREIRA, A. S.; TAMAYO, A. Escala de significado do dinheiro: desenvolvimento e validação. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, v. 15(2), p. 93-105, 1999.

MOSCHIS, G.P. Gerontographics: life-stage segmentation for marketing strategy development. United States: **British Library**, 1996.

MOSCHIS, G.P.; ONG, F.S. Religiosity and consumer behavior of older adults: A study of subcultural influences in Malaysia. **Journal of Consumer Behaviour**, v. 10, p. 8–17, 2011.

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 Getúlio Vargas, São Paulo, 2005.

NICACIO SILVA, S. B. C. **Alfabetização econômica, hábitos de consumo e atitudes em direção do endividamento de estudantes de pedagogia**. Tese de Doutorado. 332 f.

Doutorado em Educação. Faculdade de Educação da Universidade Estadual de Campinas. São Paulo: 2008.

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

NOGUEIRA, R. C. G. **Finanças comportamentais: diferenças na tolerância de risco entre cônjuges – replicando uma pesquisa e propondo alternativas complementares**. 2009. 80 p. Dissertação de Mestrado - Departamento de Administração, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, 2009.

OBSERVATÓRIO DO ENDIVIDAMENTO DOS CONSUMIDORES. **Endividamento e sobre-endividamento das famílias: Conceitos e estatísticas para sua avaliação**. Centro de Estudos Sociais da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, Fev/2002.

ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (OECD). Assessing financial literacy in 12 countries na OECD pilot exercise (2010). Disponível em: <<http://www.financialliteracyfocus.org/files/FLatDocs/OECD%20paper.pdf>>. Acesso em: 15 nov. 2012.

PADOVEZE, C.L.; BERTOLUCCI, R.G. **Gerenciamento do Risco Corporativo em Controladoria**. São Paulo: Cengage Learning, 2008.

PAULINO, J. A. Relação entre percepção e comportamento de risco e níveis de habilidades cognitivas em um grupo de adolescentes em situação de vulnerabilidade social. 2009. 151 f. **Dissertação de Mestrado**. Mestrado em Psicologia – Universidade Federal de Uberlândia. Uberlândia, 2009.

Persson, A.H. (2007) Over-indebtedness: a growing problem. Chapter in *Scandinavian Studies in Law*, 50, What is Scandinavian Law? **Social Private Law**.

PESQUISA DE ORÇAMENTOS FAMILIARES 2008-2009: despesas, rendimentos e condições de vida. In: **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística**. Rio de Janeiro, 2010. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/condicaodevida/pof/2008_2009/POFpublicacao.pdf> Acesso em: 18 dez. 2011.

PONCHIO, M. C. The Influence of Materialism on Consumption Indebtedness in the Context of Low Income Consumers From the City of Sao Paulo. 2006. 175 p. **Tese de Doutorado**. Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas: São Paulo, 2006.

PONCHIO, M.C.; ARANHA, F.; TODD, S. Estudo exploratório do construto de materialismo no contexto de consumidores de baixa renda do município de São Paulo. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 17, Número especial, p. 575-610, dez. 2008.

PONCHIO, M.C.; ARANHA, F. Materialism as a predictor variable of low income consumer behavior when entering into installment plan agreements. **Journal of Consumer Behaviour**. V. 7, 2008. P. 21-34

PRINCE, M. Women, men, and money styles. **Journal of Economic Psychology**, n. 14 (1993) 175-182.

QUELCH, J.A.; JOCZ, K.E. Greater Good: How Good Marketing Makes for a Better World. **Harvard Business Press**, Boston, MA, 2007.

REIFNER, U. et al. **Overindebtedness in European Consumer Law**. Books on Demand GmbH, Norderstedt, 2010.

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.

ROAZZI, A.; DIAS, M.G.B.B.; SILVA, J.O.; SANTOS, L.B.; ROAZZI, M.M. O que é emoção? Em busca da organização estrutural do conceito de emoção em crianças. **Psicologia: Reflexão e Crítica**, 24(1), 51-61 (2011)

ROBERTS, J.A.; MANOLIS, C.; TANNER JR, J.F.J. Family Structure, Materialism, and Compulsive Buying: A Reinquiry and Extension. **Journal of the Academy of Marketing Science**, v. 31, n. 3, 2003, p. 300-311.

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

ROEDDER-JOHN, D. Consumer socialization of children: A retrospective look at twenty-five years of research. **Journal of Consumer Research**, v. 26, p. 183-214, Dec. 1999.

SANTOS, C.P.; FERNANDES, D.V.D.H. A socialização de consumo e a formação do materialismo entre os adolescentes. In: **Revista de Administração Mackenzie**, v. 12. n. 1. São Paulo: jan/fev 2011. p. 169-203.

SEVIM, N.; TEMIZEL, F.; SAYILIR, O. The effects of financial literacy on the borrowing behavior of Turkish financial consumers. **International Journal of Consumer Studies**. v.35, p. 573-579, 2012.

SOCIEDADE BRASILEIRA DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO (SPC) E INSTITUTO DE ECONOMIA GASTÃO VIDIGAL. **Pesquisa de Inadimplência**. Disponível em: <<http://www.acsp.com.br/indicadores/indicadores.html>>. Acesso em: 25 abr. 2011.

SOCIO-ECONOMIC PANEL – SOEP. Living in Germany. On the social situation of household. 2010. Disponível em: <http://www.diw.de/documents/dokumentenarchiv/17/diw_01.c.369775.de/soepfrabo_personen_2010_en.pdf>. Acesso em: 07 fev. 2012.

SCHUMACKER, R. E.; LOMAX, R. G. **A Beginner's Guide to Structural Equation Modeling**. New Jersey: Lawrence Erlbaum, 1996.

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. In: A. Tamayo, J. Porto (Orgs.), **Valores e comportamento nas organizações**. Petrópolis: Vozes. 2005, (p.21-55)

SJÖBERG, L. Factors in risk perception. **Risk Analysis**, n. 20, p. 1-11, 2000.

SLÖBERG, L.; WAHLBERG, A.A. Risk perception and new ages beliefs. **Risk Analysis**, n. 22, p. 751-764, 2002.

SLOMP, J.Z.F. Endividamento e Consumo. **Revista Relações de Consumo**, 2008.

STONE, B.; MAURY, R. V. Indicators of personal financial debt using a multi-disciplinary behavioral model. **Journal of Economic Psychology**. North-Holand, v. 27, p. 543-556, 2006.

TABAK, B.M.; CRAVEIRO, G.L.; CAJUEIRO, D.O. Eficiência Bancária e Inadimplência: testes de Causalidade. **Departamento de Estudos e Pesquisas: Banco Central do Brasil**, 2010. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br>>. Acesso em: 18 mai. 2011

TAMAYO, A. Contribuições ao estudo dos valores pessoais, laborais e organizacionais. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, v. 23, p. 17-24, 2007.

_____. Hierarquia de valores transculturais e brasileiros. Brasília: **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, v. 23, n. especial, p. 07-15, 2007.

TRINDADE, L.L. Determinantes da Propensão ao Endividamento: um Estudo nas Mulheres da Messoregião Centro Ocidental Rio-Grandense. **Dissertação de Mestrado**. Universidade Federal de Santa Maria. Programa de Pós Graduação em Administração, Santa Maria: 2009.

TENENHAUS, M. et al. PLS path modeling. **Computational Statistics & Data Analysis**, v. 48, p. 159-205, 2005.

VIEIRA, K. M. Modelagem de equações estruturais aplicada à reação a splits: integrando as hipóteses de liquidez, sinalização e nível ótimo de preços. 2006. 193 p. **Tese de Doutorado**. Programa de Pós Graduação em Administração – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2006.

VITT, L. A. Consumers financial decisions and the psychology of values. **Journal of Financial Service Professionals**, 58(6), 68-77, nov. 2004.

VINZI, V.E.; TRINCHERA, L. AMATO, S. PLS Path Modeling: From Foundations to Recent Developments and Open Issues for Model Assessment and Improvement. **Handbook of Partial Least Squares**. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2010.

VOHS, K.D.; MEAD, N.L.; GOODE, M.R. Merely Activating the Concept of Money Changes Personal and Interpersonal Behavior. **Current Directions in Psychological Science**, v. 17. N.3, 2008.

WANG, Z.J.; LI, S.; JIANG, C.M. Emotional response in a disjunction condition. **Journal of Economic Psychology**, v. 33, p. 71-78, 2012.

WATSON, John J. Materialism and Debt: A Study of Current Attitudes and Behaviors. **Advances in Consumer Research**, Duluth, Minnesota, v. 25, n. 1, p. 203-207, 1998.

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.

ZUCKERMAN, M.; KUHLMAN, D. M. (2000). Personality and risk-taking: Common biosocial factors. **Journal of Personality**, 68(6), 999-1029. Disponível em: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1467-6494.00124/abstract>>. Acesso em: 12 jan. 2012

Apêndice A – Termo de Confidencialidade



Termo de Confidencialidade
 Universidade Federal de Santa Maria
 Centro de Ciências Sociais e Humanas
 Programa de Pós Graduação em Administração

Título do estudo: Modelagem de Equações Estruturais Aplicada à Propensão ao Endividamento: Uma Análise de Fatores Comportamentais

Pesquisadores responsáveis: Kelmara Mendes Vieira e Silvia Amélia Mendonça Flores

Instituição/Departamento: UFSM – Centro de Ciências Sociais e Humanas

Telefone para contato: (55) 3220-9258

Local da coleta de dados: Santa Maria (RS)

Os pesquisadores do presente projeto se comprometem a preservar a privacidade dos respondentes cujos dados serão coletados através de um questionário estruturado, aplicado nos distritos e bairros da cidade de Santa Maria. Concordam, igualmente, que estas informações serão utilizadas única e exclusivamente para execução do presente projeto. As informações somente poderão ser divulgadas de forma anônima e serão mantidas no Programa de Pós Graduação em Administração (PPGA), situado na Av. Roraima nº. 1000, Prédio 74 C, sala 4303 – Cidade Universitária, UFSM. As informações serão armazenadas por um período de 5 anos sob a responsabilidade da Prof^a. Pesquisadora Kelmara Mendes Vieira. Após este período, os dados serão destruídos. Este projeto de pesquisa foi revisado e aprovado pelo Comitê de Ética em Pesquisa da UFSM em/...../....., com o número do CAAE

Santa Maria, ____ dede 20.....

.....
 Prof^a Kelmara Mendes Vieira

Apêndice B – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido



Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

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

Título do estudo: Modelagem de Equações Estruturais Aplicada à Propensão ao Endividamento: Uma Análise de Fatores Comportamentais.

Pesquisador(es) responsável(is): Silvia Amélia M. Flores e Prof. Dra. Kelmara M. Vieira

Telefone para contato: (55) 8407-6011

Local da coleta de dados: Santa Maria (RS)

Prezado(a) Senhor(a):

Você está sendo convidado(a) a responder às perguntas deste questionário de forma totalmente voluntária. Antes de concordar em participar desta pesquisa e responder este questionário, é muito importante que você compreenda as informações e instruções contidas neste documento. Os pesquisadores deverão responder todas as suas dúvidas antes que você decida participar. Você tem o direito de desistir de participar da pesquisa a qualquer momento, sem nenhuma penalidade.

O objetivo do estudo consiste em propor e validar um modelo de propensão ao endividamento, através da análise de aspectos demográficos e culturais e de fatores comportamentais. Sua participação nesta pesquisa consistirá apenas no preenchimento deste questionário, respondendo às perguntas formuladas que abordam questões de perfil, como idade, gênero, escolaridade, entre outros e questões relacionadas ao endividamento, materialismo, educação financeira, valores do dinheiro e risco.

Como contribuição e relevância, esta pesquisa trará maior conhecimento sobre o tema abordado, permitindo compreender os principais aspectos que levam a propensão ao endividamento na cidade de Santa Maria. Com estas informações, será possível definir um perfil dos endividados e desenvolver ações que possam contribuir para uma melhor gestão financeira pessoal.

É importante ressaltar que o preenchimento deste questionário não representará qualquer risco de ordem física ou psicológica para você. Além disso, as informações

fornecidas por você terão sua privacidade garantida pelos pesquisadores responsáveis. Os sujeitos da pesquisa não serão identificados em nenhum momento, mesmo quando os resultados desta pesquisa forem divulgados em qualquer forma.

Ciente e de acordo com o que foi anteriormente exposto, eu _____, estou de acordo em participar desta pesquisa, assinando este consentimento em duas vias, ficando com a posse de uma delas.

Santa Maria _____, de _____ de 20____

Assinatura

Pesquisador responsável

Se você tiver alguma consideração ou dúvida sobre a ética da pesquisa, entre em contato:
Comitê de Ética em Pesquisa – UFSM - Cidade Universitária - Bairro Camobi, Av. Roraima, nº1000 - CEP: 97.105.900 Santa Maria – RS. Telefone: (55) 3220-9362 – Fax: (55)3220-8009. Email: comiteeticapesquisa@smail.ufsm.br. Web: www.ufsm.br/cep

Apêndice C - Instrumento de Coleta de Dados



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

Bairro:

Entrevistador:

Nº:

1. Idade: _____ anos.

2. Gênero: 2.1. () Masculino

2.2. () Feminino

3. Estado civil:

3.1. () Casado(a)

3.2. () Solteiro(a)

3.3. () Viúvo(a)

3.4. () Separado(a)

4. Possui dependentes?

4.1. () Não

4.2. () Sim. Quantos? _____.

5. Possui filhos?

5.1. () Não

5.2. () Sim. Quantos? _____.

6. Sua moradia é:

6.1. () Própria

6.2. () Alugada

6.3. () Financiada

6.4. () Outra. Qual? _____.

7. Qual é o seu grau de escolaridade?

7.1. () Sem Alfabetização

7.8. () Especialização Incompleta

7.2. () Ensino Fundamental Incompleto

7.9. () Especialização Completa

7.3. () Ensino Fundamental Completo

7.10. () Mestrado Incompleto

7.4. () Ensino Médio Incompleto

7.11. () Mestrado Completo

7.5. () Ensino Médio Completo

7.12. () Doutorado Incompleto

7.6. () Ensino Superior Incompleto

7.13. () Doutorado Completo

7.7. () Ensino Superior Completo

8. Qual é a sua religião?

8.1. () Sem Religião

8.4. () Religiões Orientais

8.6. () Espírita

8.2. () Católica

8.5. () Umbanda e Candomblé

8.7. () Outra. Qual? _____.

8.3. () Evangélicas. Qual? _____.

9. Com relação aos princípios religiosos, você é?

9.1. () Totalmente seguidor

9.4. () Segue alguns princípios

9.2. () Segue a maioria dos princípios

9.5. () Não segue nenhum princípio

9.3. () Segue metade dos princípios

10. Com relação à raça, você se considera?

10.1. () Branca

10.3. () Negra

10.5. () Parda

10.2. () Amarela ou Oriental

10.4. () Indígena

10.6. () Outra. Qual? _____.

11. Qual é a sua ocupação?

11.1. () Autônomo(a)

11.4. () Empregado(a) Assalariado(a)

11.2. () Aposentado(a)

11.5. () Outra. Qual? _____.

11.3. () Funcionário(a) Público(a)

11.6. () Não trabalha.

12. Assinale sua faixa de renda mensal familiar (pode ser aproximada):

- 12.1. () Até 1 salário mínimo
12.2. () Mais de 1 a 2 salários
12.3. () Mais de 2 a 3 salários
12.4. () Mais de 3 a 5 salários
12.5. () Mais de 5 a 10 salários
12.6. () Mais de 10 a 20 salários
12.7. () Mais de 20 salários

13. Você utiliza cartão de crédito?

- 13.1. () Não
13.2. () Sim. Quantos? _____.

14. Qual o percentual de sua renda geralmente gasto com o pagamento do(s) cartão(ões) de crédito? _____%.**15. Com que frequência depende do crédito (ex: cheque especial) para pagar os gastos da vida cotidiana?**

- 15.1. () Todo o tempo.
15.2. () Às vezes.
15.3. () Raramente
15.4. () Nunca.

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

- 16.1. () Gasto mais do que ganho
16.2. () Gasto igual ao que ganho
16.3. () Gasto menos do que ganho

17. Qual das seguintes afirmações melhor descreve o quão bem você (e seu parceiro, se for o caso) está(ão) acompanhando atualmente as suas contas e compromissos de crédito:

- 17.1. () Eu estou/nós estamos/ pagando todas as contas e compromissos, sem quaisquer dificuldades.
17.2. () Eu estou/nós estamos/ pagando todas as contas e compromissos, com algumas dificuldades.
17.3. () Eu estou/nós estamos/ pagando todas as contas e compromissos, com muitas dificuldades.
17.4. () Eu estou/nós estamos/ deixando em atraso algumas contas ou compromissos de crédito.
17.5. () Eu estou/nós estamos/ com sérios problemas financeiros, atrasando contas e compromissos de crédito.
17.6. () Não possuo/não possuímos/ contas ou compromissos de crédito.
17.7. () Não sei.

Marque um “x” conforme o seu comportamento e modo de pensar, de acordo com a escala ao lado:	Nunca	Quase Nunca	Quase Sempre	Sempre	Não se aplica
18. Preocupa-se em gerenciar melhor o seu dinheiro.					
19. Anota e controla os seus gastos pessoais (ex: planilha de receitas e despesas mensais, caderno de anotações financeiras, etc).					
20. Estabelece metas financeiras que influenciam na administração de suas finanças? (ex: poupar uma quantia em 1 ano, sair do cheque especial em 3 meses).					
21. Segue um orçamento ou plano de gastos semanal ou mensal.					
22. Fica mais de um mês sem fazer o balanço dos seus gastos.					
23. Está satisfeito com o sistema de controle de suas finanças.					
24. Paga suas contas sem atraso.					
25. Consegue identificar os custos que paga ao comprar um produto à crédito (ex: juros embutidos).					
26. Tem utilizado cartões de crédito bancário automático (ex. cheque especial) por não possuir dinheiro disponível para as despesas.					
27. Ao comprar a prazo, você faz comparação entre as opções de crédito que tem disponível (ex. financiamento na loja X financiamento do cartão de crédito).					
28. Mais de 10% da renda que você recebe no mês seguinte está comprometida com compras a crédito (exceto financiamento de imóvel e carro).					
29. Paga integralmente a fatura do(s) seu(s) cartão(ões) de crédito a fim de evitar encargos financeiros (juros e multas).					
30. Confere a fatura dos cartões de crédito para averiguar erros e cobranças indevidas.					
31. Poupa mensalmente.					
32. Poupa visando a compra de um produto mais caro (ex. carro, apartamento).					
33. Possui uma reserva financeira que seja maior ou igual a 3 vezes a sua renda mensal, que possa ser usada em casos inesperados (ex. desemprego, doença).					
34. Compara preços ao fazer uma compra.					
35. Analisa suas finanças com profundidade antes de fazer alguma grande compra.					
36. Compra por impulso.					
37. Prefere comprar um produto financiado a juntar dinheiro para comprá-lo a vista.					
38. Amigos e familiares me aconselham sobre questões financeiras.					

Marque com um “x” quanto risco você percebe:	Nenhum risco	Pouco Risco	Risco Moderado	Muito Risco	Risco Extremo
39. Gastar grande quantidade de dinheiro em loterias.					
40. Ser avalista de alguém.					
41. Gastar dinheiro impulsivamente, sem pensar nas consequências.					
42. Investir em um negócio que possui grandes chances de não dar certo.					
43. Emprestar para amigo/familiar a maior parte do seu salário ou renda mensal.					
Marque com um “x” a probabilidade de você realizar:	Muito Improvável	Improvável	Incerto	Provável	Muito Provável
44. Gastar grande quantidade de dinheiro em loterias.					
45. Ser avalista de alguém.					
46. Gastar dinheiro impulsivamente, sem pensar nas consequências.					
47. Investir em um negócio que possui grandes chances de não dar certo.					
48. Emprestar para amigo/familiar a maior parte do seu salário ou renda mensal.					
Marque com um “x” a probabilidade de você vivenciar as seguintes situações, caso estivesse com graves problemas financeiros:	Muito Improvável	Improvável	Incerto	Provável	Muito Provável
49. Me sentiria envergonhado(a).					
50. Me sentiria nervoso(a).					
51. Me sentiria deprimido(a).					
52. Meu sono seria afetado.					
53. Meus hábitos alimentares seriam afetados.					
54. Beberia mais que o habitual.					
55. Iria fumar mais do que o habitual.					
56. Minha relação familiar seria prejudicada.					
57. Minha relação com os amigos seria prejudicada.					
58. Meu rendimento profissional iria diminuir.					
59. Meu rendimento escolar seria afetado.					

Marque um “x” no seu comportamento e modo de pensar de acordo com a escala ao lado:	Discordo Muito	Discordo	Indiferente	Concordo	Concordo Muito
60. Eu admiro pessoas que possuem casas, carros e roupas caras.					
61. Eu gosto de gastar dinheiro com coisas caras.					
62. Minha vida seria muito melhor se eu tivesse muitas coisas que não tenho.					
63. Comprar coisas me dá muito prazer.					
64. Eu ficaria muito mais feliz se pudesse comprar mais coisas.					
65. Eu gosto de possuir coisas que impressionam as pessoas.					
66. Eu gosto de muito luxo em minha vida.					
67. Fico incomodado(a) quando não posso comprar tudo que quero.					
68. Gastar muito dinheiro está entre as coisas mais importantes da vida.					

Marque um “x” no seu comportamento e modo de pensar de acordo com a escala ao lado:	Discordo Muito	Discordo	Indiferente	Concordo	Concordo Muito
69. Sou impulsivo(a) e compro coisas que não preciso.					
70. Não é certo gastar mais do que ganho.					
71. É melhor primeiro juntar dinheiro e só depois gastar.					
72. Eu sei exatamente quanto devo em lojas, cartão de crédito ou banco.					
73. Acho normal as pessoas ficarem endividadas para pagar suas coisas.					
74. Prefiro comprar parcelado do que esperar ter dinheiro para comprar à vista.					
75. É importante saber controlar os gastos da minha casa.					
76. Prefiro pagar parcelado mesmo que no total seja mais caro.					
77. As pessoas ficariam desapontadas comigo se soubessem que tenho dívida.					
78. Não tem problema ter dívida se eu sei que posso pagar.					
79. Os serviços financeiros são complicados e confusos para mim.					
80. Comprar com cartão de crédito e pagar a fatura mensalmente é uma forma inteligente de gerir seu dinheiro.					
81. Sou organizado(a) quando se trata de gerir o dinheiro no dia-a-dia.					
82. Dinheiro ajuda a ser feliz.					
83. Quem tem dinheiro tem autoridade sobre os outros.					
84. Dinheiro gera desconfiança entre pessoas.					
85. Recompensas espirituais são mais importantes que dinheiro.					
86. Dinheiro provoca angústia.					
87. O dinheiro constrói um mundo melhor.					
88. Quem tem dinheiro é valorizado socialmente.					
89. Com dinheiro eu investiria em pesquisas científicas.					
90. Ficarei completamente realizado quando atingir a situação que determinei pra mim.					

Apêndice D – Percentual válido na escala de Educação Financeira

Variáveis	Nunca	Quase Nunca	Quase Sempre	Sempre	Não se Aplica
1. Preocupa-se em gerenciar melhor o seu dinheiro.	2,0	6,3	25,0	64,6	2,0
2. Anota e controla os seus gastos pessoais.	20,2	20,0	21,6	36,8	1,4
3. Estabelece metas financeiras que influenciam na administração de suas finanças? (ex: poupar uma quantia em 1 ano)	19,9	19,0	24,1	28,8	8,2
4. Segue um orçamento ou plano de gastos semanal ou mensal.	16,4	19,2	27,9	33,1	3,4
5. Fica mais de um mês sem fazer o balanço dos seus gastos.	40,1	24,2	17,8	13,9	3,9
6. Está satisfeito com o sistema de controle de suas finanças.	14,5	14,6	32,3	32,8	5,9
7. Paga suas contas sem atraso.	8,3	9,0	27,8	52,9	2,0
8. Consegue identificar os custos que paga ao comprar um produto à crédito (ex: juros embutidos).	11,6	12,3	23,8	43,7	8,5
9. Tem utilizado cartões de crédito bancário automático (ex. cheque especial) por não possuir dinheiro disponível para as despesas.	44,0	21,6	12,3	7,1	15,0
10. Ao comprar a prazo, você faz comparação entre as opções de crédito que tem disponível (ex. financiamento na loja X financiamento do cartão de crédito).	14,1	11,6	22,5	41,1	10,7
11. Mais de 10% da renda que você recebe no mês seguinte está comprometida com compras a crédito (exceto financiamento de imóvel e carro).	24,6	16,5	22,8	26,7	9,5
12. Paga integralmente a fatura do(s) seu(s) cartão(ões) de crédito a fim de evitar encargos financeiros (juros e multas).	6,2	3,7	10,0	50,6	29,4
13. Confere a fatura dos cartões de crédito para averiguar erros e cobranças indevidas.	8,0	6,6	8,9	46,8	29,7
14. Poupa mensalmente.	21,9	22,0	25,4	27,7	3,0
15. Poupa visando a compra de um produto mais caro (ex. carro, apartamento).	24,7	18,7	20,9	28,9	6,9
16. Possui uma reserva financeira que seja maior ou igual a 3 vezes a sua renda mensal, que possa ser usada em casos inesperados (ex. desemprego, doença).	38,3	16,3	13,5	23,5	8,4
17. Compara preços ao fazer uma compra.	4,3	7,0	21,6	66,4	,7
18. Analisa suas finanças com profundidade antes de fazer alguma grande compra.	6,6	7,1	21,6	62,8	1,8
19. Compra por impulso.	34,8	36,9	15,9	10,0	2,4

20. Prefere comprar um produto financiado a juntar dinheiro para comprá-lo a vista.	27,4	23,0	28,3	17,3	4,0
21. Amigos e familiares aconselham sobre questões financeiras.	33,4	21,9	17,7	23,8	3,3

Apêndice E – Percentual válido na escala de Percepção de Risco

Variáveis	Nenhum Risco	Pouco Risco	Risco Moderado	Muito Risco	Risco Extremo
22. Gastar grande quantidade de dinheiro em loterias.	21,8	10,4	12,2	32,9	22,7
23. Ser avalista de alguém.	16,4	6,6	8,7	32,2	36,0
24. Gastar dinheiro impulsivamente, sem pensar nas consequências.	11,6	5,6	6,0	38,0	38,7
25. Investir em um negócio que possui grandes chances de não dar certo.	13,4	5,6	6,8	32,7	41,5
26. Empréstimo para amigo/familiar a maior parte do seu salário ou renda mensal.	12,5	8,3	14,8	31,4	33,0

Apêndice F - Percentual válido na escala de Comportamento de Risco

Variáveis	Muito Improvável	Improvável	Incerto	Provável	Muito Provável
27. Gastar grande quantidade de dinheiro em loterias.	63,2	26,1	8,0	1,9	0,8
28. Ser avalista de alguém.	48,8	30,0	14,9	5,6	0,7
29. Gastar dinheiro impulsivamente, sem pensar nas consequências.	45,1	29,5	12,0	10,5	2,9
30. Investir em um negócio que possui grandes chances de não dar certo.	53,3	28,6	12,0	4,7	1,5
31. Empréstimo para amigo/familiar a maior parte do seu salário ou renda mensal.	39,4	29,8	18,6	10,0	2,2

Apêndice G – Percentual válido na escala de Emoções

Variáveis	Muito Improvável	Improvável	Incerto	Provável	Muito Provável
32. Me sentiria envergonhado(a).	12,0	12,6	11,3	39,0	25,1
33. Me sentiria nervoso(a).	5,4	5,2	5,3	46,7	37,4
34. Me sentiria deprimido(a).	8,5	11,1	16,8	38,0	25,5
35. Meu sono seria afetado.	8,7	9,5	13,1	38,0	30,8
36. Meus hábitos alimentares seriam afetados	11,1	14,9	18,1	36,0	19,9
37. Beberia mais que o habitual	51,0	25,8	12,4	6,4	4,4
38. Iria fumar mais do que o habitual	66,6	15,3	7,3	6,3	4,5
39. Minha relação familiar seria prejudicada.	24,1	21,4	20,4	27,0	7,1
40. Minha relação com os amigos seria prejudicada.	29,9	26,7	19,3	18,7	5,4
41. Meu rendimento profissional seria prejudicado.	21,8	20,6	19,4	29,3	8,9
42. Meu rendimento escolar seria afetado.	27,6	15,3	21,4	24,7	11,0

Apêndice H – Percentual válido na escala de Materialismo

Variáveis	Discordo Muito	Discordo	Indiferente	Concordo	Concordo Muito
43. Eu admiro pessoas que possuem casas, carros e roupas caras.	11,0	16,3	38,9	26,2	7,6
44. Eu gosto de gastar dinheiro com coisas caras.	22,8	43,3	18,1	13,2	2,7
45. Minha vida seria muito melhor se eu tivesse muitas coisas que não tenho.	12,0	28,8	23,1	29,7	6,3
46. Comprar coisas me dá muito prazer.	9,0	17,9	25,7	40,1	7,4
47. Eu ficaria muito mais feliz se pudesse comprar mais coisas.	7,1	17,7	24,1	41,8	9,3
48. Eu gosto de possuir coisas que impressionam as pessoas.	30,2	39,1	19,6	8,3	2,8
49. Eu gosto de muito luxo em minha vida.	34,5	33,0	21,3	9,4	1,8
50. Fico incomodado(a) quando não posso comprar tudo que quero.	12,7	34,4	23,1	25,1	4,7
51. Gastar muito dinheiro está entre as coisas mais importantes da vida.	40,4	46,7	8,6	3,5	0,8
52. Sou impulsivo(a) e compro coisas que não preciso.	27,6	45,3	8,7	14,9	3,5

Apêndice I – Percentual válido na escala de Endividamento

Variáveis	Discordo Muito	Discordo	Indiferente	Concordo	Concordo Muito
53. Não é certo gastar mais do que ganho.	3,2	3,8	3,5	50,9	38,7
54. É melhor primeiro juntar dinheiro e só depois gastar.	1,7	6,9	13,9	54,7	22,8
55. Eu sei exatamente quanto devo em lojas, cartão de crédito ou banco.	2,7	8,5	6,2	52,3	30,2
56. Acho normal as pessoas ficarem endividadas para pagar suas coisas.	30,7	41,8	12,2	13,7	1,5
57. Prefiro comprar parcelado do que esperar ter dinheiro para comprar à vista.	17,9	30,0	17,6	30,0	4,4
58. É importante saber controlar os gastos da minha casa.	1,2	1,6	2,7	55,2	39,3
59. Prefiro pagar parcelado mesmo que no total seja mais caro.	24,1	42,8	11,9	18,1	3,1
60. As pessoas ficariam desapontadas comigo se soubessem que tenho dívida.	16,1	33,6	33,9	13,2	3,2
61. Não tem problema ter dívida se eu sei que posso pagar.	7,8	17,4	13,7	53,9	7,3
62. Os serviços financeiros são complicados e confusos para mim.	11,1	35,7	18,6	28,4	6,2
63. Comprar com cartão de crédito e pagar a fatura mensalmente é uma forma inteligente de gerir seu dinheiro.	13,4	24,7	26,7	29,6	5,6
64. Sou organizado(a) quando se trata de gerir o dinheiro no dia-a-dia.	5,0	14,2	12,2	56,4	12,3

Apêndice J – Percentual válido na escala de Valores do Dinheiro

Variáveis	Discordo Muito	Discordo	Indiferente	Concordo	Concordo Muito
65. Dinheiro ajuda a ser feliz.	8,3	14,6	20,3	45,3	11,4
66. Quem tem dinheiro tem autoridade sobre os outros.	33,0	34,0	12,4	16,9	3,7
67. Dinheiro gera desconfiança entre pessoas.	7,3	17,9	21,0	44,8	9,0
68. Recompensas espirituais são mais importantes que dinheiro.	5,8	11,3	23,9	42,0	17,0
69. Dinheiro provoca angústia.	9,4	29,3	23,5	32,7	5,1
70. O dinheiro constrói um mundo melhor.	7,5	23,5	26,1	36,4	6,5
71. Quem tem dinheiro é valorizado socialmente.	4,8	10,8	15,5	54,2	14,7
72. Com dinheiro eu investiria em pesquisas científicas.	11,4	25,0	26,6	30,1	6,9
73. Ficarei completamente realizado quando atingir a situação que determinei pra mim.	1,5	5,4	9,4	47,7	36,0

Apêndice K – Média dos grupos com diferença no nível de educação financeira conforme as variáveis de perfil: idade, estado civil, dependentes, moradia, escolaridade e ocupação

Fator	Variáveis	Grupos	Média
Educação Financeira	Idade	Até 30 anos	2,54
		Acima de 30 anos	2,65
	Estado civil	Casado(a)	2,68
		Solteiro(a)	2,56
		Viúvo(a)	2,54
		Separado(a)	2,28
	Possui Dependentes	Não	2,65
		Sim	2,52
	Moradia	Própria	2,65
		Alugada	2,47
		Financiada	2,64
		Outra	2,55
	Escolaridade	Sem alfabetização	3,08
		Ensino fundamental incompleto	2,47
		Ensino fundamental completo	2,65
		Ensino médio incompleto	2,43
		Ensino médio completo	2,53
		Ensino superior incompleto	2,50
		Ensino superior completo	2,77
		Especialização incompleta	2,70
		Especialização completa	2,95
		Mestrado incompleto	3,03
		Mestrado completo	2,88
		Doutorado incompleto	3,17
		Doutorado completo	2,68
		Não segue nenhum princípio	2,43
	Ocupação	Autônomo(a)	2,63
		Aposentado(a)	2,61
		Funcionário(a) Público(a)	2,77
		Empregado(a) Assalariado(a)	2,47
Outra		2,62	
Não trabalha		2,50	

Apêndice L – Média dos grupos com diferença no nível de educação financeira conforme as variáveis culturais e relacionadas ao crédito: religião, princípios religiosos, renda, cartão de crédito, dependência do crédito e gastos

Fator	Variáveis	Grupos	Média
Educação Financeira	Religião	Sem religião	2,50
		Católica	2,68
		Evangélicas	2,48
		Umbanda e Candomblé	2,30
		Espírita	2,49
		Outra	2,75
	Princípios Religiosos	Totalmente seguidor	2,74
		Segue a maioria dos princípios	2,82
		Segue metade dos princípios	2,45
		Segue alguns princípios	2,49
		Não segue nenhum princípio	2,43
	Renda	Até 1 salário mínimo	2,30
		Mais de 1 a 2 salários	2,49
		Mais de 2 a 3 salários	2,57
		Mais de 3 a 5 salários	2,74
		Mais de 5 a 10 salários	2,82
		Mais de 10 a 20 salários	2,89
		Mais de 20 salários	2,63
	Utiliza Cartão de Crédito	Não	2,64
		Sim	2,53
	Dependência do Crédito	Todo o tempo	1,95
		Às vezes	2,36
		Raramente	2,76
		Nunca	2,72
	Gastos	Gasta mais do que ganha	1,89
		Gasta igual ao que ganha	2,43
		Gasta menos do que ganha	3,01

Apêndice M – Média dos grupos com diferença no nível de percepção de risco

Fator	Variáveis	Grupos	Média
Percepção de Risco	Idade	Até 30 anos	3,39
		Acima de 30 anos	3,90
	Gênero	Masculino	3,52
		Feminino	3,73
	Estado Civil	Casado(a)	3,86
		Solteiro(a)	3,42
		Viúvo(a)	4,01
		Separado(a)	3,69
	Possui Dependentes	Não	3,52
		Sim	3,79
	Possui Filhos	Não	3,47
		Sim	3,81
	Escolaridade	Sem alfabetização	3,60
		Ensino fundamental incompleto	3,40
		Ensino fundamental completo	3,66
		Ensino médio incompleto	3,28
		Ensino médio completo	3,63
		Ensino superior incompleto	3,89
		Ensino superior completo	3,85
		Especialização incompleta	3,56
		Especialização completa	4,01
		Mestrado incompleto	4,00
		Mestrado completo	4,50
		Doutorado incompleto	3,83
		Doutorado completo	4,11
		Raça	Branca
	Amarela ou Oriental		3,35
	Negra		3,20
	Indígena		2,48
	Parda		3,63
	Outra		4,12
	Ocupação	Autônomo(a)	3,75
		Aposentado(a)	3,92
		Funcionário(a) Público(a)	3,86
		Empregado(a) Assalariado(a)	3,48
		Outra	3,71
		Não Trabalha	3,21
	Renda	Até 1 salário mínimo	3,15
		Mais de 1 a 2 salários	3,52
		Mais de 2 a 3 salários	3,72
		Mais de 3 a 5 salários	3,78
		Mais de 5 a 10 salários	3,99
Mais de 10 a 20 salários		4,03	
Mais de 20 salários		3,66	
Utiliza cartão de crédito	Não	3,45	
	Sim	3,79	

Apêndice N – Média dos grupos com diferença no nível de comportamento de risco conforme as variáveis de perfil, culturais e relacionadas ao crédito

Fator	Variáveis	Grupos	Média
Comportamento de Risco	Idade	Até 30 anos	1,92
		Acima de 30 anos	1,69
	Estado Civil	Casado(a)	1,68
		Solteiro(a)	1,91
		Viúvo(a)	1,90
		Separado(a)	1,79
	Possui Dependentes	Não	1,87
		Sim	1,72
	Possui Filhos	Não	1,89
		Sim	1,71
	Escolaridade	Sem alfabetização	1,50
		Ensino fundamental incompleto	1,98
		Ensino fundamental completo	1,81
		Ensino médio incompleto	1,92
		Ensino médio completo	1,79
		Ensino superior incompleto	1,83
		Ensino superior completo	1,65
		Especialização incompleta	1,65
		Especialização completa	1,56
		Mestrado incompleto	1,52
		Mestrado completo	1,69
		Doutorado incompleto	1,78
		Doutorado completo	1,93
		Religião	Sem religião
	Católica		1,76
	Evangélicas		1,94
	Umbanda e Candomblé		1,81
	Espírita		1,76
	Outra		1,70
	Princípios Religiosos	Totalmente seguidor	1,86
		Segue a maioria dos princípios	1,70
		Segue metade dos princípios	2,00
		Segue alguns princípios	1,82
		Não segue nenhum princípio	1,83
	Raça	Branca	1,77
		Amarela ou Oriental	2,34
		Negra	1,95
		Indígena	2,15
		Parda	1,87
		Outra	2,24
	Ocupação	Autônomo(a)	1,77
		Aposentado(a)	1,68
Funcionário(a) Público(a)		1,72	

	Empregado(a) Assalariado(a)	1,84
	Outra	1,83
	Não Trabalha	2,04
Renda	Até 1 salário mínimo	2,08
	Mais de 1 a 2 salários	1,85
	Mais de 2 a 3 salários	1,76
	Mais de 3 a 5 salários	1,61
	Mais de 5 a 10 salários	1,74
	Mais de 10 a 20 salários	1,70
	Mais de 20 salários	2,17
Utiliza Cartão de Crédito	Não	1,86
	Sim	1,76
Dependência do Crédito	Todo o tempo	1,91
	Às vezes	1,90
	Raramente	1,74
	Nunca	1,78
Gastos	Gasta mais do que ganha	2,02
	Gasta igual ao que ganha	1,83
	Gasta menos do que ganha	1,70

Apêndice O – Média dos grupos com diferença no nível de emoções conforme as variáveis demográficas e culturais: idade, gênero, estado civil, dependentes, filhos, escolaridade, religião, princípios religiosos e raça

Fator	Variáveis	Grupos	Média
Emoções	Idade	Até 30 anos	3,23
		Acima de 30 anos	3,77
	Gênero	Masculino	3,31
		Feminino	3,64
	Estado Civil	Casado(a)	3,69
		Solteiro(a)	3,28
		Viúvo(a)	3,75
		Separado(a)	3,77
	Possui Dependentes	Não	3,34
		Sim	3,69
	Possui Filhos	Não	3,30
		Sim	3,71
	Escolaridade	Sem alfabetização	3,36
		Ensino fundamental incompleto	3,21
		Ensino fundamental completo	3,36
		Ensino médio incompleto	3,25
		Ensino médio completo	3,46
		Ensino superior incompleto	3,64
		Ensino superior completo	3,75
		Especialização incompleta	3,64
		Especialização completa	3,99
		Mestrado incompleto	3,84
		Mestrado completo	4,15
		Doutorado incompleto	3,75
		Doutorado completo	3,51
	Religião	Sem religião	3,15
		Católica	3,57
		Evangélicas	3,47
		Umbanda e Candomblé	3,19
		Espírita	3,72
		Outra	3,37
	Princípios Religiosos	Totalmente seguidor	3,45
		Segue a maioria dos princípios	3,60
Segue metade dos princípios		3,51	
Segue alguns princípios		3,54	
Não segue nenhum princípio		3,20	
Raça	Branca	3,55	
	Amarela ou Oriental	3,37	
	Negra	3,25	
	Indígena	3,05	
	Parda	3,36	
	Outra	3,30	

**Apêndice P – Média dos grupos com diferença no nível de emoções conforme as variáveis:
ocupação, renda, cartão de crédito e dependência do crédito**

Fator	Variáveis	Grupos	Média
Emoções	Ocupação	Autônomo(a)	3,48
		Aposentado(a)	3,76
		Funcionário(a) Público(a)	3,71
		Empregado(a) Assalariado(a)	3,44
		Outra	3,55
		Não Trabalha	3,04
	Renda	Até 1 salário mínimo	3,10
		Mais de 1 a 2 salários	3,42
		Mais de 2 a 3 salários	3,63
		Mais de 3 a 5 salários	3,58
		Mais de 5 a 10 salários	3,77
		Mais de 10 a 20 salários	3,68
		Mais de 20 salários	3,44
	Utiliza Cartão de Crédito	Não	3,35
		Sim	3,61
	Dependência do Crédito	Todo o tempo	3,58
		Às vezes	3,63
Raramente		3,52	
Nunca		3,42	

Apêndice Q – Média dos grupos com diferença no nível dematerialismo

Fator	Variáveis	Grupos	Média
Materialismo	Idade	Até 30 anos	2,42
		Acima de 30 anos	2,17
	Gênero	Masculino	2,38
		Feminino	2,24
	Estado Civil	Casado(a)	2,18
		Solteiro(a)	2,42
		Viúvo(a)	2,20
		Separado(a)	2,24
	Possui Dependentes	Não	2,40
		Sim	2,18
	Possui Filhos	Não	2,42
		Sim	2,17
	Princípios Religiosos	Totalmente seguidor	2,20
		Segue a maioria dos princípios	2,22
		Segue metade dos princípios	2,22
		Segue alguns princípios	2,36
		Não segue nenhum princípio	2,36
	Dependência do Crédito	Todo o tempo	2,46
		Às vezes	2,38
		Raramente	2,27
		Nunca	2,25
	Gastos	Gasta mais do que ganha	2,44
		Gasta igual ao que ganha	2,32
Gasta menos do que ganha		2,22	

Apêndice R – Média dos grupos com diferença no nível de endividamento conforme idade, gênero, estado civil, escolaridade, religião e princípios religiosos

Fator	Variáveis	Grupos	Média
Endividamento	Idade	Até 30 anos	1,96
		Acima de 30 anos	1,84
	Gênero	Masculino	1,97
		Feminino	1,85
	Estado Civil	Casado(a)	1,84
		Solteiro(a)	1,96
		Viúvo(a)	2,13
		Separado(a)	1,87
	Escolaridade	Sem alfabetização	2,54
		Ensino fundamental incompleto	2,13
		Ensino fundamental completo	1,91
		Ensino médio incompleto	2,00
		Ensino médio completo	1,97
		Ensino superior incompleto	1,81
		Ensino superior completo	1,72
		Especialização incompleta	1,86
		Especialização completa	1,71
		Mestrado incompleto	1,51
		Mestrado completo	1,63
		Doutorado incompleto	1,61
		Doutorado completo	1,94
		Religião	Sem religião
	Católica		1,87
	Evangélicas		1,87
	Umbanda e Candomblé		1,99
	Espírita		1,85
	Outra		1,87
	Princípios Religiosos	Totalmente seguidor	2,03
		Segue a maioria dos princípios	1,79
		Segue metade dos princípios	1,93
		Segue alguns princípios	1,89
		Não segue nenhum princípio	2,03

Apêndice S – Média dos grupos com diferença no nível de endividamento conforme ocupação, renda, cartão de crédito, dependência do crédito e gastos

Fator	Variáveis	Grupos	Média
Endividamento	Ocupação	Autônomo(a)	1,96
		Aposentado(a)	1,88
		Funcionário(a) Público(a)	1,80
		Empregado(a) Assalariado(a)	1,89
		Outra	1,79
		Não Trabalha	2,22
	Renda	Até 1 salário mínimo	2,10
		Mais de 1 a 2 salários	1,96
		Mais de 2 a 3 salários	1,98
		Mais de 3 a 5 salários	1,78
		Mais de 5 a 10 salários	1,72
		Mais de 10 a 20 salários	1,71
		Mais de 20 salários	2,13
	Utiliza cartão de crédito	Não	1,82
		Sim	2,00
	Dependência do Crédito	Todo o tempo	2,07
		Às vezes	1,94
		Raramente	1,80
		Nunca	1,91
	Gastos	Gasta mais do que ganha	2,10
		Gasta igual ao que ganha	1,89
Gasta menos do que ganha		1,83	

Apêndice T – Média dos grupos com diferença no nível de Valores do Dinheiro

Fator	Variáveis	Grupos	Média
Valores do Dinheiro	Idade	Até 30 anos	2,99
		Acima de 30 anos	3,18
	Gênero	Masculino	3,19
		Feminino	3,01
	Estado Civil	Casado(a)	3,16
		Solteiro(a)	3,01
		Viúvo(a)	3,25
		Separado(a)	3,05
	Religião	Sem religião	3,01
		Católica	3,13
		Evangélicas	2,99
		Umbanda e Candomblé	2,99
		Espírita	3,01
		Outra	3,38
	Renda	Até 1 salário mínimo	2,91
		Mais de 1 a 2 salários	3,01
		Mais de 2 a 3 salários	3,16
		Mais de 3 a 5 salários	3,15
		Mais de 5 a 10 salários	3,17
		Mais de 10 a 20 salários	3,15
Mais de 20 salários		3,72	